



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

СПЕЦІАЛЬНИЙ ВИПУСК

№2(33)2017



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ
04078, м. Київ,
пр. Зоряний, 1/5
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена Вячеславівна
— доктор філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ
Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АЕ № 458744
від 5.08.2014 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Зулінського, 31/46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. Тихий, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

РІВНІ ПІДГОТОВКИ:

- МОЛОДШИЙ СПЕЦІАЛІСТ
- БАКАЛАВР
- МАГІСТР
- МВА
- ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

СПЕЦІАЛЬНОСТІ:

- 073 МЕНЕДЖМЕНТ
- 123 КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ
- 072 ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА
ТА СТРАХУВАННЯ
- 071 ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ
- 053 ПСИХОЛОГІЯ
- 231 СОЦІАЛЬНА РОБОТА

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста,
магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюються мовні та фахові стажування студентів за кордоном. На запрошення Інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи. Ведеться підготовка до незалежного зовнішнього тестування з математики, української мови та літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 2 (33)

Київ
Видавництво КІБіТ
2017

Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій Яковлевій Ірині Іванівні за підтримку видання

У цьому випуску “Вісника” опубліковано тези та матеріали доповідей XXI Міжнародної науково-практичної конференції КІБіТ “Студент-дослідник-фахівець” (25 травня 2017 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

ЯКОВЛЕВА О. В., *д-р філос. наук, ректор КІБіТ – голова редколегії*
ПШЕНІНА Т. І., *д-р екон. наук*
ЯЗИНІНА Р. О., *канд. екон. наук., д-р географ. наук – відповідальний секретар*
БОЙЧЕНКО М. І., *д-р філос. наук*
ЗАГАРНИЦЬКА І. І., *д-р філос. наук*
НІКІФОРУК О. І., *д-р екон. наук*
ШКІЛЬ С. О., *д-р філос. наук*
КУШНІР О. Я., *канд. філос. наук*
ТЕРЕХОВА Л. В., *канд. філос. наук*
ГРИДКОВЕЦЬ Л. М., *канд. психол. наук*
САУХ І. В., *канд. екон. наук*
ІГНАТЕНКО О. В., *канд. психол. наук*
ВАГАНОВА О. В., *канд. політ. наук*
ДУБРАВСЬКА Н. М., *канд. психол. наук*
БЕГЕЗА Л. Є., *канд. психол. наук*
МЕЛЬНІК Н. Ю., *канд. психол. наук*
ЧЕРНЯХОВИЧ І. А., *канд. екон. наук*
ІВАНОВА І. М., *директор коледжу КІБіТ*
ПАНФІЛОВ Д. А., *бізнес-тренер*

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р. О.**, *канд. екон. наук., д-р географ. наук*

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№ 2 (33) 2017 р.

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
В Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004

Засновник: ПВНЗ “КІБіТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол № 9 від 28.04.2017 року

Тираж 500

Адреса редакції:

04078, м. Київ, пр. Зоряний 1/5

Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут
бізнесу та технологій” ТОВ

04078, м. Київ, пр. Зоряний 1/5

Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

e-mail: vestnik@kibit.edu.ua

За достовірність інформації в публікаціях
відповідальність несуть автори статей.

СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

УДК 340.154

БІЛОШКУРСЬКА Н.В.
БІЛОШКУРСЬКИЙ М.В.
м. Умань

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІРО ТА ІНШИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

У даний час складаються сприятливі умови для переходу до стабільного економічного зростання вітчизняної економіки, що потребує залучення значного об'єму інвестицій.

Будь-яка компанія, яка розвивається, користується звичайним набором інвестиційних проектів: удосконалення технології, підвищення ефективності управління, поліпшення параметрів продукції. Для кожного з цих проектів потрібне фінансування, проте власних коштів в компаніях, як правило, недостатньо, а коштів, які компанія може дозволити собі вилучити з обігу так, щоб це не відбилося на рентабельності бізнесу, замало для здійснення необхідних інвестицій.

Нині основними джерелами для інвестицій підприємства можуть бути: нерозподілений прибуток (одне з найпоширеніших джерел фінансування інвестиційних проектів); бюджетні кошти й державні позички (доволі емне джерело, хоча доступ до нього є проблематичним); банківські кредити (в умовах порівняно швидкого розширення банківської системи це джерело стає досить популярним); облігаційні позички, розташовувані компаніями на відкритому ринку. Перераховані джерела інвестицій мають свої недоліки.

Нерозподілений прибуток залежить від складної економічної кон'юнктури, положення підприємства

на ринку. Розраховувати на це джерело при здійсненні довгострокового проекту, віддача від якого стане відчутною через кілька років, доволі ризиковано.

Одержання бюджетних коштів – це завжди втрата часу й наявність значних тимчасових витрат, пов'язаних із численними бюрократичними операціями. Серйозно розглядати дане джерело інвестицій можуть лише компанії з високою часткою державної участі.

Банківські кредити – це, з одного боку, надмірна залежність від одного кредитора, з другого – необхідність повернення залучених коштів за доволі високими процентними ставками.

Нарешті, облігаційні позички передбачають забезпечення необхідного потоку платежів за купонними виплатами, що у випадку довгострокового проекту може стати обтяжливим.

Тому для вітчизняних компаній одним із найважливіших інструментів інвестиційного прориву може стати розвиток відносно нових методів залучення фінансування.

Останнім часом привертає увагу модне нововведення, яке все частіше згадується у ділових колах і ЗМІ – ІРО. На думку фахівців, саме ІРО може стати невід'ємним інструментом для подальшого динамічного розвитку компаній і їхнього переходу на якісно новий рівень, яке має такі переваги (Табл. 1).

Таблиця 1.

Переваги ІРО, порівняно з іншими інвестиційними джерелами [1, с. 53]

Недоліки джерела інвестицій	Переваги ІРО
Нерозподілений прибуток: залежність від складної економічної кон'юнктури	Велике разове надходження капіталу. Незалежність від майбутньої економічної кон'юнктури
Бюджетні кошти й державні позички: витрати, пов'язані з бюрократичними операціями	Оперативність надходження ресурсів, відсутність бюрократичних операцій. Відсутність зобов'язань (у тому числі й по соціальних програмах)
Банківські кредити: залежність від одного кредитора; повернення притягнутих коштів по високих ставках	Незалежність від конкретного фінансового інституту. Відсутність майбутніх виплат
Облігаційні позички: забезпечення купонних виплат; залучення коштів на певний строк	Відсутність зобов'язань по обслуговуванню позички. Необмежений строк залучення капіталу

Зазвичай, публічний ринок у різних країнах розвивається по-різному. Активність ринку IPO у першу чергу визначається моделлю залучення інвестицій і традиціями фінансових систем. Англосаксонські країни (зокрема США, Великобританія, Канада та ін.) орієнтовані на фондовий ринок, як на основне джерело залучення інвестицій, тому там і здійснюється більша частина IPO. На ці ринки спрямовуються й емітенти інших країн, які не мають можливості залучити необхідний капітал на національному ринку. Крім того, така розвиненість фондового ринку дозволяє виходити на нього малим і середнім компаніям. Слід зазначити, що в цих країнах за допомогою емісії акцій фінансується до 15–20 % всіх інвестицій в основний капітал. Зовсім інша ситуація склалася в країнах континентальної Європи, які орієнтуються на банківське кредитування. Тут за допомогою емісії акцій фінансується до 5–10 % інвестицій в основний капітал.

Нині IPO продовжує відображати загальні зміни у світовій економіці, зокрема істотний підйом у країнах з економікою, що розвивається.

Абревіатура IPO (Initial Public Offering) перекладається як "первинна публічна пропозиція". Якщо мова йде про класичне IPO, то, зазвичай, під такою процедурою розуміють первинну публічну пропозицію цінних паперів необмеженому колу інвесторів на ринку цінних паперів. Цей термін прийшов до нас з міжнародної практики і в українському законодавстві не зустрічається.

Підкреслимо, що існують різні погляди на визначення первинної публічної пропозиції, яку часто плутають із первинним публічним розміщенням, а іноді навіть визначають ними одне й те ж, хоча сам термін "публічна пропозиція" є більш змістовним. Тому, перш за все, потрібно розмежувати вказані поняття.

Якщо компанія вперше розміщує свої цінні папери, то процедура називається Initial Public Offering (IPO) – первинна публічна пропозиція. Коли випуск цінних паперів відбувається одночасно з процесом розміщення і увесь залучений капітал надходить на баланс компанії, то таке розміщення називають первинним публічним розміщенням – Primary Public Offering (PPO).

У вітчизняному законодавстві наведені наступні визначення випусків цінних паперів:

- випуск цінних паперів – сукупність певного виду емісійних цінних паперів одного емітента, однієї номінальної вартості, які мають однакову форму випуску і міжнародний ідентифікаційний номер, забезпечують їхнім власникам однакові права незалежно від часу придбання і розміщення на фондовому ринку;
- емісія – установлена законодавством послідовність дій емітента щодо випуску та розміщення емісійних цінних паперів;
- розміщення цінних паперів відчуження цінних паперів емітентом або андеррайтером шляхом укладення цивільно-правового договору з першим власником [2].

Вітчизняний національний фондовий ринок характеризується низьким рівнем капіталізації, що не сприяє виконанню ним основної функції, пов'язаної з задоволенням потреб підприємств і бюджетів різних рівнів у довгострокових фінансових ресурсах та задоволення потреб інвесторів у розміщенні ними інвестиційного капіталу.

Така ситуація пов'язана з відсутністю достатньої пропозиції інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо доходності, ризиковості, ліквідності та захищеності, а також відносно незначним обсягом інвестиційного капіталу.

Отже, головною проблемою ринку боргових цінних паперів є відсутність ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації, як наслідок, обмеженість вторинного ринку, навіть обіг облігацій внутрішніх державних позик практично обмежується операціями рефінансування комерційних банків з боку Національного банку України. За межами біржового ринку знаходяться не тільки державні фінансові інструменти, але й сама держава, яка мала б стати найбільш впливовим та активним учасником ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Петров В. Преимущества IPO перед прочими источниками инвестиций / В. Петров // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 15. – С. 52-53.
2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. (поточна редакція від 01.05.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

УДК 338.24: 331.215.53

ВДОВИЧЕНКО А.О.

Наук. керівник: НІКІТЧИНА О.В.

м. Житомир

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВНА ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ГАРАНТІЯ ДЛЯ ЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ

Найпершим видом соціальних гарантій для зайнятого населення, встановлених законодавством України, є мінімальний розмір заробітної плати. Мінімальна заробітна плата – один із найбільш поширених та ефективних інструментів державної політики у сфері оплати праці. В Україні, відповідно до ст. 9 Закону України “Про оплату праці”, розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни; загального рівня середньої заробітної плати; продуктивності праці; рівня зайнятості та інших економічних умов [4].

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов’язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності й господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці [5]. Зокрема, обумовлює, що розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати.

Під час обчислення розміру заробітної плати працівника, аби забезпечити її мінімальний розмір, не враховують:

- доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров’я;

- доплати за роботу в нічний та надурочний час,
- премії до святкових і ювілейних дат.

Підвищення заробітної плати матиме вплив на доходи. Наприклад, в Угорщині підвищення мінімальної заробітної плати на 1 % призвело до збільшення загальної заробітної плати всього на 0,04 %. За цією аналогією збільшення загальної заробітної плати в Україні можливе лише на 2%. Навряд чи цей коефіцієнт можна буде назвати вже настільки позитивним для українців.

Підвищення “мінімалки” матиме суттєвий вплив на український бізнес:

- скорочення бонусів для працівників;
- збільшення заробітної плати “на папері”;
- скорочення реального доходу працівника. Підприємства будуть сплачувати державі податки за рахунок заробітної платні – в конверті”;
- підвищити “мінімалку” і звільнити співробітників;
- підвищити “мінімалку” і приймати на роботу неофіційно.

Вплив на інфляцію, ймовірно, буде досить помірним. Особливо це стосується інфляції попиту. Водночас, певні застереження потрібно зробити щодо інфляції з боку пропозиції, оскільки ринки України переважно працюють за принципами олігополії та монополій, що означає, що частину збільшення витратків на оплату праці роботодавці вкладуть



Рис. 1. Розмір соціальних стандартів в Україні в 2016–2017 рр.

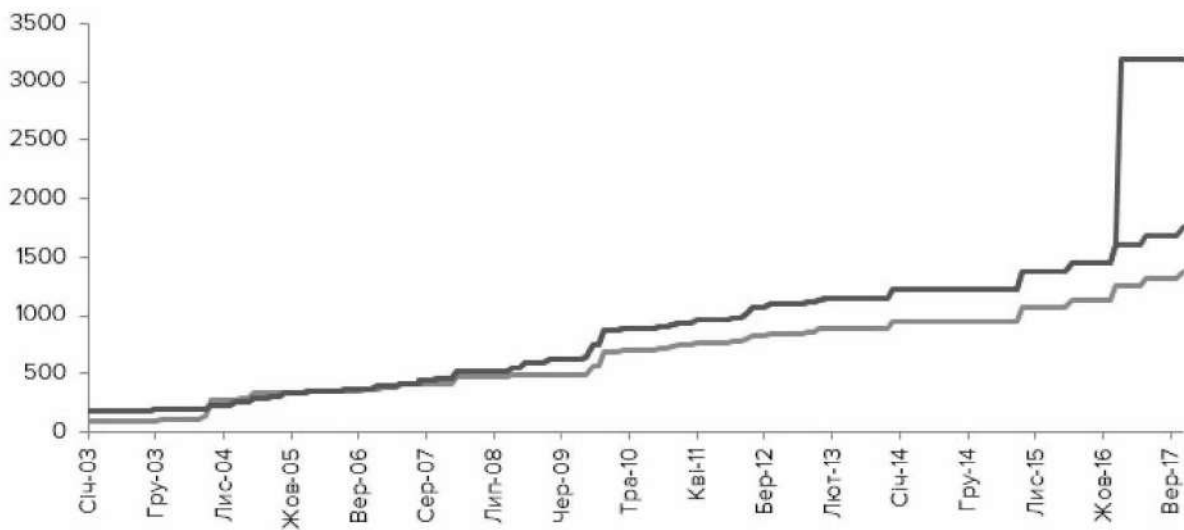


Рис. 2. Співвідношення мінімальної зарплати та мінімальної пенсії

у підвищення своїх цін. У цілому, додаткова інфляція може скласти до двох відсоткових пунктів. Прогноз інфляції на 2017 р. переглянуто з 8 % до 9,1 %, завдяки підвищенню мінімальної заробітної плати до 3 200 грн з початку року. Прогноз інфляції 2018 р. залишається без змін – на рівні 6 %.

Пенсійний фонд у 2016 р. “недоотримав” 80,45 млрд грн за рахунок зменшення ЄСВ до 22 %. Завдяки збільшенню “мінімалки” у 2017 р. планується покрити цей дефіцит як мінімум на 60 млрд. грн.

Збільшення мінімальної заробітної плати з 1 січня 2017 р. до 3 200 грн не призвело до аналогічного зростання мінімальних пенсій. Адже мінімальна пенсія залежить не від рівня мінімальної зарплати, а від прожиткового мінімуму, який у 2017 р. збільшується на 10 %. Відповідно, на такий відсоток зростуть базові пенсії.

Загалом мінімальна зарплата покликана знизити бідність серед працівників. Вона може посилити позицію малокваліфікованих працівників на ринку праці, оскільки роботодавці змушені сплачувати заробітну плату, не нижчу за мінімальну.

Оцінювати вплив підвищення зарплати на безробіття в українській економіці не просто з огляду на великий тіньовий сектор, поведінку якого прогнозувати вкрай складно. Уряду варто ретельно прорахувати вплив збільшення мінімальної зарплати на регіони, оскільки вплив буде нерівномірний. Понад 50 % працівників Чернігівської, Тернопільської, Херсонської, Одеської та кількох інших областей у червні 2016 р. отримували менше 3 200 грн. Там ризик росту безробіття особливо високий.

Ураховуючи зарубіжний досвід, можна визначити, що в Естонії 10 % мінімальної зарплати зменшує зайнятість на 0,4-0,66 % для робітників із низькими зарплатами, в той час як вплив на інші групи незнач-

ний. В Угорщині, зростання мінімальної зарплати на 57 % у 2001 р. скоротило зайнятість в невеликих фірмах майже на 4 %, і особливо негативний ефект виявився у віддалених районах. У Польщі ймовірність безробіття для низькооплачуваного працівника зросла на 11,5 %.

Питання підвищення мінімальної зарплати стосується 2,5-3 млн працівників, які офіційно отримують менше за мінімальний рівень. Водночас, ймовірно, що більшість із них отримає підвищення зарплати до мінімального рівня.

Варто передбачити більше фінансування Державної служби зайнятості для виплат допомоги з безробіття та фінансування заходів із сприяння зайнятості.

Підвищення мінімальної заробітної плати сьогодні також впливає на:

- ЄСВ для платників податків на спрощеній системі оподаткування, а також єдиний податок для 1-2 групи;
- розмір податку на нерухомість;
- мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства;
- відкриття справи про банкрутство (вимоги кредитора до боржника сукупно становлять не менше 300 МЗП) та грошову винагороду арбітражного керуючого;
- окремі штрафи (наприклад, при порушеннях у використанні РРО);
- сплату при порушенні авторського права;
- окремі судові збори.

В Україні один з найнижчих рівнів зарплат. У США мінімальна зарплата – 7,25 дол. на годину, що при середньому восьмигодинному дні передбачає 1 218 дол. гарантованого мінімуму. Але в середньому оплата становить 25 дол. на годину або 4 200 дол. на місяць.

Таблиця 1.

Мінімальний рівень заробітної плати в країнах світу, євро

Країна	Рівень мінімальної заробітної плати, євро	Більше української мінімальної заробітної плати, разів
Люксембург	1999	17,8
Ірландія	1563	14,0
Нідерланди	1552	13,9
Бельгія	1532	13,7
Німеччина	1498	13,4
Франція	1480	13,2
Великобританія	1397	12,5
США	1149	10,3
Іспанія	826	7,4
Словенія	805	7,2
Греція	684	6,1
Португалія	650	5,8
Естонія	470	4,2
Польща	453	4,0
Словаччина	435	3,9
Хорватія	433	3,9
Угорщина	412	3,7
Чехія	407	3,6
Латвія	380	3,4
Литва	380	3,4
Румунія	275	2,5
Болгарія	235	2,1
Росія	118	1,1
Україна	112	1,0

В Україні середня зарплата в 2016 р. становила близько 5 183 грн на місяць або трохи більше 192 дол. США (з розрахунку за курсом на початок 2017 р.).

Відзначимо, що мінімальна зарплата в Люксембурзі більша за українську в 18 разів, в Ірландії та Нідерландах – в 14 разів [5].

Як бачимо, стійке зростання доходів громадян є нормою і пріоритетом для більшості європейських країн, розташованих по сусідству з Україною. Оскільки низькі доходи населення обмежують можливості для зростання внутрішнього ринку й роблять економіку залежною від зовнішньоекономічних факторів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конвенція Міжнародної організації праці № 131 про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим ура-

хуванням країн, що розвиваються, від 19.10.2005 № 2997-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Лібанова Е. М. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / Е. М. Лібанова. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

5. Черчик Л. М. Методичні підходи та оцінка відповідності соціальних стандартів України міжнародним соціальним нормам / Л. М. Черчик // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 450-456.

УДК 336.228(477)

ВДОВИЧЕНКО О.В.

Наук. керівник: МАРАХОВСЬКА Т.М., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Великого значення в умовах переходу економіки до стадії економічного зростання набуває податкова політика. Податки, виконуючи низку функцій, надають державі можливість сприяти створенню підприємствам і організаціям належних умов для нормальної господарської діяльності, переозброєння виробництва, підвищення якості продукції. Особливої вагомості ці процеси набувають на макроекономічному рівні, коли держава повинна створювати сприятливий інвестиційний клімат, вирішувати проблеми структурного і соціального реформування, забезпечувати умови для сталого економічного зростання. Тому дослідження теоретичних і практичних проблем податкової політики України є актуальним.

Забезпечення сталого економічного зростання значною мірою пов'язане зі здійсненням реформування податкової системи, яка у своїй основі є деструктивною, такою, що не відповідає принципам та заходам перехідної економіки, її системному оновленню та не реалізується, передусім, через відсутність її належної обґрунтованості.

В останні роки проблеми ролі й місця податкової політики досліджуються українськими вченими, серед яких можна виділити праці В.П. Александрової, Л.К. Безчастного, В.Ф. Беседіна, В.Г. Бодрова, О.С. Власюка, А.С. Гальчинського, А.А. Гриценка, С.О. Корабліна, А.Ф. Мельник, А.П. Ревенка, М.Ф. Тимчука, В.О. Точиліна, А.Г. Савченка, В.Р. Сіденка, А.О. Чуґаєва та ін. Однак питання фіскальної політики ще не мають остаточного методологічного та практичного вирішення. Потребують теоретичного обґрунтування функції податків, недостатньо опрацьована загальна схема, методи і механізми податкового регулювання економічної діяльності на макро- й регіональному рівнях, напрями оптимізації структури податкових надходжень.

Актуальність дослідження та наявність великої кількості нерозв'язаних теоретичних і практичних проблем, що стосуються податкової політики, яка найповніше відповідала б конкретним потребам економіки України на сучасному етапі побудови ринкових відносин, обумовили тему дослідження.

Державне податкове регулювання економічного розвитку в умовах становлення ринкових відносин має неоднозначний характер. З одного боку, податковий тиск пригнічує виробництво, а з другого – без відповідного надходження коштів до державного і місцевих бюджетів держава не може ефективно виконувати свої функції. Крім того, податки є інструментом

державного регулювання і, таким чином, виконують не лише фіскальну функцію, а й регулюючу.

Податкове навантаження є одним із ключових чинників, що впливає з однієї сторони на мотивацію суб'єктів господарювання з ведення бізнесу і виконання податкових зобов'язань, а з другої, на можливість держави щодо формування ресурсів для фінансового забезпечення закріплених за нею функцій. В Україні рівень податкового навантаження є меншим, ніж в європейських країнах. Однак платниками податків цей рівень сприймається, як обтяжливий, а держава не може акумулювати достатні кошти для забезпечення суспільних потреб. Неузгодженість інтересів платників податків та держави в процесі оподаткування унеможливорює забезпечення безпеки держави, економічного розвитку країни та бізнесу, добробуту громадян та соціальної справедливості. Оптимальним вважається податкове навантаження, при якому, мінімальна гранична межа забезпечить обсягу видатків держави для фінансування конституційно закріплених функцій, а максимальна межа характеризується рівнем вилучення ВВП, що не гальмує економічний розвиток країни. Для оцінки податкового навантаження можуть бути використані такі загальні показники:

1. Еластичність податкової системи;
2. Розділ ВВП через бюджет;
3. Податкове навантаження на економіку;
4. Податкове навантаження на прибуток.
5. Податкове навантаження на окремого суб'єкта господарювання.

Перераховані показники використовуються при оцінці ефективності податкової системи загалом, деякі – у практичній діяльності органів фіскальної служби (4,5).

Перераховані показники не завжди реально характеризують податкове навантаження.

Показник ВВП за прийнятою методикою органами статистики збільшується на 20-25 %, тобто на частку тіньової економіки. Але податки сплачує офіційний сектор економіки. Тому фактично податкове навантаження для працюючих легально перевищує офіційні показники. Крім того до показника ВВП включаться амортизація. Вона не може бути джерелом сплати податків, у неї інше призначення – фінансування витрат на відтворення основних засобів.

Таким чином для обчислення загальних показників податкового навантаження необхідно показник

ВВП зменшити на суму амортизаційних відрахувань і частку тіньової економіки.

Також необхідно деталізувати й розрахунок податкового навантаження по окремому суб'єкту господарювання.

Зміни в податковій системі необхідно здійснювати з врахуванням наповнення бюджету та створення сприятливих умов для бізнесу.

У першу чергу, це стосується непрямих податків – акцизного та ПДВ. Введення акцизного податку у роздрібній торгівлі ускладнило обчислення непрямих податків. Фактично це новий податок, який за своєю суттю є податком з продаж. Більш доцільно: поступово збільшувати акциз на товари, вживання яких є шкідливим (тютюн, алкоголь); розширити перелік підакцизних товарів за рахунок предметів розкоші (вироби із дорогоцінних металів та каміння); диференціювати ставки ПДВ по певним групам товарів. Практика диференціації товарів є в Німеччині (дві ставки ПДВ), Чехії (дві ставки ПДВ), Польщі (три ставки ПДВ). Тим паче в Україні уже діє дві ставки – 20 % і 7 %.

Вимагає перегляду оподаткування прибутку та доходів фізичних осіб. Уся боротьба з мінімізацією оподаткування спрямована на суб'єктів малого бізне-

су. У діючому Податковому кодексі залишилися ніші для ухилення від сплати податку на прибуток для великих підприємств, фінансово-промислових груп, корпорацій через банківську та страхову систему. Пільги по податку на прибуток необхідно надавати у формі інвестиційних знижок та зменшення податкового зобов'язання при реальних інвестиціях.

У деяких європейських країнах при оподаткуванні прибутку його поділяють на нерозподілений та розподілений і в залежності від цього оподатковують дивіденди. В Україні дивіденди виведені із загальної схеми оподаткування і оподатковуються за пільговою ставкою 5 %. Зрозуміло, що дивіденди виплачуються з чистого прибутку, але заощадження на банківських рахунках громадян та внесення коштів до інститутів спільного інвестування здійснюється з доходів після сплати податку. Оподаткування дивідендів повинно здійснюватися, як і всі пасивні доходи. Є ще один аргумент на користь оподаткування дивідендів. Податок на дивіденди зараховується у сплату податку на прибуток. Якщо недостатньо суми податку, то залишок відображається як збиток і переноситься на наступні податкові періоди. На відміну від дивідендів пенсія є соціальною виплатою, а не доходом і не повинна оподатковуватися.

УДК 332.72(477)

ГОДОВАНЮК Н.В.

Наук. керівник: ЧЕРНЯХОВИЧ І.А., канд. екон. наук, доц.
м. Вінниця

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Створення ринку землі треба розглядати в контексті "малої та великої приватизації" в Україні протягом останніх десяти років, яка у свідомості переважної більшості громадян України справедливо сприймається, насамперед, як антисуспільне, антиукраїнське й злочинне явище, що характеризується великою несправедливістю, непрозорістю, корумпованістю, спрямованістю виключно на інтереси кримінально-кланових структур та окремих осіб, наближених до влади. Значною мірою це також призвело до страшних пропорцій і масштабів поляризації суспільства за рівнем матеріальних статків. Із такими передусім психологічними установками-переконаннями більшості громадян України без відповідної підготовки розпочинати масштабний процес створення ринку землі – найбільшого національного багатства, надбання багатьох поколінь українців, – просто безперспективно, небезпечно й недопустимо. Змінити такий стан речей дуже непросто. Але робити це потрібно, незважаючи на серйозність затрат на цьому шляху. Зрештою, це єдиний і, мабуть, останній шанс влади продемонструвати своїм громадянам, що принцип справедливості та пріоритету прав людини є найвищою цінністю в Україні, що держава існує для людини, що Україна має намір будувати правову державу. Запитання непросте, однак, без відповіді на нього та інші доленосні для України питання, робити конкретні кроки в напрямку масштабного процесу становлення ринку землі в Україні не можна. Очевидним є також те, що наслідком перенесення старих технологічних принципів та підходів, старих схем організаційно-кадрового забезпечення, старих процедур та методик буде чергове, але катастрофічних масштабів, пограбування державою своїх громадян, а також можливий вибух непрогнозованих збурень і небаченої дестабілізації в суспільстві й насамперед у сільській місцевості.

Навіть не фахівцям із питань роздержавлення та приватизації зрозуміло, що доля незалежності України, доля української держави та її суверенітет, добробут українського народу цілком залежать від того, як буде використано стратегічні ресурси України та її стратегічні об'єкти.

Усю роботу з зазначеної проблематики необхідно розпочати з проведення серії відкритих (у прямому та непрямому ефірі телебачення й радіо) круглих столів за участю представників усіх політичних сил (партій, партійних блоків), представників фракцій парламенту, представників виконавчої та судової

гілок влади, представників громадськості з метою всебічного й глибокого аналізу та публічного обговорення: прорахунків, помилок і недоліків "малої та великої приватизації" державного майна та причин, що їх породили; пропозицій щодо шляхів та способів подолання причин негативних наслідків приватизації; пропозицій щодо вирішення проблеми виділення земельних паїв громадянам України, які незаконно були усунуті від процесу розпаювання земель та майна (насамперед, людей похилого віку); пропозицій концептуального характеру щодо стратегії функціонування та розвитку ринку землі в Україні в контексті пріоритетів розвитку України до 2020 р.; варіантів можливих компромісів на політичному рівні з найбільш гострих і принципових питань стратегії, тактики, етапів і програми становлення ринку землі на період до 2020 р.; пропозицій щодо організаційно-кадрового та аналітично-інтелектуального забезпечення процесу становлення ринку землі в Україні (у контексті пріоритетів розвитку України до 2020 р.); пропозицій щодо першочергового переліку нормативно-правових актів, необхідних для правового забезпечення процесу становлення та розвитку ринку землі в контексті загальної стратегії розвитку України до 2020 р.; схем взаємодії органів державної влади, місцевого самоврядування та громадських організацій на різних стадіях процесу становлення та розвитку ринку землі.

До початку функціонування ринку землі в Україні вбачається потреба в ухваленні на найвищому державному рівні стратегії розвитку України до 2020 р.; створенні потужної мережі філій українського земельного іпотечного банку, контрольованого суспільством; врегулюванні проблеми реалізації права на частку державного майна громадян України, які не використали свої приватизаційні майнові сертифікати; врегулюванні проблеми тотальної не виплати дивідендів дрібним акціонерам-фізичним особам (громадянам України); врегулюванні проблеми (та визначення механізму, етапів) погашення внутрішнього державного боргу (неповернутих заощаджень) перед громадянами України в часових рамках процесу становлення ринку землі та приватизації стратегічних об'єктів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Формування ринку землі та перспективи розвитку українського села [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/35487/>.

УДК 332

МОРОЗ В.

Наук. керівник: СКИБА Т.В.

м. Житомир

ДАУНШИФТИНГ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Зміни ціннісних орієнтацій визначають зрушення у ставленні до соціальних інститутів, індивідуальних досягнень, уявлень про ефективність і самостійність індивіда. Стили життя, які формувалися на основі матеріалістичних цінностей, змінюються альтернативними практиками, які спрямовані на перегляд характеру споживання. Альтернативні стилі життя дозволяють індивідам по-новому розставити пріоритети між трудовою діяльністю, професійною реалізацією та високим доходом, з одного боку, і особистим комфортом і цінностями родинних зв'язків і спілкування – з другого.

Практичні кроки зі зміни стилю життя, пов'язані з відмовою від економічних благ і тим самим від матеріальних цінностей призводять до змін в культурі споживання. У її основі можуть лежати істотні зміни в структурі споживання індивідів, оскільки їх дохід не тільки змінює своє джерело або умови отримання, але й скорочується, а, отже, скорочуються й масштаби споживання.

В основі даних процесів лежить дауншифтинг, пов'язаний зі зміною професійної діяльності: переходом на роботу з більш низьким рівнем оплати чи взагалі кардинальною зміною сфери діяльності. За результатами інтерв'ю можна зробити висновок, що більшість прихильників дауншифтингу перейшли на вільну зайнятість, або фріланс, – виконання роботи без укладання довгострокового договору з роботодавцем, часто дистанційно, або найм тільки для виконання певного переліку робіт [3, с. 122].

Цей термін запозичений із англійської мови в середині 90-х рр. минулого століття та дослівно означає ковзання вниз, включення понижувальної передачі: down- вниз, shift-переміщення, зрушення [2, с. 34].

Суть цього феномена більш складна, ніж це здається на перший погляд. Явище представляється дворівневим. На поверхневому рівні – це відмова від напруженої роботи, пов'язаної зі стресом, що віднімає весь вільний час, заради спокійного життя.

На глибинному рівні дауншифтинг – переосмислення ролі матеріальних і фінансових факторів. Спочатку повинен відбутися так званий апшифтинг (up – вгору), тобто досягнення певного успіху в кар'єрі та особистих фінансах. Тільки потім можлива добровільна відмова від високооплачуваної роботи, від уже сформованої траєкторії професійного зростання. Отже, дауншифтинг неможливий без досягнень і потенціалу професійного зростання. Згодом на пев-

ному етапі життєвого шляху професійне зростання та моральний розвиток вступають в протиріччя, і чимось доводиться поступитися. Зробити вибір на користь "душі", а не грошей і зовнішнього успіху, на користь внутрішнього, а не зовнішнього розвитку – складно.

Дауншифтинг передбачає зміну ціннісних пріоритетів, що також вимагає мужності, напруженої "роботи душі" й під силу далеко не всім. Дауншифтери – внутрішньо успішні люди.

Зазвичай працівники, які прагнуть піднятися кар'єрними сходами, схильні до постійних стресів, конфліктів, у них не вистачає часу на особисте життя. У результаті – у них невроз і відчуття безглуздості від роботи. Вони свідомо гальмують власну кар'єру. Вони залишають високооплачувану роботу, яка пов'язана з надмірними навантаженнями і віднімає весь вільний час, погоджуючись на спокійну, хоча й не дуже оплачувану.

Якщо працівник знаходиться на стадії рішучості кардинально змінити поле діяльності, то можна виділити кілька варіантів, які на початковому етапі досить безпечно можна поєднати з діяльністю, що забезпечує сьогодні засоби для існування.

Тест-режим. Якщо ви завжди мріяли стати письменником або написати сценарій, то постарайтеся виділити час після роботи або у вихідні, або навіть візьміть кілька днів, в рахунок відпустки й напишіть декілька оповідань або сценарій. Після цього розішліть це в видавництва / продюсерські центри / ТВ редакції.

Сумісництво. Перегляньте оголошення про тимчасову або часткову зайнятість за бажаним профілем – можете давати уроки іноземної мови / математики дітям вечорами або по суботах, або працювати ранковим / вечірнім помічником або асистентом на телебаченні з тим, щоб з часом мати можливість переміститися на бажану вами позицію в цій сфері.

Фріланс або позаштатна робота. Попрацюйте дистриб'ютором улюбленої косметики або влітку їдьте на курорт у якості гіда. А якщо, наприклад, ви молода мама й не проти писати статті на дитячі та жіночі теми, зателефонуйте до редакції жіночого / сімейного журналу і запропонуйте себе як позаштатного автора.

Пройдіть курси. Як варіант можна у вільний від поточної роботи час закінчити курси флористики, макіяжу, астрології, коучингу. Якщо ви відчуєте себе, як у своїй тарілці, то можна піти далі й отримати дип-

лом перепідготовки (якщо це потрібно для серйозного професійного шляху). Однак, щоб почати реалізувати справу, диплом не обов'язковий. Потрібні реальні практичні навички й інтерес до роботи. Можливостей їх отримати сьогодні маса. Почати можна з перегляду роликів та інформації в інтернеті, а продовжити – пробними роботами для сусідів, друзів, їхніх знайомих і замовленнями через оголошення в інтернеті, місцевій газеті або на дворових інформаційних дошках.

Знайдіть інші посади всередині компанії. Якщо раніше до посадових обов'язків входило заповнення величезної кількості форм і складання нескінченних звітів, то згодом виробляється страх помилитися. Позаяк неточності й затримки з інформацією, а також коригування виникали постійно, то весь час виникало відчуття величезного стресу. Робота абсолютно не приносить задоволення. Однак і компанія, і сфера діяльності дуже подобаються. Крім того, піти в іншу компанію можна було б тільки на аналогічну посаду (оскільки є досвід). Унаслідок перегорів із керівництвом є можливість переведення в інший відділ. Коли робота подобається, то й ростеш в ній швидше. Енергії та спілкування з різними людьми маса, заробляєш більше й головне – зникає це відторгнення документації.

Перетворіть хобі у сталий заробіток. Якщо ви істотно просунулися в якомусь своєму хобі-спробуйте розмістити фото та оголошення на різних онлайн і оффлайн ресурсах, де запропонуйте свої роботи або послуги на платній основі. Запропонуйте свої погодинні послуги (а може бути й повний вихідний день) людям або компаніям, які побудували на цьому бізнес.

Безкоштовне стажування. Спробуйте почати займатися тим, що реально цікаво на безкоштовній основі. Або, якщо хочете навчитися чомусь новому – домовтеся про безкоштовне стажування, візьміть участь у волонтерській місії. Існують організації, які делегують людей брати участь в різних проектах, в тому числі міжнародних. Участь в археологічних розкопках, робота з дітьми, участь в проектах з приведення в порядок природи, догляду за тваринами” перелік можливостей величезний, варто тільки пошукати.

Якщо ваші наміри досить серйозні, то не зайвим буде підключити креатив і не заціклюватися на якомусь одному прояві тієї справи, яка вас цікавить. Комбінуйте варіанти самореалізації, винаходьте нові, відстежуйте супутні можливості. Дорога до мрії не завжди пряма, але якщо не рухатися, спочатку хоча б по вузькій стежині, то дорогу і зовсім не знайти.

Якщо ви не в стані зрозуміти, що саме для вас означає поняття “робота” і “кар’єра”, то допомогти вам у цьому розібратися допоможе мотивація. Важливо в першу чергу зрозуміти, що власне вас спонукає працювати на цій роботі. Ступінь само-

мотивації окремих співробітників та груп співробітників буде визначати інтенсивність праці та ступінь їх задоволеності. З точки зору ідентифікації основних бар’єрів щодо досягнення поставлених цілей індивіда, розрізняють чотири типи самомотивації працівників.

Страх. Більшість людей бояться, що їх оштрафують, або отримають догану від керівництва, або ще гірший варіант, що їх звільнять. Тому вам необхідно розібратися в собі й усунути причину страху. Для цього працюйте на совість, роботу виконуйте якісно й у строк. До того ж, якщо у вас є можливість, то рушайте на курси перепідготовки. Коли ви позбудетеся від причин страху, то виявите більш корисну мотивацію до роботи.

Процес. Власне цей мотив змушує, наприклад, журналіста писати невтомно нарис, а перукаря з усією душею творити зачіску. І найвищою нагородою для них буде захоплені відгуки читачів або вдячність клієнтки. Тому уникайте адміністративних посад, а підвищуйте професіоналізм.

Результат. Для будь-якого роботодавця мрія, щоб працівники орієнтувалися на кінцевий відмінний результат. Тому шукайте роботу, де нагорода залежить від результату. Якщо ви будете готові щомісяця гарантувати конкретні результати, роботодавець тоді без проблем піде вам назустріч щодо графіка роботи.

Влада. Якщо ваша мрія мати окремий кабінет, машину й секретаря, то, зрозуміло, що кар’єрний ріст є для вас невід’ємним атрибутом. І природно дауншифтинг вам точно протипоказаний. Тому проведіть перегляд життєвих цінностей. До того ж, якщо всі ваші емоції, як негативні, так і позитивні пов’язані з роботою, то вам неодмінно потрібно серйозно подумати: а чи не забагато часу займає ваша робота?

Отже, дауншифтинг – нова тенденція трудової поведінки. Велика кількість міфів і домислів свідчить про слабкий розвиток уявлень про це явище в масовій свідомості. Немає практично жодних значущих емпіричних досліджень, що розкривають суть явища. Це підтверджує актуальність обраної нами теми й необхідність емпіричних досліджень у заданому напрямку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Craig-Lees M. Understanding Voluntary Simplifiers / M. Craig-Lees, C. Hill // *Psychology & Marketing*. – 2002. – No 19. – P. 187-210.
2. Мерзлякова В. Н. Альтернативные модели успешности в современной культуре: дауншифтинг / В. Н. Мерзлякова // *Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии*. – 2008. – № 4. – С. 33-42.
3. Харченко В. С. Ценностные предпочтения как основа формирования стиля жизни фрилансеров / В. С. Харченко // *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*. – 2013. – № 1. – С. 120-124.

УДК 336.71 (477)

МУЛЯР М.А.

Наук. керівник: МИРОНЕНКО М.Ю., д-р держ. упр., проф.
м. Вінниця

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Процес формування ринкових відносин в економіці України поступово виявляє значне зростання попиту на послуги установ кредитної системи як з боку суб'єктів підприємницької діяльності, так і з боку фізичних осіб. Сучасні особливості організації бізнесу визначають потреби підприємств не лише у традиційному кредитно-розрахунковому банківському обслуговуванні, а й у значно ширшому спектрі різноманітних послуг комерційних банків, спроможних забезпечити оптимальні умови для ефективного, прибуткового господарювання своїх клієнтів.

Активний розвиток та розширення сфер діяльності банків вимагає окреслення пріоритетних напрямків упровадження нових послуг, на яких повинні бути сконцентровані зусилля.

Серед них можна відзначити трастові операції; консультаційно-інформаційні послуги; допоміжні операції, пов'язані з забезпеченням господарської діяльності клієнтів; удосконалення традиційних банківських послуг, насамперед депозитно-позичкових [1].

В Україні серед перспективних напрямків функціонування комерційних банків особливе місце може належати трастовим операціям, які передбачають управління майном та виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнта на правах його довіреної особи. При здійсненні трастових операцій банк на підставі укладеного договору або за заповітом набуває відповідних прав і виступає розпорядником певного майна на користь довірителя чи третьої особи.

Трастові операції банків для фізичних осіб включають:

- розпорядження спадщиною на підставі заповіту (виявлення та збір усіх активів спадщини, забезпечення їхнього збереження, сплата податків, боргів й адміністративних видатків, розподіл майна між спадкоємцями);
- управління майном клієнта за дорученням (зберігання довіреного майна та коштів, інвестування їх у різні види активів, розпорядження отриманими доходами й основною сумою на користь довірителя);
- агентські послуги (збереження цінностей, оренда сейфів, управління активами за вказівками клієнта);
- опікунство та забезпечення збереження майна недієздатних осіб, у тому числі неповнолітніх спадкоємців [2].

Важливе місце у трастовій діяльності комерційних банків розвинутих країн належить також обслу-

говуванню юридичних осіб, для яких банки можуть, по-перше, розпоряджатися активами (насамперед портфелями цінних паперів підприємств, заставленим майном, під яке випускаються облігації, а також коштами пенсійних фондів приватних компаній); по-друге, здійснювати агентські операції, що передбачають виплату дивідендів за акціями корпорацій, процентів за облігаціями, зберігання акцій із передовірим правом голосу; по-третє, тимчасово управляти справами підприємства в разі його реорганізації або банкрутства.

В Україні розвиток трастових послуг комерційних банків за розглянутими напрямками поки що стримується через відсутність належної законодавчої бази, яка б регламентувала банківську діяльність у відповідних сферах. Тому на сьогодні як перспективний напрямок організації трастових послуг у нашій країні можна виділити операції з цінними паперами за дорученням клієнтів. Цей вид послуг може стати основою для подальшого розвитку інших типів трастових операцій в міру становлення ринкових відносин та створення належної правової бази для здійснення операцій із управління майном за дорученням.

Окрім трастових послуг, заслуговує на увагу такий важливий напрямок банківської діяльності, як надання клієнтам кваліфікованих консультацій та інформації з різноманітних аспектів управління фінансами та організації господарської діяльності. Досвідчені фахівці банку можуть надавати клієнтам роз'яснення, інформацію, консультації з різного роду банківських, правових і фінансових питань, проблем ведення бізнесу та особистого господарства.

Перспективним напрямком розвитку ринку банківських послуг у сфері автоматизації й комп'ютеризації банківської діяльності може стати розміщення електронних терміналів банків безпосередньо в офісах клієнтів та проведення розрахункових операцій через модемний зв'язок. Така форма взаємовідносин дає змогу значно економити витрати коштів і часу як клієнта, так і самого банку. Крім того, поширеним видом послуг у банківській практиці розвинутих країн є управління клієнта своїм рахунком по телефону за допомогою узгодженого з банком паролю.

Зростання обсягів і подальше вдосконалення депозитних послуг може здійснюватися через автоматизацію вкладних операцій, пошук та запровадження нових форм взаємовигідного співробітництва бан-

ку з клієнтами. До таких форм можна віднести відкриття деяких нових видів депозитних рахунків, поширених у банківській практиці промислово розвинутих країн [3], наприклад, таке:

- рахунки з управлінням коштами, на яких клієнтам надається можливість зберігати певний мінімум, необхідний для забезпечення поточних розрахунків, а всі суми понад цей мінімум автоматично вкладаються у різні види ліквідних доходних активів, що забезпечують вищий процент, ніж звичайні рахунки до запитання;
- депозитні рахунки грошового ринку, що є, по суті, депозитами до запитання, рівень процентних ставок за якими регулярно (наприклад, щотижня) коригується відповідно до змін ринкової норми банківського процента або встановлюється згідно з середнім процентом за державними облігаціями. Ув'язування рівня процентних ставок за вкладами з доходністю державних цінних паперів може стати додатковим фактором довіри клієнтів до банку, спонукаючи їх розміщувати вільні ресурси на таких рахунках;
- рахунки "зв'язаних послуг", операції за якими передбачають надання цілого комплексу послуг, включаючи дозвіл на виписування чеків понад залишок на рахунку, надання сейфу, кредитної картки, скорочення процентів за деякими видами кредитів.

Конкуренція у банківській галузі так загострилася, що постійний пошук і впровадження нових видів

послуг стає для багатьох банків питанням не лише лідерства, але й виживання. Одна з інновацій полягає у створенні дебетової картки, яка застосовується як при проведенні електронних комерційних операцій, так і в банкоматах. Поки що існуючі дебетові картки не приймаються в якості електронного платежу, оскільки персональні комп'ютери при їх використанні не можуть забезпечити потрібної міри безпеки, як це можливо, наприклад, для кредитних чи офлайнних дебетових карток, що емітуються банками-членами міжнародних асоціацій VISA й Master Card.

Розширення обсягу ринку платіжних карток в Україні багато в чому залежить від банків, що впроваджують цей вид послуг, від проведеної ними рекламної компанії. Більшість потенційних клієнтів недостатньо знає про перевагу безготівкових розрахунків. Тому необхідно вдатися до продуманої стратегії маркетингу. Розглянуті напрямки розвитку ринку банківських послуг можуть сприяти розширенню сфери діяльності комерційних банків в Україні, їх адаптації до нових умов ринку й зростаючих потреб клієнтури в повноцінному комплексі послуг, адекватному вимогам сучасного стану економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Заруба О. Д. Фінансовий менеджмент у банках / О. Д. Заруба. – К.: Знання, 2005. – 272 с.
2. Кириченко О. Банківський менеджмент / О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. – К.: Основи, 2004. – 671 с.
3. Науменкова С. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2007. – № 1. – С. 36-43.

УДК 111.32:330.16:331.101:338.242

НАБАТНІКОВА Т.С.

Наук. керівник: ПИЛЯВЕЦЬ В.М., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Людина – надзвичайно складна істота, що поєднує в собі біологічне й соціальне.

Як біологічна істота людина – унікальний продукт природи, мисляча істота, наділена сукупністю фізичних і розумових здібностей, здатністю взаємодіяти з природою, жити за її законами.

Людина як соціальна істота є частиною суспільства, тобто живе в соціумі, має багатогранні стосунки з іншими людьми (економічні, політичні, національні, сімейні), виконує юридичні закони й підкоряється їм, додержується певних моральних норм і правил соціальної поведінки, прийнятих в суспільстві, тобто вона є людина розумна (*Homo Sapiens*).

У діалектичній взаємодії біологічної та соціальної сторін людини, можливості використовувати у своїй діяльності природні й економічні закони й полягає глибинна сутність людини як біосоціальної істоти.

Людину вивчають багато наук, у тому числі економічна наука, яка досліджує економічну сутність людини, її місце та роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарську поведінку, тобто – людину економічну (*Homo Economicus*).

Людина економічна – головний творчий суб’єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору й приймає економічно раціональні та оптимальні рішення з урахуванням усіх наявних можливостей і умов, відповідно до своїх особистих інтересів, мети та пріоритетів.

На всіх етапах розвитку суспільства людина перебувала в центрі всіх економічних процесів і явищ. В економічній системі людина виступає як працівник, як суб’єкт економічних відносин, як споживач, як носій кінцевої мети суспільного виробництва.

Людина-працівник в економічній системі виступає робочою силою, особистим фактором виробництва, головним елементом продуктивних сил.

Робоча сила – це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, здатність до праці.

Успіх виробництва на всіх рівнях визначається насамперед людьми, зайнятими у виробничому процесі. Усі інші фактори виробництва діють не самі по собі, їх приводить у рух людина. Людині, її праці належить центральне місце у виробництві не тільки як найактивнішому факторові виробництва, а й як джерелу, творцю інших факторів виробництва – матеріально-речових, науково-дослідних і організаційно-управлінських.

В історичному плані людина-виробник пройшла у своєму розвитку стадію індивідуального (одноосібного) працівника стадію “сукупного працівника”.

Сукупний працівник – це сукупність працівників різних спеціальностей, які є учасниками спільного виробництва певного товару на основі розподілу праці між ними.

У сучасних умовах головною фігурою господарського життя є не індивідуальний, а сукупний працівник, який залучається до суспільного виробничого процесу завдяки кооперації праці. Нині практично будь-який товар є результатом праці не одного, а десятків, сотень і тисяч працівників, зайнятих у різних галузях виробництва

Рівень розвитку сукупної робочої сили можна охарактеризувати такими кількісними і якісними показниками. (Рис. 1)

В Україні на сучасному етапі кількість найманих працівників з вищою професійною освітою стала значною. Саме такі працівники є головною основою ефективного розвитку економіки і важливим елементом національного багатства країни.

Людина як суб’єкт економічних відносин. Людина економічна реалізує себе в економічній системі завдяки певним господарським відносинам, у які вона вступає з іншими суб’єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання благ.

Людина як споживач реалізує себе через задоволення своїх різних потреб. Потреби людини можна поділити на потреби людини-працівника та потреби людини-підприємця.

Потреби людини-працівника пов’язані з відтворенням робочої сили, тобто з особистим споживанням. У процесі трудової діяльності людина витрачає робочу силу, яку необхідно відновлювати. Для цього вона повинна мати набір товарів і послуг, щоб задовольнити свої фізіологічні, духовні та інші потреби. Задовольняючи ці потреби, людина відтворює себе як працівник.

Потреби людини-підприємця стосуються відтворення матеріально-речових факторів виробництва, тобто виробничих потреб. Для того щоб відновити спожиті в процесі виробництва машини, верстати, обладнання, сировину, матеріали, паливо, електроенергію тощо, підприємець повинен їх придбати на ринку факторів виробництва.

Потреби людини-працівника та людини-підприємця тісно переплітаються між собою, утворюючи



Рис. 1 Людина в економічній системі

спільні потреби людей, задоволення яких забезпечує відновлення особистого й речового факторів суспільного виробництва.

Людина як кінцева мета суспільного виробництва. Людина в її цілісній сутності є головним критерієм розвитку суспільного виробництва та головною його метою. Суспільний продукт, проходячи через фази виробництва, розподілу й обміну завершує свій цикл у фазі споживання. Без споживання виробництво існувати не може, воно не має сенсу. Задоволення різнобічних потреб людини – ось призначення будь-якого виробництва. У цьому аспекті людина зі своїми потребами є природною та кінцевою метою суспільного виробництва й одночасно головним фактором його функціонування.

Таким чином, функціонування та розвиток економічної системи неможливо оцінювати поза існу-

ванням людини, її трудової діяльності, взаємозв'язків, потреб, інтересів, мотивацій. Людина є центральним елементом економіки, вона є активним учасником господарської діяльності як робоча сила, здатна до праці, а також як суб'єкт-споживач, вступаючи в економічні стосунки задля виробництва та споживання життєвих благ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна теорія: Політекономія / за ред. В. Д. Базилевича ; 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. –719 с.
2. Політична економія / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін. ; за ред. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. –508 с.
3. Сучасні економічні системи / В. Я. Брич, В. Б. Майовецька. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1259060539937/politekonomiya/sotsialnoekonomichni_naslidki_inflyatsiyi.

УДК 336.77

НЕЧИПОРУК Н.Є.

Наук.керівник: ПИЛЯВЕЦЬ В.М., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

КРЕДИТИ: ПЛЮСИ І МІНУСИ ЖИТТЯ В БОРГ

Успішно розвивається економіка, з кожним днем надає різноманітні можливості будь-яким верствам населення відчутти себе забезпеченими й щасливими людьми. Такий шанс пропонує великий вибір всіляких кредитів. Сфера кредитування за кілька років набрала великих обертів. Нею користується майже кожен. Рекламні кампанії та різні умови погашення кредиту сьогодні ряснують у більшості ЗМІ.

Якщо раніше основна частина населення в нашій країні жила від зарплати до зарплати, то сьогодні багатьом доводиться жити від однієї дати виплати за кредитом до іншої. Тобто, складові змінилися, а сума залишилася такою ж. І при черговому фінансовому аналізі бюджету сім'ї хтось з жахом хапається за голову, задаючись єдиним питанням: "куди поділися гроші?". Часом це питання постає настільки гостро, що мимоволі замислюєшся: чи таке це благо: життя в борг? Як і більшість відповідальних рішень, тим чи іншим способом пов'язаних із фінансовим ризиком, намір взяти кредит, його плюси й мінуси не завжди можна розпізнати з першого погляду. Цей учинок вимагає вдумливого підходу.

Що дає позику? Які плюси й мінуси кредитів існують, чи вирішують вони якісь проблеми та завдання? Перелічимо основні плюси таких послуг.

Плюси кредиту:

- 1) Завдяки кредиту практично будь-якої категорії товар можна придбати відразу. Отримавши готівковий або безготівковий спосіб розрахунку з продавцем або магазином, позичальник миттю починає користуватися купленою річчю.
- 2) Строки розгляду заявки на отримання позики досить зручні – усього три-п'ять днів.
- 3) Щоб отримати згоду банку на отримання грошей у борг необхідно надати стандартний і невеликий список необхідних документів. Якщо потрібна сума має маленький розмір, то буває достатньо паспорта.
- 4) Банки не фіксують суму виплати позичальнику, а надають право самому визначитися з цифрою.
- 5) Нараховані відсотки від банку до банку різняться. Свобода вибору дає можливість зупинитися на більш вигідному варіанті. Якщо проаналізувати більшість, то Центробанки характеризуються меншим нарахуванням.
- 6) За допомогою повної розкладки основної суми для сплати та нарахованих процентних ставок, кожен громадянин до останньої ко-

пійки чітко уявляє, як слід урівняти свої доходи з майбутніми виплатами.

- 7) Якщо сподіватися тільки на накопичення, то можливо необхідний товар просто пропаде з прилавка до того часу або перестане бути популярним і модним. Також кредит позбавляє від покупки з великим подорожчанням, яке зазвичай відбувається через тривалий період.
- 8) Непогана підмога для розвитку власного бізнесу. Займ допомагає розкрутити задуману справу. Він видається при ретельно продуманому бізнес-плані.

Мінуси кредиту:

- 1) При, здавалося б, мінімальних щомісячних виплатах ставки по кредиту збільшуються паралельно зростаючому терміну на погашення. Тому поради експертів свідчать про доцільність повернення кредиту за два роки.
- 2) Багато центрів кредитування обмежують число позичальників за віком (зазвичай 25–60 років).
- 3) Також доведеться важко тій категорії громадян, у яких офіційне джерело доходу не відповідає банківським нормам, незважаючи на наявні в населення додаткові заробітки.
- 4) При виборі занижених ставок за кредитом слід мати на увазі збільшення щомісячних виплат.
- 5) Варто остерігатися брати позику на відпочинок чи лікування, оскільки у разі настання форс-мажорних обставин сума погашення виявиться незаплановано високою.
- 6) Безліч терміналів із прийому платежів полегшують громадянам способи оплати різних послуг, також їх наявність зменшує черги в центрах прийому грошових коштів. Негативною рисою автономних пристроїв є те, що погашений через них кредит може не відбитися на особистому рахунку.

Розглянемо ситуацію: "Хочеш втратити друга – стань поручителем".

На перший погляд абсолютно звичайна ситуація. Улюблена подруга попросила вас стати її поручителем у банку. Далі слідкує барвистий опис вигідності кредиту, мінімальності ризику, згадка того, як довго ви один одного знаєте, й красномовне перерахування всіх насущних потреб її та нового бізнесу. Ви уважно її вислуховуєте, посміхаєтесь і киваєте в потрібних місцях. Думаєте про те, що знайомі ви дійсно

дуже довго, так чому б не погодитися? Підписуєте в банку потрібні документи, несильно обтяжуючи себе ретельним вивченням всіх пунктів кредитного договору, й забуваєте про надану вами – "дрібну" послугу. Проте через кілька місяців отримуєте поштою лист із банку про те, що за кредитом, узятим вашою подругою, наявна пристойна заборгованість. Банк подає заяву до суду з вимогою відшкодувати суму заборгованості з відсотками і штрафами за прострочення виплат. Подруга, близька й дуже давно знайома, на телефонні дзвінки не відповідає. І от ви вже стаєте заручником тієї самої парадоксальної ситуації, коли доводиться здригатися від кожного дзвінка у двері, й думка про те, що день прийдешній вам готує, поступово переростає в розряд нав'язливих. Подальший сценарій поступово починає нагадувати вам голлівудську драму з нескінченними судами,

виплатами чужого боргу та урочистою клятвою самій собі, що ніколи, за жодних обставин ви більше не станете поручителем.

Якщо ти мрієш про власну справу, але вважаєш, що почнеш діяти, а потім вивчати ринок, коли отримаєш гроші, то ризикувати не варто! Загалом, це стосується будь-якого виду кредитів – чим точніше зрозумієш, для чого він тобі потрібний, тим правильніше приймеш рішення: чи варто брати тобі кредит, або ж краще почекати й трохи заощадити?

ЛІТЕРАТУРА

1. Адамик Б. П. Національний банк і грошово-кредитна політика / Б. П. Адамик. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 278 с.
2. Александрова М. М. Гроші. Фінанси. Кредит / М.М. Александрова, С. О. Маслова. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.:ЦУЛ, 2002. – 336 с.

УДК 338.48

ОСАДЧА А.

Наук. керівник: ЄФІМЧУК Н.І.

м. Житомир

СЛОВЕЧАНСЬКО-ОВРУЦЬКИЙ КРЯЖ: ТУРИСТИЧНІ РЕСУРСИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Національний туристичний ринок України є ринком перехідної економіки з середнім рівнем соціально-економічного розвитку, що формує ринкові структури та індустрію туризму відповідно до макрорегіональних (європейських) стандартів. Сучасний етап характеризується відносно незначною участю у світовому туристичному обміні й переважанням експорту туристичних послуг.

Розвиток національного ринку туристичних послуг України ґрунтується на її туристсько-ресурсному потенціалі. Мотиваційними цінностями для розвитку внутрішнього та іноземного туризму залишається класичне поєднання природних і культурно-історичних ресурсів.

Ринок туристичних послуг в Україні ще остаточно не сформувався, оскільки економіка країни знаходиться в стані постійного реформування, що позначається й на розвитку туристичної галузі.

Житомирщина – мальовничий куточок на північному заході України. Ще за часів Русі вона відігравала важливу роль в економічному та політичному житті країни. Міста, що виникали на шляхах між Європою та Азією, слугували осередками тогочасного торговельного життя.

Житомирщина має великий культурно-історичний та природний потенціал. Словечансько-Овруцький кряж (або Овруцький кряж) – височіне пасмо

на півночі Житомирської області (Житомирського Полісся) у межах Овруцького району, залишок стародавніх гірських пасм.

Кряж простягається майже на 60 км із заходу на схід від села Червонки до міста Овруч і його східних околиць. Ширина кряжу від 5 до 14-20 км. Середнє перевищення над поверхнею Поліської низовини становить 50-80 м. Максимальні абсолютні висоти 300-310 м (в західній частині кряжа), максимальна – 330 м (на південь від с. Городець), координати: 51°20'24" пн. ш. 28°13'25" сх. д. На північ – розташовані Поліські болота, які простягаються на 30 км вздовж р. Словечни. Південні схили кряжа круті, північні – пологіші. Поверхня горбиста, розчленована ярами глибиною до 20-25 м.

Кряж складається з пісковиків, рожевих і червоних кварцитів віком 1300-1500 млн років, а також пірофілітових сланців. Геоструктурно пов'язаний з горстом у північно-західній частині Українського щита. Горст розбитий на окремі блоки в результаті нерівномірних тектонічних рухів, що позначилось на рельєфі.

З кряжа беруть початок ряд річок, серед яких виділяються Норинь, Жолонь, Словечна. Також тут беруть початок такі річки, як Ясенець, Грезля та ряд інших малих приток. Поза межами кряжа течії річок сповільнюється, долини розширюються та стають заболоченими.

Каміння, яке видобувалося із цього кряжа, застосовувалося при спорудженні Софійського собору, Києво-Печерської лаври й Золотих воріт у Києві. Також каміння застосовувалося стародавніми майстрами при будівництві у Переяславі-Хмельницькому, Овручі, Вишгороді.

Розробляються родовища пірофілітових сланців.

Внаслідок водної ерозії на поверхні кряжа страждає 18,4 тис. га землі, щорічно втрачається в середньому до 130 га орних земель, із поверхні яких змивається родючий шар ґрунту.

На території Словечансько-Овруцького кряжа знаходиться Поліський природний заповідник. Який характеризується дикою природою, де охороняються всі живі створіння, незалежно від того корисні вони чи ні. Він був створений 12 листопада 1968 р. з метою збереження типових для Українського Полісся соснових лісів та сфагнових боліт.

Заповідник знаходиться в Житомирській області в межах річки Уборги та Болотниці, які зливаються за його межами і впадають у р. Прип'ять. На півночі заповідник межує з Білоруссю, а на заході з Рівненською областю. Його площа складає 20 104 га, протяжність території зі сходу на захід – 27 км, а з півночі на південь – 21 км. Адміністративний центр знаходиться в с. Селезівка Овруцького району.

Рельєф заповідника – це поєднання високих піщаних пасом, дюн і валів, що утворилися в льодовиковий період та понижень між ними, які зайняті сфагновими болотами.

У минулому ця місцевість була ще більше заболоченою із суцільним бездоріжжям і непрохідними хащами з грузькими болотами. З часом її природні екосистеми зазнавали антропогенного впливу. Уроки війни значні площі лісів були вирубані й спалені, а в 60-ті роки землі заповідника осушувала меліорація, яка вплинула на його природні комплекси.

У заповіднику представлені як типові для Полісся рослинні угруповання, так і унікальні, які більше не зустрічаються ніде в Україні. До останніх належать, зокрема, бореальні (північні) угруповання – лісові та болотні.

З давніх-давен на цій території переважали соснові ліси, які нині займають 77,1 % площі вкритих лісом

земель заповідника. Частка березових лісів становить 16,8 %, а вільхових та інших – 6,1 % лісовкритих площ.

Переважають у заповіднику типові поліські болота, більшість яких належить до мезотрофних. Загалом площа боліт і заболочених лісів становить близько 5 тис. га. Це насамперед рідколісні осиково-сфагнові болотні комплекси. Унікальними є опуклі оліготрофні болота, де домінують бурі й червоні сфагнові мохи. На болотному масиві Спуди ростуть льодовикові реліктові та арктобореальні види, зокрема шейхцерія болотна та журавлина дрібнопліда.

Словечано-Овруцький кряж має складну геологічну історію. Це територія праісконних слов'ян (за мовним походженням) і тут зберігся місцями діалект слов'ян часів зачання Київської Русі та й інші свідчення часів язичництва та межуючі з ним.

Розвиток туризму неможливий без системи зв'язку й комунікацій, функціонування різноманітних служб сервісу, розвитку громадського харчування та побутового обслуговування, організації культурно-розважального обслуговування.

Отже, маючи такий ресурсний потенціал, туризм Житомирщини повинен сприяти зміцненню економіки країни, наповненню бюджету, зростанню добробуту громадян, збереженню історико-культурної спадщини регіону.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: навч. посіб. – К.: – 2006. – 395 с.
2. Бейдик О. О. Туристично рекреаційна інформація як складова геоінформаційних систем / Бейдик О. О., Дмитрук О. Ю., Дмитрук С. В. // Проблеми міжнародного туризму. – К.: Знання. – 2008 с.
3. Дмитрук О. Ю. Екотуризм: навч. посіб. / Дмитрук О. Ю., Дмитрук С. В. – К.: Альтер-прес. – 2009. – 358 с.
4. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: навч. посіб. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці: Зелена Буковина. – 2006. – 312 с.
5. Цибух В. І. Стан і перспективи розвитку туризму в Україні / Цибух В. І., Вихристенко Б. І., Попович С. І. // Туристично-краєзнавчі дослідження. – Вип. 2. – К.: 2004. – 360 с.

УДК338.48

ПАВЛУСЕНКО В.

Наук. керівник: ЄФІМЧУК Н.І.

м. Житомир

ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНОГО ГЕОЛОГІЧНОГО ЗАКАЗНИКА "КАМІННЕ СЕЛО"

У сучасній Україні існують усі передумови розвитку відпочинку в селі, тобто зеленого туризму.

Саме поняття – "сізьський зелений туризм" охоплює, з одного боку, відпочинок на сільській території з метою оздоровлення, пізнання історичної та культурної спадщини, а з другого – певний різновид підсобної господарської діяльності сільських мешканців (господарів) у межах та з використанням будівель, ресурсів свого маєтку (садиби, господарства), а також надання відпочивальникам (туристам), послуг пов'язаних із рекреативною та туристичною діяльністю, зокрема, харчування, забезпечення місць для проживання тощо. Зрозуміло, що сільським туризмом, про який йде мова, називається так тому, що всі туристичні послуги в ньому вироблятимуться на території індивідуального сільського господарства. А чому він зелений? За прийнятою туристичною класифікацією "зелений" – це екологічний, тобто такий, який наближений до незайманої природи. У нашому випадку він наближається до екологічного. Та, безперечно, він більш екологічний чим відпочинок у найкомфортабельнішому готелі.

Сільський туризм виступає важливим чинником стабільного динамічного збільшення надходжень до бюджету, активізації розвитку багатьох сфер економіки (транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство тощо) [1, с. 8].

Сільський зелений туризм – це прекрасна можливість повернутися до природи, до землі, до свого коріння, суті та стати самим собою.

Житомирське Полісся – особлива природно-біологічна, ландшафтна та етнографічна частина нашої країни. Уже близько двохсот років її називають Східним Поліссям. Місцевість, в основному рівнина, але зустрічаються скельні виходи на поверхню Українського кристалічного щита – одного з найстаріших геологічних утворень на Землі. Зустрічаються і сліди древніх горотворчих і вулканічних процесів, що відбувалися на Землі мільярди років назад. "Уралом в мініатюрі" називав Полісся академік О. Є. Ферсман. Теперішній свій вигляд рельєф Полісся набув в результаті впливу Великого зледеніння. Льодовик, як бульдозер, зчесає всі осадові шари й заховає гранітний фундамент під тонким покривом "молодих" піщаних та глинистих порід [2, с. 21].

У Житомирській області, в районі м. Олевськ, неподалік с. Рудня-Замисловицька, в лісі на п'ятнадцяти

гектарах землі розкинувся Державний геологічний заказник "Камінне Село". Місце прекрасне для розвитку сільського зеленого туризму, але тут є свої проблеми: по-перше, відсутність доріг з твердим покриттям; по-друге, слабо розвинена інфраструктура; по-третє, відсутність інвесторів.

Хоча в самому Державному геологічному заказнику "Камінне село" є що показати туристам.

Уявіть собі по-справжньому дикий ліс, де між деревами розкидані кам'яні валуни. Поміж високими соснами видніються камені-валуни, серед яких є просто величезні – завбільшки з будинок. Каміні вишикувались рядами, ніби вулички: сільські хатинки, біля них – кам'яна школа, і навіть церква. Маленькі, трохи більші й зовсім гігантські, заввишки з дво- або триповерховий будинок.

Згідно з однією з легенд, у давні часи на цьому місці стояло багате село. Люди в цьому селі були працюючі, мали ошатні будівлі й доглянуті двори. Жити в селі було зручно та затишно. Одного разу через нього проходив бідно одягнений мандрівник, зупинився біля одного двору й попросив господаря шматок хліба. Той пошкодував їжі для незнайомця і прогнав. Тим мандрівником виявився сам Господь, що спустився на землю. Вийшовши за межі села, він озирнувся і село враз закам'яніло. На одному з каменів, де він зупинився відпочити, як доказ, залишився слід босої ноги.

По іншій легенді, на цьому місці сталася битва між Богом і темними силами. Сатана був переможений і відправлений в пекло, а Бог, повертаючись на небо, ногами ступив на камінь і там проступили відбитки його ніг [2, с. 46].

Досі в Камінне Село приїжджають натовпи паломників саме до того самого каменя "зі слідами Бога". За повір'ям, слід цей дає людині здоров'я та здійснення бажань.

Є дві гіпотези утворення рельєфу місцевості. За однією, валуни приніс льодовик, після чого їхня форма змінювалася під впливом вивітрювання. Інша версія – валуни – це залишки підніжжя древніх гір, сформувалися від руху того ж льодовика, а потім змінюють свою форму під впливом вітру протягом 20 000 років. Друга версія більш правдоподібна.

Ще академік П. А. Тутковський зазначив, що валунний матеріал в межах північно-західної частини Українського щита місцевий. А група вчених Київ-

ського національного університету імені Тараса Шевченка (Кошик, Тимофеев, Комлев) на основі аналізу структури відкладів стверджують, що валуни й інший уламковий матеріал потрапили в ці породи в основному при таненні морського, озерного, річкового льоду.

Величезні валуни розкидані по лісу, як іграшки велетня. Високі, з крутими круглими боками, вкриті мохом, вони видніються всюди. Але найбільш цікавий все-таки камінь із відбитком Божого сліду. Знаходиться цей камінь, на якому за переказами залишив свій слід Христос, в стороні від основної частини Кам'яного Села, приблизно в кілометрі від його географічного центру.

Піднятися на камінь можна спеціально зробленими лісниками і приставленими до каменя дерев'яними драбинці. Вона не висока, але те, що знаходиться на поверхні каменю нагадує звичайний людський слід.

Якщо босоніж ступити в скам'янілий Божий слід, завжди можна відчутти теплоту, навіть у прохолодну погоду. Кажуть, якщо хтось стане босим в Божий слід – зцілиться, а загадане бажання обов'язково збудеться.

Місцевість приваблює туристів, але, як правило, більшість відпочиваючих які приїжджають в Камінне Село, скаржаться на брак інформації щодо відпо-

чинку, в цьому аспекті важливим є також налагодження тіснішої взаємовигідної співпраці з турфірмами, які можуть сприяти активізації руху туристів у село з метою короткотривалого відпочинку, ознайомлення з традиціями, участь у фестивалях і сільськогосподарських роботах. Проте, якщо власники сільських громад не зроблять зустрічних кроків щодо облаштування житла, забезпечення його санітарно-гігієнічного стандарту, благоустрою, впорядкування привабливих місць, то відпочинок на сільських територіях регіону не зрушиться з місця.

Насамкінець, зазначимо, що лише сільський зелений туризм у сучасних економіко-демографічних умовах здатний реально допомогти малим поселенням України вижити, адже саме малі села своєю специфічністю притягують відвідувачів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Костриця М. М. / М. М. Костриця, М. Ю. Костриця. Житомирщина туристична. – Житомир: Полісся", 2009. – 460 с.
2. Корбут Г. А. Геологическое строение, и полезные ископаемые Житомирской области / Г. А. Корбут, Н. Е. Кострица, Е. А. Ремезова // Урал в мініатурі. Природні багатства Житомирщини, їх вивчення та перспективи використання: зб. наук.-попул. статей. – Житомир: Житомирська обл. друкарня, 1996. – С. 21-23.

УДК 331.56.57 (477)

РЫЖКОВ М.А.

Науч. руководитель: КАРПОВА Т.С., канд. экон. наук, доц.
г. Киев

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Безработица становится чрезвычайно острой проблемой в Украине. Современное состояние украинской экономики не дает никакой надежды на улучшение ситуации на рынке труда. Прогнозы экспертов неутешительны: количество безработных украинцев будет расти. Экономика Украины признана одной из самых "несчастливых" в мире. В рейтинге Bloomberg's Misery Index Украина занимает седьмую строчку [1]. Определяют несчастье экономики страны два ключевых показателя: уровень инфляции и безработица. В ежегодном рейтинге не только фиксируются актуальные данные, но и делается прогноз на оставшуюся часть года. По уровню инфляции Украина находится на третьем месте в мире.

Целью данной работы является анализ реальных данных существующей ситуации по безработице в Украине.

По последним данным Госстата, в Украине за месяц число безработных выросло почти на 40 тыс.

По состоянию на 1 февраля 2017 г. в Государственной службе занятости были зарегистрированы 429 тыс. безработных, тогда как месяцем ранее их число составляло 390,8 тыс. человек. При этом государственную помощь в январе получили 351,2 тыс. человек, средний размер пособия на одного безработного составил 2 015 грн. Конкурс на одно вакантное место в январе составил девять человек, тогда, как в декабре прошлого года на одно рабочее место претендовало одиннадцать человек [2]. На Рис. 1 показан уровень безработицы в Украине в 2000–2016 гг. [3].

Официальная статистика свидетельствует, что безработица в Украине в 2017 г. понемногу начала сокращаться. Однако эти цифры правительство и эксперты оценивают по-разному. По мнению последних, официальная безработица если и сокращается, то скрытая растет. Эксперты же отмечают, что официальная статистика много о чем умалчивает, ведь многие просто не становятся на учет в Центр



Рис. 1. Уровень безработицы в Украине в 2000-2016 гг.

занятости или работают неофициально. При этом есть большой риск роста скрытой безработицы. В связи с повышением минимальной зарплаты многие предприятия переводят сотрудников на неполный рабочий день, либо на полставки.

Существует ряд объективных причин осложнений на рынке труда: это война, потеря территорий, на которых был расположен промышленный потенциал Украины, и экономический кризис. Но вместе с тем нужно признать и недостаточную, а подчас и бестолковую, политику нашего правительства, в частности, в сфере занятости. Правительство не проводит тут активную наступательную политику, а в силу своих либеральных убеждений считает, что все решит невидимая рука рынка. Но опыт европейских стран и Китая показывает, что занятость населения – это как раз та сфера, которую государство должно регулировать, в которую должно вмешиваться, способствуя созданию новых рабочих мест, стимулируя предпринимателей в первую очередь налоговыми льготами. Отличным примером могут стать страны с низкой ставкой подоходного налога, в частности Беларусь (12%), Сингапур (11,75%), Андорра (10%), Болгария (10%) и Казахстан (10%). В этом списке наибольшего внимания заслуживает Болгария. В стране есть программа, позволяющая иностранным инвесторам получить постоянное место жительства (ПМЖ) в Болгарии на основании инвестиции 1,000,000 левов (512,000 евро). Если через год

после получения ПМЖ вложить дополнительно еще 512,000 евро, то можно получить гражданство. С 2007 года Республика Болгария является членом ЕС, поэтому данное гражданство позволит проживать в любой стране ЕС, включая Великобританию [4].

По нашему мнению, сегодня главная задача правительства – это создание новых рабочих мест именно в реальном секторе экономики. Если мы не создаем собственного производства, собственный украинский продукт, что мы можем предложить миру, что мы будем поставлять на внешние рынки? То же сельское хозяйство не может решить этой проблемы, хотя это единственная отрасль, которая дает прибыль за последний год, там уровень безработицы выше, чем в городе. Тем более что мировая история не знает ни одной страны, которая достигла бы успеха, развивая только сельское хозяйство. Обязательно нужна и перерабатывающая промышленность, и собственная машиностроительная отрасль, плюс высокие технологии. В Украине практически нет эффективного собственника после приватизации 95% всех промышленных производств, которые были переданы в частные руки, ухудшили свои финансово-экономические показатели, а работники этих предприятий были уволены.

ЛИТЕРАТУРА

1. Украина вновь оказалась в топ-10 самых бедных и несчастных стран мира / NewsONE. – 03.03.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsone.ua/ru/ukrainanov-okazalas-v-top-10-samyx-bednyx-i-neschastnyx-stran-mira>.
2. Тарасюк С. Безработица в Украине растет быстрее инфляции / Соня Тарасюк / РИА Новости Украина. – 21.02.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rian.com.ua/analitics/20170221/1021612067.html>.
3. Уровень безработицы в Украине / Финансовый портал Минфин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>.
4. Страны с низкой и нулевой ставкой подоходного налога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.honoraryconsul.ru/index.php?an=zero-n-low-taxes-rates-countries>.
5. Ильичев В. Современные тенденции в области трудовой занятости: методический аспект / В. Ильичев // Предпринимательство. – 2008. – № 1. – С. 101-108.
6. Гобсон Дж. Проблемы безработицы / Дж. Гобсон // Из наследия мировой политики. – М.: Либроком, 2011. – 152 с.
7. Павленков В. А. Рынок труда. Занятость. Безработица / В. А. Павленков. – М.: Издательство МГУ, 2004. – 368 с.

УДК 338.48

СЄДОВА В.

Наук. керівник: ЄФІМЧУК Н.І.

м. Житомир

ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БЕРДИЧЕВА ЯК ПЕРСПЕКТИВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Україна має надзвичайно вигідне географічне та геополітичне розташування, розвинену транспортну мережу, володіє значними природно-рекреаційними та історико-культурними ресурсами. Забезпечити належну віддачу від цього потужного потенціалу, використати його в інтересах активного відпочинку та оздоровлення можна лише за умови чіткої організації туристичної діяльності, зміцнення існуючої та створення нової матеріально-технічної бази, залучення досвідчених і кваліфікованих кадрів, тобто за умови правильної організації та ефективного управління туризмом. Ресурсна база України має унікальний курортний і туристичний потенціал, здатний забезпечити подальший розвиток національного курортного і туристичного продукту і вихід його на міжнародний ринок.

Туристичний бізнес приваблює підприємців невеликим стартовим капіталом, швидким терміном його окупності, постійним зростанням попиту на туристичні послуги, високим рівнем рентабельності [2].

Туризм в Україні може й повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного й повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави.

Пропонуємо розглянути екскурсійний маршрут по м. Бердичів. Місто є значним залізничним вузлом, де сходяться магістралі Петербург – Одеса та Козятин – Шепетівка. Від Бердичева відходять автомобільні шляхи на Житомир, Вінницю, Любар, Хмільник, Білу Церкву. Територія, на якій розміщене місто, заселена ще в II тис. до н. е. Тут виявлено поселення доби бронзи та залишки двох поселень черняхівської культури.

Тут переплелись дивним чином українська, польська та єврейська культури, що й позначилося на унікальному менталітеті його мешканців.

В архітектурі Бердичева мирно співіснують модернізм, конструктивізм і неокласицизм. У місті 92 пам'ятки історії, архітектури та монументального мистецтва. 25 архітектурних пам'яток виразно свідчать про велику історичну спадщину міста. Унікальні пам'ятники XV–XVIII ст. представлені в Бердичівському історико-культурному заповіднику.

Архітектурний комплекс включає стіни фортеці з вежами, прибрамний корпус та костел. У 1627 р. Київський воєвода Януш Тишкевич заснував кляштор і у 1630 р. подарував замок католицькому ордену Босих Кармелітів. Так утворився монастир Кармелітів Босих. Відома також чудотворна ікона Бердичівської Божої Матері.

Ще одна пам'ятка архітектури – костюл Св. Варвари, який було споруджено у 1759–1781 рр. 14 березня 1850 р. в костюлі, який діє й у наш час, вінчався з графінею Евеліною Ганською великий французький письменник Оноре де Бальзак.

Також в м. Бердичів зберігся “Будинок хоральної синагоги”, яка була споруджена у 1850 р. на кошти єврейської общини. Синагога служила молитовним домом, осередком вивчення іудаїзму й місцем зібрання єврейської общини. Синагога виконувала, поряд із релігійними, ще й функції управління.

Це була одна з перших у Російській імперії хоральна синагога. Монументальність і розміри вказували на її значну роль у житті міської общини.

У місті функціонує музей історії м. Бердичева, який був відкритий 14 листопада 1926 р. та називався соціально-історичним музеєм. Для музею були використані будівлі колишнього монастиря Босих кармелітів. За довоєнними даними в музеї Бердичева зберігалось: багато зразків дорогої тканини – парчі, шовку, оксамиту; готична та барочна скульптура, картини великої художньої цінності (згадуються твори Хальса – вчителя Рембранта), сотні зразків іконопису Строгановської, Новгородської, Української шкіл; близько 30 томів антикварної літератури; унікальне зібрання філософської літератури XVI ст.; понад 500 килимів. Ці експонати стали основою музейного фонду, поряд із залишеними по закінченню громадянської війни монастирськими коштовностями, церковними предметами, зброєю, прапорами польських легіонів, книг із багатобібліотеки монастиря. Під час Другої світової війни, в роки окупації Бердичева, значна частина експонатів музею була знищена, частково вивезена до Німеччини. Будівлі монастиря Босих кармелітів, що неодноразово піддавались бомбардуванням та обстрілам, зазнали значних руйнувань.

Нині у місті є 15 діючих культових споруд, серед яких Свято-Преображенська й Свято-Успенська цер-

кви, 3 іудейські синагоги (Центральна, Хабад-Любавич, "Друзі Бердичева"), встановлено близько 20 пам'ятників.

Місто часто відвідував класик єврейської літератури Шолом-Алейхем (С. Рабінович), твори якого відображали життя міста та його мешканців. Тільки на вулицях Бердичева він відчував та повністю занурювався в народний побут.

3 грудня 1857 р. в с. Терехове (існує припущення, що в Бердичеві), народився Теодор Юзеф Конрад Коженювський, майбутній англійський письменник Джозеф Конрад.

Музей єврейства Бердичева відкрито в 2015 р. в приміщенні Міської бібліотеки для дітей. Експозиція в двох залах розповідає про побут бердичівських євреїв, про історію та традиції єврейського народу, а також про трагічні події Голокосту під час Другої світової війни. Експонати надані жителями Бердичева, зокрема єврейською громадою міста.

На жаль, Бердичів у туристичному відношенні є регіоном не дослідженим і мало відомим як внутрішньому, так і зовнішньому споживачу туристичних послуг. Також важливим фактором є те, що регіон знаходиться віддалено від західних кордонів. Проте, слід зазначити, що поступово наростаючий інтерес до Бердичівського району сприяє розвитку краєзнавчого туризму. Тобто, Бердичівські мальовничі краєвиди все частіше стають об'єктом туристичних захоплень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гаврилюк С. П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу: навч. посіб. / Гаврилюк С. П. – К.: Київ. Нац. торг.- екон. ун-т, 2006. – 180 с.
2. Івашенко О. М. Пам'ятки й пам'ятні місця історії та культури на Бердичівщині / Івашенко О. М. – Вип. 5. – Житомир: Полісся, 2005 р. – 176 с.
3. Марковський Б. Бердичівська земля з найдавніших часів до початку ХХ ст. / Марковський Б. – Бердичів, 1999. – С. 70.

УДК331.5

СКИБА Т.В., канд. екон.наук
м. Житомир

ФРІЛАНС ЯК СУЧАСНА ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Трудова поведінка людини є складною та багатоаспектною, вона пов'язана з існуючою в суспільстві соціально-економічною ситуацією, з мотиваційною структурою особистості, з домаганнями працівника. Людина має право вибрати спосіб трудової поведінки в соціально-економічній системі, і, як правило, це праця за наймом, що є однією з найбільш поширених форм організації виробничих відносин в суспільстві. Незважаючи на те, що наймана праця є основною і стандартною формою зайнятості, протягом декількох десятиліть вона зазнає суттєвих змін. При цьому такі тенденції спостерігаються в усіх розвинених країнах.

Сучасне суспільство характеризується процесами суттєвої трансформації трудової сфери і зміною ролі праці в житті індивіда в цілому і трудового статусу в статусно-рольовій структурі особистості, зокрема. Динамічність сучасного суспільства сприяє формуванню нових життєвих практик. Протягом декількох останніх десятиліть тенденція до добровільної зміни життєвих стратегій стає все більш популярною. Мова йде про появу вільної зайнятості (фрілансу) в Україні, яка почала розвиватися тільки в останні роки. Модернізація економіки та соціального життя, науково-технічний прогрес, наслідки глобальної фінансової кризи, яка торкнулася всіх сфер життя, призвели до появи нових форм і видів зайнятості на вітчизняному ринку праці.

Стабільна зайнятість, гарантований дохід, соціальні гарантії та постійне робоче місце, відповідали вимогам і умовам, що склалися на ринку праці України. Проте сьогодні, у зв'язку з розвитком інформаційних технологій, зайнятість все більше тяжіє до менш жорстких форм, поширення набувають віддалена зайнятість, самозайнятість і деякі інші явища, спільною рисою яких є послаблення залежності працівника від роботодавця.

Актуальність проблеми розвитку фрілансу обумовлюється також посиленням тенденції до розвитку віддаленої роботи і гнучких графіків, що стало можливим завдяки широкому впровадженню комп'ютерів, телефонів і інших пристроїв в життєдіяльність суспільства. Все це призвело до збільшення тіньового сектора на ринку праці, що пов'язано зі зниженням найму робочої сили за трудовими договорами з причини, наприклад, плинності кадрів. У той же час дані договори досі є одним з атрибутів робочої діяльності.

Сьогодні фріланс відносять до нерегульованої формально діяльності, що не дозволяє йому вийти з "тіні". Усе це пов'язано з тим, що ще й досі незрозуміло, кого слід розглядати як фрілансерів. Під поняттям "фріланс" слід розуміти вид самозайнятості, орієнтований на фактичне виконання роботи, найчастіше виконуваної віддалено, без оформлення офіційних трудових відносин [1, с. 80]. У той же час важливою умовою можливості здійснення такого виду

діяльності є наявність комп’ютера або ноутбука, а також не настільки принципово, але бажаний доступ до інтернету, що дає можливість для дистанційної роботи.

Однак невизначеність у трактуванні термінів призводить до проблеми обумовленості процесів фрілансингу. Питання в тому, як належно оформити даний вид відносин, якщо немає ні офіційного тлумачення, ні згадки в законодавстві. Серед авторів наукових праць, немає єдиної думки з указанного питання. Автори відносять фріланс до дистанційної або роботи на дому [2 с. 22].

Тим не менше, фрілансер володіє наступними ознаками, які відрізняють його від звичайних працівників: свобода, робота для себе, безпосередній контакт із роботодавцем. Під першою ознакою розуміється свобода від соціальних і економічних рамок. Також, працюючи на себе, фрілансер вибирає графік на свій розсуд, а також процентне співвідношення факторів, що впливають на дохід (тривалість виконання замовлень, складність роботи, досвід і репутація працівника, технічне оснащення). Остання ознака означає, що контакт і взаємодія відбувається безпосередньо, без посередників.

Усе це є наслідком тенденції інформаційного суспільства до формування гнучких форм зайнятості. Однак, ці нові види зайнятості часто протиставляють класичному розумінню праці, а також називають трудовою діяльністю, але не працею. Проте, фріланс – це не нова форма праці, але нова форма роботи, новий спосіб її організації. Важливо відразу сказати, що фріланс не є роботою в тому плані, в якому розуміли її кілька десятиліть тому. Фріланс – це новий стиль і принцип роботи. При цьому трудова компонента зміни не зазнала, але видозмінилися трудові взаємовідносини: це ринок працівників, а не роботодавців, що є принципово новим у порівнянні з ринком праці. У зв’язку з цим даний ринок вигідний саме фрілансерам, оскільки вони створюють правила гри на ринку фрілансу.

Проте, не дивлячись на швидкий розвиток фрілансу в Україні, дана форма організації трудової діяльності залишається менш затребуваною як серед роботодавців, так і здобувачів, ніж формальний ринок праці.

У зв’язку з цим, удосконалення процесу відбору персоналу в організації має бути пов’язано з оцінкою відповідності технології найму зі стратегією і метою розвитку організації, що вимагає розробки алгоритму реалізації технології фрілансу.

Перший етап – визначення потреби в співробітниках. Він включає в себе визначення потреби у використанні послуг фрілансерів; чисельності співробітників; на які посади потрібні співробітники; які вимоги у керівника до нового співробітника. На даному етапі може виникнути ризик завищення вимог із боку керівництва, тому варто більш ретельно по-

ставитися до того, чим повинен володіти затребуваний співробітник.

Другий етап – вивчення сучасних методів пошуку фрілансера. Нині знайти їх не так вже й складно. Існує безліч сайтів, де пропонуються такі послуги. До завдань менеджера з персоналу буде входити розміщення на одному з подібних сайтів замовлення, яке буде містити завдання для виконання. Після публікації замовлення, система знаходить і повідомляє вільних фрілансерів, вони повідомляють про готовність виконати завдання.

Третій етап – моніторинг. На даному етапі менеджер по персоналу набирає список фахівців для відбору, досліджує їх портфоліо та рекомендації. У зв’язку з цим існує ризик необ’єктивних поглядів. Щоб уникнути цього ризику керівник повинен правильно донести до менеджера, на які критерії він повинен звертати увагу при складанні списку потенційних кандидатів.

Четвертий етап – відбір найбільш компетентного фахівця. Після запропонованого списку, відповідальний за пошук фрілансера зможе вибрати будь-якого, хто запропонує кращі умови. Обов’язково потрібно буде запросити портфоліо фрілансера і потім ознайомитися з ним. Портфоліо допоможе визначити чи дійсно для виконання замовлення професійного досвіду буде достатньо. Слід підготувати питання до кандидата. Ризик невідповідності вимогам доречний, при таких обставинах правильним буде продовжити пошуки більш підходящого кандидата.

П’ятий етап – найм фрілансера, оформлення договірних відносин між фрілансером і організацією. По-перше, послуги фрілансера можуть регулюватися договором підряду. За договором підряду одна сторона (фрілансер) зобов’язується виконати за завданням другої сторони (замовника) певну роботу й здати її результат замовнику, а замовник зобов’язується прийняти результат роботи й оплатити його. По-друге, договір авторського замовлення може полягати як між юридичними, так і між фізичними особами. Даний договір можна укласти при замовленні робіт зі створення сайтів, написання текстів, створення ілюстрацій, поліграфічного дизайну та ін. По-третє, замовник може укласти з фрілансером трудовий договір. Трудовий договір може укладатися на невизначений термін, на період виконання тимчасових робіт, або на час виконання сезонних робіт.

Звичайно, саме поняття “трудовий договір з фрілансером” дещо некоректне, оскільки фрілансер – людина, що працює без постійного оформлення, віддалено й на кілька замовників. Однак, практика така, що й із ним може укладатися трудовий договір, в якому будуть обговорені більш “вільні” умови “неповний робочий день, “терміновість договору” – тобто найм його на кілька місяців. Якщо завдання було виконано фрілансером коректно й у поставлені терміни, то організація не зазнає збитків, і, мож-

ливо, далі буде користуватися його послугами. Але існує ризик невиконання фахівцем вимог, у такому випадку організація понесе збиток, щоб цього уникнути, варто протягом усього часу виконання фрілансером завдання підтримувати з ним зв'язок і в міру можливості контролювати процес його роботи.

Таким чином, проблема регулювання фрілансу пов'язана не з тим, що це новий вид праці, а в тому, що немає чіткого визначення, хто такі фрілансери. Саме вирішивши питання з розумінням "фрілансу"

у вітчизняному бізнес-середовищі, отримаємо можливість його подальшої інституціалізації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гурова М. И. Феномен "фриланс" в социально-профессиональной структуре современной России / М. И. Гурова // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 6. – С. 79-83.
2. Избиеннова Т. А. Эволюция "надомного труда" или правовое поле фриланса / Т. А. Избиеннова, А. А. Целищев // Трудовое право. – 2010. – № 2. – С. 20-24.

УДК 658.586:330.322.2

СЛАТВИНСЬКИЙ М.А.

м. Умань

ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Інвестиційна безпека підприємств вирізняється пріоритетними суб'єктами, загрозами й, відповідно, показниками досягнення і забезпечення. Поклавши в основу складові інвестиційної діяльності зовнішнє оточення, економічний стан, джерела інвестицій, характер інвестування та результат інвестиційної діяльності, спробуємо систематизувати параметри гарантування інвестиційної складової економічної безпеки, для чого необхідно розділити всі галузі економіки на кілька груп.

Запропонований підхід дозволяє проводити комплексну оцінку інвестиційної складової економічної безпеки для окремого сегменту економічної системи на основі якісної оцінки інвестиційного стану об'єкта. Якісний аналіз дозволяє визначити загрози, зумовлені як внутрішніми характеристиками об'єкта, так і дією зовнішнього середовища, і здійснюється на основі оцінки впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, шляхом поелементної оцінки їх впливу на функціонування та розвиток об'єкта (Табл. 1).

Значна частка галузей економіки України знаходиться в лімітній стадії інвестиційного розвитку. Зростання обсягів виробництва продукції цих галузей не супроводжувалося введенням в дію нових виробничих потужностей і розширенням робочих місць. Це галузі, які подолали рівень локального розвитку, мають достатній рівень рентабельності й потенційно прибуткові, проте ще не викликають довіри зовнішніх стратегічних (довгострокових) інвесторів і не володіють необхідним рівнем власних ресурсів для повноцінної самостійної інвестиційної діяльності.

Принципова відмінність промислового етапу формування від лімітного – можливість розвитку за рахунок довгострокових вкладень – найбільш чітко простежується при зіставленні показників введення і вибуття основних засобів у різних секторах.

Загальна тенденція для цієї стадії – недостатність і одночасно гостра потреба в довгострокових інвестиціях в основний капітал й оновлення виробничих потужностей. У всіх галузях указаної групи чистий прибуток менше загального обсягу інвестицій, наявна недостача власних коштів, необхідних для самостійного інвестиційного циклу, тим більше для комплексного оновлення фондів.

Серед галузей, які можуть бути віднесені до промислової та ефективної моделей, слід виділити ті, у яких найвище відношення капітальних інвестицій до обсягу випущеної продукції.

Необхідно відзначити два важливі стабілізатори інвестиційної безпеки на цій стадії функціонування. По-перше, постійне зниження зношення основного капіталу. По-друге, високий рівень рентабельності, який визначає можливість незалежного інвестиційного розвитку.

Слід підкреслити, що значні масштаби власних інвестиційних ресурсів дозволяють підприємствам на цій стадії формувати диверсифіковану інвестиційну стратегію. Це виражається в широкому залученні як кредитних ресурсів, так і інструментів фондового ринку й кооперації. З другого боку, фактичне слабе використання власних коштів відображає відтік капіталу або придбання непрофільних активів.

Результати проведеного дослідження показують, що для вирішення проблем економічного зростання, запобігання різного роду загрозам, впровадження нових технологій і забезпечення сталого зростання виробництва конкурентоспроможної продукції, необхідні першочергові заходи, пов'язані з такими діями:

- а) створення інвестиційно-привабливого іміджу об'єктів інвестування.
- б) ураховуючи, що капітальні інвестиції здійснюються в основному за рахунок власних коштів

Таблиця 1..

Сегментація галузей національної економіки за стадіями інвестиційного розвитку й основні заходи держави з регулювання інвестиційної складової економічної безпеки

Стадії інвестиційного розвитку	Суттєві загрози економічній безпеці в інвестиційній сфері	Основні заходи держави з регулювання економічної безпеки
Локальна	<ul style="list-style-type: none"> • Недостатній обсяг власних коштів для ефективної інвестиційної діяльності; • Відсутність можливостей для диверсифікації джерел інвестицій; • Короткий інвестиційний цикл; • Низька рентабельність продукції; • Низька продуктивність праці. 	<ul style="list-style-type: none"> • Пільгове кредитування підприємств з довгостроковою стратегією розвитку; • Централізований пошук варіантів підвищення рентабельності та продуктивності праці (перепідготовка кадрів, переорієнтація діяльності, стимулювання збуту); • - Митне й податкове сприяння при узгодженні інвестиційної програми.
Лімітна	<ul style="list-style-type: none"> • Недостатній обсяг власних коштів для ефективної інвестиційної діяльності; • Відсутність можливостей для диверсифікації джерел інвестицій; • Закріплення “наздоганяючого” варіанту конкурентної боротьби. 	<ul style="list-style-type: none"> • Пільгове кредитування підприємств з довгостроковою стратегією розвитку; • Кредитні компенсації за рахунок зниження податків, відстрочок, прямих виплат; • Передача технологій і факторів виробництва з відстрочкою платежу, митними пільгами.
Промислова	<ul style="list-style-type: none"> • Низький рівень впровадження результатів НДДКР в інвестиційні процеси; • Орієнтація виключно на прибутковість проектів; • Відсутність комплексного підходу до підготовки кадрів та управління; • Відсутність довгострокової програми розвитку. 	<ul style="list-style-type: none"> • Формування державних і регіональних середньострокових планів економічного розвитку, їх доступність для економічних суб’єктів; • Податкова політика, що стимулює впровадження результатів НДДКР і якісний розвиток виробництва; • Організація імпорту екологічно безпечних технологій, допомогу в їх освоєнні (кредитна, податкова, митна, кадрова тощо).
Ефективна	<ul style="list-style-type: none"> • Порівняно низькі темпи зростання випуску продукції і прибутковості; • Виключно довгострокові (по окупності) інвестиційні програми; • Численні екологічні та соціальні “обтяження” інвесторів; • Висока вартість реалізації проектів. 	<ul style="list-style-type: none"> • Заходи щодо компенсації додаткових витрат на екологію та соціально-сервісних послуг: податкові (пільги, відстрочки, канікули); • Митні (мінімізація платежів і заохочення ввезення безпечних технологій); • Адміністративно-дипломатичні (підтримка компанії та продукту на світовому ринку).

підприємств, потрібно зберегти існуючі пільги з оподаткування прибутку й отримання податкового кредиту, а також розглянути можливість надання “податкових канікул” на термін 3-5 років підприємствам, які впроваджують принципово нові технології, машини й устаткування.

в) розширення використання заощаджень населення як інвестицій в основний капітал.

Отже, інвестиційна політика щодо підприємств має ґрунтуватися на оптимальному поєднанні попередньої мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів і отримання зовнішніх інвестицій на подальший розвиток. Пріоритетними напрямками діяль-

ності держави на найближчу перспективу в цьому випадку повинні бути індикативне регулювання й моніторинг інвестиційних процесів; інформаційно-координаційна робота; формування сприятливого інвестиційного клімату.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики, 1994. – № 12. – С. 4-13.
2. Алтухов Ю. И. Особенности обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности на уровне региона: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 “Экономика

и управление народным хозяйством" / Ю. И. Алтухов. – Тамбов, 2004. – 132 с.

3. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України: зб. матер. наук.- практ. конф., Київ, 16-17 травня 2001 р. – К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2003 – С. 49-53.

4. Баженова О. В. Застосування системного підходу до аналізу економічної безпеки держави / О. В. Баженова // Вісн. КНУ, сер. Економіка. – Вип. 66-67. К.: ВПЦ КНУ, 2003. – С. 122-124.

5. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 128 с.

УДК 338.48

ЦИБУЛЬСЬКИЙ В.О., канд. екон. наук

ФАРАФОНОВА Н.В., канд. екон. наук

м. Житомир

ДО ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

Важливим фактором забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку національного господарства України є розвиток тих сфер економіки, які мають значний ресурсний, виробничий, науковий та трудовий потенціали, що за низкою причин не реалізований в повній мірі. Однією з таких галузей є туристична індустрія, розвиток якої для України може стати фактором забезпечення економічної та соціальної стабільності. Отже, нагальною є зміна статусу сфери туризму в Україні з другорядного виду економічної діяльності на пріоритетний сектор національної економіки.

Про перспективність такого підходу свідчать наступні дані: за прогнозом UNWTO World Tourism Barometer передбачалося зростання міжнародного туризму до 2020 р. на 3,8 %, але реальні темпи зростання цього показника у 2014 р. становили близько 5 %, що суттєво перевищує прогноз [1]. Однак сектор туризму залишається одним з найменш досліджених у світовій економіці, а тому вивчення можливостей і досвіду впровадження ефективних моделей організації туристичної діяльності є перспективним, в тому числі і з огляду на експортний потенціал галузі.

Аналізуючи перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні, перш за все, необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це та сфера економіки і життєдіяльності суспільства в цілому, яка в тій чи іншій мірі інтегрує практично всі галузі національної економіки. Експерти вважають, що ця сфера пов'язана з роботою більш ніж 50-ти галузей та має потужний вплив на економічний розвиток країни, а дотичні сфери напряму стосуються малого та середнього бізнесу, розвиток якого має стати драйвером економіки країни.

З огляду на вищезазначене констатуємо важливість формування нового державного підходу до туризму як тієї галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний та соціальний стан країни в цілому, стимулювати ряд важ-

ливих галузей економіки, сприяти зміцненню нового позитивного іміджу України на світовій арені.

Перш за все, необхідно відмітити таке:

- у 2012 – 2013 рр. туризм був однією з небагатьох сфер національної економіки, де позиції України в глобальних рейтингах не падали, а помітно зростали (в Рейтингу Конкуренентоспроможності подорожей і туризму (The Travel @Tourism Competitiveness Report), який кожні два роки готує Всесвітній економічний форум, Україна у 2013 р. піднялася з 85 на 76 місце);
- прямий внесок сфери туризму у ВВП України у 2012 р. становив 28,8 млрд грн, або 2,2 % ВВП. За даними Держстату, в Україні у 2012 р. дохід від наданих туристичних послуг збільшився на 41,6 % – до 6,99 млрд грн (rbc.ua);
- згідно з дослідженнями американських експертів BrandFinance "Топ-10 національних брендів – 2012" капіталізація бренду "Україна" зросла на 70% (з 73 до 124 млрд. дол.);
- Київ в 2012 р. зайняв перше місце серед міст Європи в категорії "дестинації, що розвиваються" рейтингу TripAdvisor (туристичний потік до столиці нашої країни за останні чотири роки збільшився на 58 %), а Львів в рейтингу привабливості міст Європи 2013 р. (опитування європейських експертів в галузі туризму, що проводилось VirtualTourist) також отримав "пальму першості";
- у 2013 році надзвичайно активною була робота Держагенства з питань туризму і курортів та Міністерства інфраструктури (розробка національного туристичного бренду, обговорення проекту нового Закону України "Про туризм", проект створення Національної туристичної організації, визначення засад державно-приватного партнерства в сфері туриз-

- му, приїзд до України та участь у Міжнародному турфоруміТалебаРіфаї);
- в Україні діяльність у сфері туризму достатньо врегульована інституційним базисом, який включає закони, нормативно-правові акти, а також державні і регіональні стратегії та програми розвитку туризму;
- важливим програмним документом розвитку туризму в Україні була Державна програма розвитку туризму на 2002–2010 роки, основною метою якої визначалося створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту та на основі якої на регіональному рівні були розроблені та прийняті програми розвитку туризму (проте відсутність належного державного фінансування туристичної сфери протягом останніх років, несформованість громадського моніторингу та публічного звіту-

вання внаслідок реорганізації державної системи управління туристичною сферою фактично спричинили невиконання заходів, передбачених Програмою).

Тенденцією розвитку індустрії туризму в 2014 р. (на фоні погіршення соціально-економічної ситуації в країні, зменшення кількості робочих місць, інфляції, знецінення національної валюти, анексії Криму та військових дій на сході нашої країни) було безперечно гальмування галузі та скорочення туристичних потоків. Аналіз даних Державної служби статистики дозволив сформувати табл. 1.

Дані наведеної вище таблиці відображають переважно позитивну динаміку показників розвитку туристичної індустрії до 2014 р. Однак, слід звернути увагу на показники 2014 р.: кількість громадян, які відвідали Україну, скоротилась удвічі, а відповідно зменшились доходи туристичної та супутніх галузей національної економіки.

Таблиця 1.

Розвиток туристичних потоків, обслуговуваних суб’єктами туристичної діяльності України за 2000 – 2014 рр., осіб

Роки	Кількість громадян України, які відвідали за кордон - усього*	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну - усього*	Кількість туристів, обслуговуваних суб’єктами туристичної діяльності України –усього**	Із загальної кількості туристів:**			Кількість екскурсантів**
				іноземні туристи	туристи-громадяни України, які відвідали за кордон	внутрішні туристи	
2000	13422320	6430940	2013998	377871	285353	1350774	1643955
2001	14849033	9174166	2175090	416186	271281	1487623	1874233
2002	14729444	10516665	2265317	417729	302632	1544956	1991688
2003	14794932	12513883	2856983	590641	344 332	1922010	2690810
2004	15487571	15629213	1890370	436311	441798	1012261	1502031
2005	16453704	17630760	1825649	326389	566942	932318	1704562
2006	16875256	18935775	2206498	299125	868228	1039145	1768790
2007	17334653	23122157	2863820	372455	336049	2155316	2393064
2008	15498567	25449078	3041655	372752	1282023	1386880	2405809
2009	15333949	20798342	2290097	282287	913640	1094170	1909360
2010	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299	1953497
2011	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638	823000
2012	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970	865028
2013	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615	657924
2014 ¹	22437671	12711507	2425089	17070	2085273	322746	1174702

Джерело: офіційний сайт Державної служби статистики України [http://www.ukrstat.gov.ua]

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

* Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України).

** Розраховано 2000-2010 рр. за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року за даними Державного комітету статистики України.

Негативних впливів додало на розвиток туризму в Україні перманентне реформування державних інституцій, що створило певний дисбаланс у сфері державної політики галузі. Процес ліквідації Державного агентства України з туризму та курортів (центральний орган виконавчої влади, який забезпечував реалізацію державної політики у сфері туризму та курортів) тривав з весни 2014 р. Лише нещодавно був створений департамент розвитку туризму Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, який започаткував роботу з реформування та оптимізації туристичного ринку України та розробляє Стратегію та Концепцію розвитку туризму в Україні.

Про необхідність включення стратегії розвитку туризму в Україні в загальнодержавну політику з відповідним забезпеченням її підтримки на рівні бюджету зазначила заступник Міністра економічного розвитку і торгівлі України – керівник апарату Юлія Клименко на парламентських слуханнях Верховної Ради України 6 квітня 2016 р. [4].

Позитивним у 2015–2016 рр. було здійснення низки маркетингових заходів для підтримки позитивного іміджу України у світі, а також розроблення проекту Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки. В проекті розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення стратегії розвитку туризму і курортів" сформульовано мету стратегії, яка полягає у створенні умов для забезпечення сталого розвитку галузі туризму та курортів, перетворення її у високорентабельну, інтегровану у світовий ринок галузь, що зможе стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів всіх рівнів [5].

Основними завданнями Стратегії визначено наступні: вирішення проблем комплексного розвитку сфери туризму та курортів; підтримка створення та модернізації туристичної інфраструктури; забезпечення належної якості туристичних та курортних послуг; ефективне використання наявного туристичного потенціалу; створення конкурентоспроможного національного туристичного продукту, забезпечення на цій основі сприятливих умов для перерозподілу міжнародних туристичних потоків на користь України та сталого соціально-економічного розвитку регіонів і держави в цілому [5].

Оскільки туризм є важливим фактором забезпечення економічного зростання країни загалом та її регіонів зокрема, для України на сучасному етапі необхідність формування конструктивної державної туристичної політики набуває дедалі більшої актуальності. Її метою є створення конкурентоспроможного рекреаційно-туристичного комплексу, який усебічно задовольнятиме потреби вітчизняних і зарубіжних споживачів туристичного продукту, сприятиме розвитку національної економіки шляхом збільшення робочих місць, бюджетних та валютних надходжень, збереження культурної і природної спадщини. Досягнення означеної мети стає можливим за умови розробки ефективної стратегії розвитку туристичної сфери.

ЛІТЕРАТУРА

1. UNWTO WorldTourismBarometer [Electronicresource]. – 2014. – Vol. 12. – P. 1. – ModeofAccess : www2.unwto.org/en.
2. Карачина Н. Розвиток міжнародного туризму в Україні у контексті світової інтеграції / Н. Карачина, О. Савіцька // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 109–113.
3. Конференция "Брендингдестинаций: залог построенияуспешнойрепутации" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.puet.edu.ua/news/sostoyalas-konferenciya-brending-destinaciy-zalog-postroeniya-uspeshnoy-reputacii>.
4. Юлія Клименко: Україна має всі передумови отримати частину світового туристичного потоку, який сягає 1,3 трлн. доларів на рік // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=248950996
5. Про схваленняСтратегіїрозвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.knteu.kiev.ua/file/NjY4NQ==/e1227acdf34bb4a1da39d384139b9d7a.pdf>.
6. Саух І. В. До проблеми алгоритму формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту / Саух І. В. // Географія і туризм: національний та міжнародний досвід : Матеріали VI міжнародної наукової конференції. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. – С. 341–346.
7. Саух І. В. Державне регулювання сфери туризму в Україні: стан та перспективи розвитку / Саух І. В. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_70.pdf.
8. Саух І. В. Державне регулювання розвитку туризму: сутність поняття та проблеми визначення / Саух І. В. // Актуальні проблеми економіки. – №4 (154). – 2014. – С. 59–66.

УДК 331.2(477)

ШЕСТОПАЛ А.А.

Науч. руководитель: КАРПОВА Т.С., канд. экон. наук, доц.
г. Киев

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В Украине заработная плата теснейшим образом связана с экономическими и социальными проблемами общества. Экономическое назначение заработной платы заключается в стимулировании развития производства, повышении его эффективности. Социальное ее назначение – обеспечение благосостояния людей в тесной связи с расширением производства и ростом его эффективности. Наёмные работники, работодатели и государство являются заинтересованными в высоком уровне заработной платы, так как она является продуктом их взаимодействия [1].

Целью данной работы является анализ существующей системы заработной платы в Украине.

За последние несколько лет вследствие экономического спада в Украине прослеживается ситуация общественного обнищания жителей страны, падение заработной платы и, как результат, увеличение смертности населения. Из-за бедности все больше украинцев эмигрируют в поисках лучшей жизни. Статистика показывает, что официальная заработная плата нашей страны находится на последнем месте в Европе, а уровень средней зарплаты ниже, чем минимальная заработная плата во многих странах мира. Если привести в качестве примера развитые страны, то в Норвегии средняя зарплата достигает 4 700 дол., в Германии – 4 200 дол., в Польше – 1 440 дол., в Греции – 1 320 дол., в Словакии – 1050 дол., а в Украине – 240 дол. [2].

Размер зарплаты зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда и хозяйственной деятельности предприятия. Известные ученые по-разному трактовали данную категорию. По мнению В. Петти, Д. Рикардо, зарплата является денежным выражением “минимума средств существования”, по мнению Смита, заработная плата включает в себя стоимость жизненных средств человека, чтобы он мог “работать”. А. Маршал определяет ее как “жизненно необходимые средства”, средства “чтобы работать” и “чтобы жить”. В. Петти в XVII в. считал, что зарплата – это цена труда. К. Маркс разработал теорию заработной платы так: рабочий продает не труд, а рабочую силу (способность к труду) [3,4].

В современной экономической теории труд однозначно считается фактором производства, а заработная плата – ценой использования труда работника. Сторонниками этой концепции являются извест-

ные американские экономисты П. Самуэльсон, В. Нордгауз. Сегодня заработная плата является долей работника в национальном доходе общества, которую он получает за свой труд. Эта доля определяется по результатам деятельности всей экономики, в основе которых прежде всего лежит рост производительности труда. Термин “заработная плата” означает вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу [3,5].

Самые высокие зарплаты в Украине у менеджеров по продажам, водителей, специалистов в сфере IT, они могут претендовать на 10 тыс. грн в месяц. На аналогичную сумму могут рассчитывать представители шоу-бизнеса и рынка недвижимости. Аналитики отмечают рост количества вакансий с удалённой работой. Сейчас доля таких предложений составляет 5 %. Это копирайтеры и SMM-менеджеры, а также сотрудники интернет-магазинов [6].

Сейчас в Украине наблюдается расслоение работающих на богатых и бедных. Если сравнить заработную плату отдельных руководителей государственных структур и зарплату работающих в производственном и бюджетном секторе страны, то можно заметить насколько огромная разница в оплате труда. В Табл. 2 представлен размер среднемесячной заработной платы по регионам Украины [4].

По нашему мнению, ключевой предпосылкой неравенства заработков в Украине является глобализация, популяризация оффшорных зон и как результат уклонение от уплаты налогов. Для урегулирования проблемы материального неравенства нужно заставить монополистов и олигархов платить налоги там же, где они получают доход, разделить бизнес и власть, совершенствовать среднее и малое предпринимательство.

Направления улучшения уровня заработной платы:

- изменения законодательства в области оплаты труда в сторону повышения государственных гарантий работникам;
- значимый рост доли тарифной оплаты (до 65–75 %);
- существенное изменение порядка и условий оплаты труда работников бюджетных секторов экономики;

Таблица 2.

Среднемесячная зарплата по регионам Украины за январь 2017

Область	Ср. зарплата в грн	Область	Ср. зарплата в грн
Винницкая	5 097	Одесская	5 666
Волынская	5 028	Полтавская	5 466
Днепропетровская	5 905	Ровенская	5 214
Донецкая	6 503	Сумская	5 097
Житомирская	4 871	Тернопольская	4 641
Закарпатская	5 191	Харьковская	5 263
Запорожская	5 831	Херсонская	4 867
Ивано-Франковская	5 218	Хмельницкая	5 027
Киевская	6 160	Черкасская	5 055
Кировоградская	4 919	Черновицкая	4 717
Луганская	5385	Черниговская	4758
Львовская	5372	Киев	9292
Николаевская	5743		

- честность в установлении систем оплаты труда конкретными работодателями;
- позитивные изменения в налоговом регулировании заработной платы [2].

Нашей стране придется приложить немало усилий, чтобы люди могли получать достойную оплату за их труд и жить в государстве без мыслей об эмиграции. Основная ответственность ложится на плечи украинской элиты, ее желании победить коррупцию и провести ряд эффективных экономических реформ для преодоления кризисных явлений в стране и улучшения качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кипаренко А. Е. Обзор заработной платы в Украине / А. Е. Кипаренко [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67212.doc.htm.

2. Куликов Г. Как разорвать порочный круг низких заработных плат / Генналий Куликов // Зеркало недели. – 8 апреля 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/kak-razorvat-porochnyy-krug-nizkih-zarabotnyh-plat-.html>

3. Заработная плата // Студопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.ru/view_ekonomika.php?id=51.

4. Михайловский М. Средняя заработная плата в Украине на 2017 год / Максим Михайловский / БлогSeoСайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://seosait.com/zarplata-ukraine-2017>.

5. Корнийчук Л. Я. История экономических учений: учеб. / Л. Я. Корнийчук, Н. В. Татаренко, А. Н. Подпоручник и др. под ред. Л. Я. Корнийчук, Н. В. Татаренко. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 564 с.

6. Куда пойти работать, чтобы красиво жить // Фокус. – 2017. – № 14 (522). – с. 7.

УДК 658.012.123

SYSOIEVA I. M., Ph.D., Assistant professor,
Ternopil National Economic University

BALAZYUK O. Y., Ph.D., Assistant professor,
Ternopil National Economic University

THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC ANALYSIS IN UKRAINE

The main source of information for making managerial decisions is economic analysis.

In Ukraine, economic analysis was used even at the time of Yaroslav the Wise. Works of Ivan Kripyakevich, P. Tsiompa, V. Nesterovich, I. Sterniuk and others have been used in analytical research of financial-economic relations, since they developed theories of estimation, recognition, movement and efficiency of assets and capital.

The history of economic analysis can be conventionally divided into such periods: period before the Revolution of 1917, post-Revolutionary period, and period of transition to market relations.

Before the Revolution, economic analyses of privately-owned factories and their monopolistic mergers consisted mainly of statement analysis, estimation of assets and liabilities. Nevertheless, financial statements often failed to reveal the state of affairs.

After the year of 1917 there were drastic changes in politics, economics, administrative bodies, and management of accounting and auditing. Consequently, those specific periods of economic formation affected the development of economic analysis which met the requirements of the administrative command system.

Another stage in the development of economic analysis was the transition to peaceful construction after the Great Patriotic War.

Having become independent and having launched the market-oriented reformation of the national economy, Ukraine entered the new period of development of economic analysis and started forming its scientific paradigm.

In current economic conditions, the emphasis is being shifted from "estimating" functions of economic analysis to "diagnostic" and "retrieval" functions. The retrospective analysis is mainly used to provide information necessary for both operational and perspective analysis.

In fact, the situation in Ukraine's enterprises is opposite to worldwide tendencies. The majority of methodic techniques, used in economic analysis, are not applied in practical activity of enterprises.

Methodologies of deterministic factorial analysis, grouping, structural analysis, graphic and economic-mathematical methods are rarely used.

Methodology of economic analysis should approximate to the vital need of the enterprise, meet the daily

requirements of management, and be a reliable economic tool of business operation. It must consider the dynamic state of the enterprise, competition and inflation, supply and demand for specific goods.

The applied methods of economic analysis must include: technical-economic analysis, systems analysis, situational analysis, analysis of sampling technique, SWOT-analysis and analysis of institutional changes.

In the long run, the analysis of current record data, observations, market indicators, surveys, literature and sample observations should be used in economic analysis of the enterprise rather than its reported data [3].

Effective operation of enterprises in current conditions depends on the development of market analysis which can be used not only for evaluating the enterprise's environment, but also for finding interrelations between the internal and external environment, and estimating their interaction. For this purpose, methods of cluster, correlation and regression, variation, and factorial analysis along with methods of multi-dimensional scale and comparative integrated assessment must be practised.

Method of integrated system study of functions of goods is considered to be perspective for the executive system of industrial enterprises. This method is designed to provide socially necessary consumer properties of goods and minimum outlays at every phase of their life cycle.

Thus, it is not only economic indicators that must be used in the analysis. There must be employed the system approach which takes into account other interdependent dimensions of management: technical, social, psychological, ecological and humanitarian.

REFERENCES

1. Bakanov M. I. The theory of economic analysis. Uch. Allowance / M. I. Bakanov, M. V. Melnik, A. D. Sheremet. – M., Finances and statistics. 2005. – 536 p.
2. Mnich Y. V. Financial Analysis: Teach. Guidances / Y. V. Mnich, N. S. Barabash. – K.: Nat. Trade-econ. University, 2010. – 412 p.
3. Pavlenko A. F. Transformatsiya to the course "Economic Analyses of Educational Facilities": Nauk. / A. F. Pavlenko, M. G. Chumachenko. – K.: 2011. – 88 p.
4. Chumachenko M. G. Economical Analyzes: Nav. Posobnik / M. A. Bolyukh, V. Z. Burchevsky, M. I. Gorbatok tan; for ed. Acad. NASU, prof. M. G. Chumatchenko. – View. 2-n, pererob. I ext. – K., 2003. – 556 p.

УДК 371.1

БИЧЕВА Т.

Наук.керівник: МАКСИМЕЦЬ С.М.

м. Житомир

ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ПРОФЕСІЙНОГО ЗРОСТАННЯ КЕРІВНИКА ДОШКІЛЬНОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Однозначного визначення поняття "управлінська компетентність" керівника дошкільного навчального закладу не існує. У різних словниках "компетентність" (від лат. *competens* – належний, здібний) пояснюється як "авторитетність, повноправність, обізнаність, поінформованість", та як загальний оцінний термін, що позначає здатність до діяльності зі знанням справи [3].

Р. Шаповалов зазначає, що управлінська компетентність є інтегрованим особистісним утворенням педагога, що відображає єдність його теоретичної та практичної готовності до ефективного здійснення різноманітних управлінських функцій (інформаційно-аналітичної, мотиваційно-цільової, планово-прогностичної, організаційної, контрольно-регулятивної та ін.) [7].

Інше тлумачення управлінської компетентності – наявність професійних знань та практичного досвіду в сфері управління закладом, організації колективної методичної, освітньої, наукової, суспільної діяльності.

Управлінська компетентність керівника закладу, охоплюючи всі сфери функціонально цілісної психіки особистості включає такі компоненти:

- особистісно-мотиваційний – сукупність ціннісних орієнтацій, мотивів, адекватних цілей і завдань управління; сформованість корисних і важливих для управління особистісних якостей людини;
- когнітивно-операційний – сукупність знань, умінь і навичок, які є необхідними для практичного розв'язання завдань;
- аналітико-рефлексивний – вміння здійснювати аналіз, самоаналіз, осмислення, оцінка та рефлексія власної діяльності, поведінки, вчинків, спілкування, стосунків з оточенням, їх корекція, здатність до самоуправління (самоменеджменту) [4].

Для забезпечення функціонування закладу перед керівником сучасного ДНЗ стоїть низка завдань:

- добір кваліфікованих педагогічних працівників;
- аналіз реального стану закладу та ресурсів його розвитку;
- вивчення соціального замовлення, орієнтування в ньому;
- обізнаність щодо інноваційних науково-педагогічних концепцій;
- створення гармонійного клімату в педагогічному колективі;

- задоволення потреби закладу в науково-методичному та матеріальному забезпеченні, використанні PR-технологій;
- створення позитивного іміджу закладу.

Для успішної управлінської діяльності потрібно сформуванню психологічну готовність особистості майбутнього керівника до постійного самовдосконалення. Психологічна готовність передбачає наявність у людини професійної зацікавленості, мотивованого інтересу до управлінської діяльності. Керівник повинен мати певні здібності щодо правильного об'єднання колективу для досягнення спільної мети, вміння об'єктивно оцінювати підлеглих, створювати відповідні умови для створення оптимального соціально-психологічного клімату в колективі. Успішний керівник повинен пам'ятати про етичні норми та правила за будь-яких обставин і у різних ситуаціях. Психологічна готовність також передбачає здатність майбутнього керівника до самоаналізу, адекватної самооцінки, саморозвитку, самоорганізації та самоконтролю. Важливо вміння приймати рішення у різних ситуаціях, не зупинятись перед перешкодами заради визначеної мети, правильно діяти у швидко змінних умовах середовища.

На думку О. Кононко, самооцінка керівника відіграє значну роль при психологічній готовності до управлінської діяльності. Здатність управлінця до рефлексії – вміння спостерігати за собою, об'єктивно оцінювати свої дії та вчинки, усвідомлювати те, як сприймають його оточуючі. Педагогічна рефлексія призводить до того, що управлінська діяльність керівника змінюється, відбувається осмислення та зміна поведінки, удосконалюється освітній процес. Лише правильний та успішний керівник займатиметься власним самоаналізом, адже він вміє розрізняти слабкі та сильні сторони [1].

Психологічний чинник управлінської діяльності виявляється також у тому, що кожна людина має індивідуальні психологічні особливості, які потрібно враховувати в управлінському процесі. Важливо правильно використовувати дані особливості для того, щоб зробити діяльність закладу більш продуктивною та досягти високого рівня розвитку. Для цього керівник повинен забезпечити підлеглим умови для професійного та особистісного розвитку.

Керівник закладу отримує безліч різної інформації під час своєї діяльності. На основі отриманих даних він керує роботою підлеглих та своїми власни-

ми діями, тому важливо, щоб у керівника була сформована інформаційна культура. Вона полягає у ефективному пошуку та здобутті потрібної інформації, оптимального її опрацювання та використання. Також інформаційна культура виявляється у здатності подавати в зрозумілому та доступному вигляді інформацію підлеглим.

Важливо, щоб керівник володів комунікативними вміннями, які полягають у комплексі усвідомлених дій, які дають змогу гнучко використовувати свої знання для відображення і перетворення дійсності. Також це вміння встановлювати і підтримувати правильні взаємини з людьми під час діяльності.

Для оптимізації управлінської діяльності керівник повинен вміти чітко й лаконічно викладати думки, вміти відстоювати свою позицію, конкретно віддавати розпорядження, вміти мотивувати підлеглих до дій.

Для того, щоб правильно використовувати час та власні можливості керівник може використовувати прийоми самоменеджменту. Педагогічний керівник, який володіє прийомами самоменеджменту, вміє управляти собою та ефективно керувати процесом управління.

Самоменеджмент потребує постійної, систематичної та послідовної праці над собою. Надзвичайно важливим під час даної роботи є самоосвіта. Для будь-якого педагога самоосвіта є одним із чинників підвищення професійної майстерності, базою власного розвитку. Успіх керівника навчального закладу, його управлінська компетенція є пов'язаною зі свідомим прагненням пізнавати нове, розкривати свої сили та здібності. Головним принципом самоменеджменту є впровадження перевірених методів роботи для оптимального використання особистого часу [2].

Основними функціями самоменеджменту є: визначення мети, планування, прийняття рішень, організація та реалізація, контроль.

Також важливою функцією самоменеджменту є функція інформації та комунікації, яка полягає в пошуку та обміні інформацією. Без даної функції неможливе виконання всіх попередніх функцій самоменеджменту. Адже володіння інформацією дає змогу варіювати мету, контролювати плани, приймати правильні рішення, організувати діяльність, аналізувати результати та робити висновки.

Правильно поставлена мета є запорукою успіху. При постановці мети важливо здійснити глибокий аналіз діяльності навчального закладу та свого місця в освітньому процесі.

Функція планування полягає в тому, що кожне завдання повинне мати терміни виконання. Існує декілька рівнів планування:

- перспективне – планування складається на декілька років;
- річне – планування на рік;
- поточне планування – планування на кожен день, тиждень або на місяць.

Прийняття рішень керівником є надзвичайно відповідальною справою, адже він відповідає за рішення, які приймає. Від цього залежить результат діяльності. Ця функція допомагає запобігти такому явищу, як фрустрація. Фрустрація – негативний, психоемоційний стан, що є зумовлений об'єктивною чи суб'єктивною поразкою в задоволенні певної потреби або переживанням через відчуття неспроможності досягти поставленої мети.

Фрустрація може стати значною перешкодою при досягненні поставленої мети. Важливо перед прийняттям рішення проаналізувати потрібну інформацію, знайти можливі ризики, передбачити подальший розвиток подій.

Функція організації та реалізації полягає у вмінні скласти розпорядок дня для оптимального виконання поставлених завдань. Важливо чітко дотримуватися поставленого розпорядку.

Контроль результатів є важливою функцією правильного самоменеджменту. Завдяки самоконтролю керівник закладу зможе правильно організувати свою діяльність. Якщо контроль не здійснюватиметься, тоді втрачається сенс всього планування. Завдяки контролю можна побачити власні помилки та вчасно їх виправити [6].

Самоменеджмент полягає у вмінні ставити перед собою чіткі цілі, якомога конкретніше уявляти кінцевий результат. Також це вміння планувати діяльність з огляду на бажані результати, встановлювати пріоритетність справ, організувати свій розпорядок, контролювати кінцеві результати, співвідносити етапи діяльності з метою.

Успішний педагогічний керівник повинен вміти раціонально розподіляти час, а саме:

- об'єднувати схожі завдання у блоки, для швидшого їх вирішення;
- чітко регламентувати час, який відведений на наради;
- дотримуватися принципу пріоритетності під час вирішення завдань;
- розподіляти вирішення справ на окремі етапи виконання;
- встановлювати термін виконання поставленого завдання;
- при плануванні завдань враховувати коливання рівня працездатності.

Успішному управлінцю потрібно пам'ятати також про власний імідж. Для керівника навчального закладу особистий імідж є інструментом здійснення управлінської діяльності. Він повинен наполегливо дбати про свій імідж, адже це важливо при побудові сприятливих взаємин з оточенням.

Зовнішній вигляд керівника має свідчити про його професійність, впевненість, успішність. Це потрібно для того, щоб підлеглі чи інші люди відчували довіру до керівника й до навчального закладу загалом [2].

Якісне виконання керівником управлінських функцій полягає у здобутті ним фахової підготовки у сферах розвитку освітніх процесів.

На сьогодні можна знайти достатню кількість інформації щодо роботи з керівниками закладів. Наприклад, заслуговують на увагу модулі методичного супроводу професійного зростання керівників дошкільних навчальних закладів.

Модулем називають логічно завершену, відносно самостійну та цілісну частину навчального курсу, в якій поєднано теоретичні і практичні матеріали, які є потрібними і відповідають змісту й структурі [5].

Для кожного модуля заздалегідь створюється система навчально-методичного та технологічного забезпечення, що є необхідною для виконання конкретної професійної діяльності. Тематика модулів може бути про специфіку взаємодії з батьками, організацію освітнього процесу, управління інноваційним розвитком закладу, проведення нарад та багато іншого. Теми можуть бути актуальними і створюватися відповідно до запитів керівників закладів.

Теоретичні та практичні матеріали кожного модуля складаються з кількох одиниць. Кожна модульна одиниця вміщує в собі матеріали, які допомагають опанувати важливу інформацію щодо конкретного питання.

При розробленні змісту модулів значну увагу приділяють навчально-методичному забезпеченню, джерелам, які будуть використовувати під час методичного супроводу. Кожний модуль потребує відповідного технологічного забезпечення, яке полягає в правильному доборі та створенні відповідної послідовності методів, прийомів і процесів, що сприятимуть найкращому опануванню керівниками матеріалу; забезпечуватимуть зворотній зв'язок, який даватиме змогу бачити і розуміти труднощі учасників процесу під час опрацювання та засвоєння інформації.

Для реалізації змісту певного модуля використовують різноманітні форми та методи роботи з керівниками закладів: робота з наочним матеріалом, експрес-анкетування, управлінський діалог, дискусії, діалог-обговорення. Форми та методи можуть змінюватися та доповнюватися.

При правильній організації роботи творчих груп керівників, які працюватимуть під керівництвом ме-

тодистів науково-методичного центру та залучення спеціалістів управління освіти, надає змогу створити ефективну програму методичного заходу, який підвищить знання учасників процесу та підвищить управлінську компетентність керівників дошкільних закладів.

Отже, для становлення управлінської компетентності та професійного зростання керівника дошкільного навчального закладу важливо розвивати психологічну готовність до управлінської діяльності, інформаційну культуру для результативного спілкування з підлеглими, комунікативні вміння для підтримання взаємин із людьми. Також важливо навчати керівників самоменеджменту для підвищення результативності власної діяльності. Потрібно пам'ятати, що й імідж керівника займає значну роль під час управлінської діяльності, адже це є складовою управлінської компетентності.

Для підвищення рівня управлінської компетентності потрібно також використовувати різні форми та методи роботи з керівниками. Тому можна використовувати модулі методичного супроводу, які надають потрібну інформацію керівникам, та підвищують їх управлінський рівень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кононко О. Керівник дошкільного навчального закладу: особистість і професіонал / О. Кононко // Практика управління дошкільним закладом. 2012. – № 5. – С. 12-16.
2. Корольчук О. Складові управлінської компетентності керівника / О. Корольчук // Практика управління дошкільним закладом. – 2016. – № 5. – С. 18-25.
3. Овчарук О. Ключові компетентності: Європейське бачення / Оксана Овчарук // Управління освітою. – 2004. – № 2. – С. 6-9.
4. Пікельна В. С. Управління школою: у 2-х ч. / В. С. Пікельна. – Харків: Основа, 2004. – Ч. 1. – 112 с.
5. Романюк І. Модулі методичного супроводу професійного зростання керівників дошкільних закладів / Ірина Романюк // Практика управління дошкільним закладом. – 2015. – № 10. – С. 18-20.
6. Самоменеджмент керівника як запорука успішної діяльності учасників освітнього процесу // Практика управління дошкільним закладом. – 2016. – № 7. – С. 7-13.
7. Шаповал Р. В. Формування управлінської компетентності керівника дошкільного навчального закладу: дис... канд. наук: 13.00.04 / Р. В. Шаповал. – Харків, 2009. – 201 с.

УДК 331.103.32:658(477)

ГУЦЬКО І. С.

Наук. керівник: ЧЕРНЯХОВИЧ І.А., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Науково-технічна революція, розвиток інформаційного суспільства, глобалізація вимагають праці з інтелектуальним потенціалом управлінців. Адже інтелектуальний потенціал – це не просто множина здобутків яскравих особистостей, це постійне самовдосконалення, вимогливість як до інших, так і до себе.

Нові умови господарювання вимагають і нових підходів до управління, тому має особливе значення огляд докорінних змін, які відбуваються в галузі управління, оскільки триває зміна соціально-економічної системи. Постає необхідність рішуче ламати стереотипи мислення, які склалися протягом тривалого часу.

Менеджмент пронизує всю організацію, торкається практично всіх галузей її діяльності.

Перш за все український бізнес, і не лише український, орієнтований на одержання прибутку. На жаль, економічна ситуація в Україні породжує зацікленість на грошах, нестачу творчого підходу до прийняття управлінських рішень.

Звичайно, є менеджери, які прагнуть покращити управлінські методи в рамках своїх можливостей. Тому важливим є процес професійної підготовки кваліфікованих управлінців, застосування нових методів управлінської освіти, підвищення кваліфікації топ-менеджерів. Зумовлено це тим, що рівень освіти та знань керівників будь-якої ланки сьогодні в середньому є нижчим від рівня знань їх підлеглих, які, в основному, мають професійну освіту.

Зацікленість на прибутку провокує іншу проблему – ігнорування інтересів споживачів. Україна ще не доросла до максимальної орієнтації на клієнта. Основне завдання на даному етапі розвитку – вижити за будь-яку ціну.

Управлінцям необхідно пам'ятати, що вижити можна тільки завдяки клієнтам, оскільки в кінцевому рахунку бізнес існує для клієнтів, а не для керівництва. Якщо дотримуватись цього правила, то й збагачення стане логічним наслідком діяльності, що зорієнтована на інтереси споживача.

Ще однією важливою проблемою є конкуренція. Ми можемо спостерігати, як у цілих галузях бізнесу виникають складності через те, що люди знищують один одного й не вміють співпрацювати. Особливо, якщо галузь висококонкурентна.

Поняття конкуренції саме по собі жорстке й передбачає виграш за рахунок програшу іншого. Це явище продиктоване зосередженістю на власній

особі, самозакоханістю, але ж у конкуренції також можливий варіант “виграю я – виграє інший”.

Більшість керівників впевнені, що тільки вони знають, як чинити правильно, й абсолютно не погоджуються з чужою думкою. Такі бізнесмени не будуть думати про людей, які розвивають їхній бізнес, вони прагнуть контролювати максимум процесів на підприємстві. Для них характерна позиція: якщо в компанії трапляються невдачі – винні співробітники, а якщо ж у справах – успіх, то він став можливий завдяки особистим зусиллям керівника.

Ця проблема свідчить про невміння розділяти успіх зі своїми співробітниками. Через недостатню кількість досвідчених менеджерів на ринку праці та недовіру на найманих менеджерів із боку власників підприємств ускладнюється делегування повноважень.

Оскільки “кадри вирішують все”, то в першу чергу потрібно приділити увагу стимулам персоналу до продуктивної роботи (нематеріальній мотивації), а саме просуванню кар’єрними сходами, подякам, підвищенню кваліфікації, безкоштовному харчуванню, наданню путівок (курорти, санаторії), наданню автомобіля, мобільного телефону та ін.

Небажання щось змінювати, схильність зберігати стабільність, прагнення охороняти свій statusquo, свою позицію, посаду та напрацювання, пишатися минулими заслугами та досягненнями й продовжувати робити все, як раніше, зберігати непорушність процесів у компанії, які одного разу призвели до успіху, – ще один недолік українського менеджменту. Безумовно, пишатися минулими досягненнями або минулими стратегіями можна, але вони працюють не завжди. За своєю значимістю та масштабами проблема змін, ми вважаємо, – найважливіша проблема управління.

Особливо актуальною проблемою є недовірливе та упереджене ставлення до консалтингу та консалтингових фірм. На Заході консалтинг є пріоритетним напрямом діяльності. Іноді краще скористатися думкою професіонала, щоб досягти більшої ефективності свого бізнесу. Власникам підприємств потрібен об’єктивний аналіз ефективності їх роботи, “погляд збоку”. Це зумовлює об’єктивну потребу підприємств у зовнішньому аудиті та консалтингу.

Ще одним недоліком і пережитком минулого є недосконалість організаційних структур, відсутність чіткої структури управління компанією, низька гнучкість організаційних структур, формалізованої

ієрархії, відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві; занадто глибокі вертикальні зв'язки (багато рівнів підпорядкування без встановлення горизонтальних інформаційних зв'язків між нижніми рівнями різних гілок). Наслідком цього є необґрунтована бюрократизація компанії, коли всі рішення приймаються на верхньому рівні; відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві; недостатність та несвоєчасність забезпечення управлінців якісною інформацією для прийняття управлінського рішення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Азарова А. О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А. О. Азарова, О. А. Ковальчук // Економічний простір. – 2010. – № 5. – С. 53-58.
2. Колесніков Г. Вплив ментальності українського народу на політико-економічні процеси в суспільстві // Проблеми педагогічних технологій: Зб. наук. пр. – Луцьк, 2000. – С. 13-20.
3. Поліщук Д. І Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві [Електронний ресурс] / Я. Д. Качмарик, Д. І. Поліщук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Режим доступу: http://globalnauka.com/naukova_ukraina/2210.html.

УДК 005:658.152

ГУЦЬКО І.С.

Наук. керівник: ПИЛЯВЕЦЬ В.М., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Предметом управлінської праці (те, на що спрямована діяльність менеджерів) у широкому розумінні є трудова діяльність людей. Менеджмент найчастіше визначають саме як вплив однієї особи або групи осіб (менеджерів) на інших осіб для спонукання до дій, які сприяють досягненню цілей організації.

Американська дослідниця М. П. Фоллет характеризувала менеджмент як забезпечення виконання роботи за допомогою інших осіб. Однак для того, щоб ефективно впливати на дії працівників, менеджерам потрібна інформація. Остання збирається, аналізується та опрацьовується, опосередковуючи вплив менеджменту на трудову діяльність.

Тому у вузькому значенні специфічним предметом управлінської праці менеджерів є саме інформація про всі процеси, що відбуваються в організації (фірмі), її збір, оброблення та накопичення. Інформація повинна бути оперативною (своєчасною), достовірною, суттєвою, чіткою й водночас комплексною, надходити від усіх підрозділів організації та стосуватися всіх напрямів її діяльності. Для ділового підприємства особливе значення має інформація в галузях маркетингу, науково-технічних досліджень, виробництва, фінансів, персоналу.

Менеджмент як самостійний вид професійної діяльності властивий будь-якому комбінованому робочому процесу в межах організації. Організація – це група людей, яка має принаймні одну спільну мету й намір працювати разом задля її досягнення.

Виробниче підприємство, торговельна фірма, юридична компанія, банк, кафе, навчальний заклад, політична партія та ін. є організаціями. Для успішно-

го функціонування організації необхідні, по-перше, координація робіт виконавців усередині організації; по-друге, координація зв'язків організації з зовнішнім середовищем, прилаштування до змін у ньому.

Діяльність з координування робіт людей і складає сутність управління. З точки зору функціональної ролі, суб'єкти управління в організації тривалий час поділялися на три групи: керівники, фахівці та службовці. Керівники підприємств (фірм) та структурних підрозділів спрямовують, координують і стимулюють діяльність трудових колективів.

Керівники вищого рівня здійснюють загальне стратегічне керівництво організацією в цілому, визначають основні напрямки її розвитку, мають право приймати рішення про зупинку та реорганізацію підприємств. Це директори, генеральні директори, президенти компаній, голови рад директорів та їхні заступники. Керівники середнього рівня очолюють підрозділи, що мають у своїй структурі інші первинні одиниці. Конкретний зміст їхньої діяльності залежить від специфіки цілей, завдань та роботи підрозділів. Це керівники служб, відділів та відділків, проєктів, програм і філіалів підприємств.

Керівники низового рівня мають у своєму підпорядкуванні працівників переважно виконавчої праці. Діяльність керівників цього рівня має оперативний характер, відрізняється різноманітністю завдань, а також постійними контактами з безпосередніми виконавцями. До фахівців (інженери, економісти, юристи та ін.) належить персонал, який зайнятий інженерно-технічними, планово-економічними, юридичними, соціальними та іншими роботами й виконує окремі

управлінські функції. Головне призначення фахівців – надавати кваліфіковану допомогу керівникам в управлінні організацією. Фахівці аналізують забрану інформацію та готують варіанти управлінських рішень для керівників.

Для заміщення посад фахівців у більшості країн необхідно мати вищу освіту. Службовці (обліково-бухгалтерські працівники, архіваріуси, секретарі) обслуговують діяльність керівників і фахівців, виконуючи стандартизовані операції логічного та технічного типу, що легко нормуються. Однак вважати фахівців і тим більше службовців менеджерами (управителями) не можна. У західних країнах менеджером є управитель, який:

- займає постійну посаду в організації;
- наділений повноваженнями й несе відповідальність за прийняття рішень за конкретними напрямками діяльності;
- організовує ті чи інші роботи в межах визначеної кількості співробітників, підпорядкованих йому;
- має спеціальну професійну підготовку, знання та вміння в сфері менеджменту;
- володіє необхідними особистими якостями, здібностями працювати з людьми.

Менеджмент як процес управління здійснюється на різних рівнях та в різних сферах діяльності організації. За рівнями управлінської діяльності виділяють: стратегічний менеджмент, оперативний менеджмент і контроль. Стратегічний менеджмент включає в себе формулювання генеральної мети менеджменту (місії, філософії організації); прогнозування шляхів, способів та результатів її досягнення з урахуванням різноманітних чинників; розроблення стратегічного плану організації.

Оперативний менеджмент визначає практичну діяльність з реалізації стратегії організації. Контроль

передбачає аналіз досягнутих результатів, що дозволяє продовжити цикл управління. Менеджмент, який дає змогу організації досягти поставлених цілей, є успішним.

Проведений аналіз існуючих світових моделей менеджменту дає можливість сформувати приблизну національну модель українського менеджменту, головна ідея якого полягає в досягненні добробуту населення.

До основних його принципів пропонується віднести таке:

- а) встановлення чіткої організаційної системи в організаціях із наданням відповідних повноважень, при цьому необхідним є постійний контроль за виконанням поставлених завдань;
- б) збереження національних традицій та їх запровадження, при нагоді у виробничий процес.
- в) надання свободи виробничому сектору в підприємницькій та інших видах діяльності.
- г) активна підтримка зі сторони держави розвитку малого й середнього бізнесу як основних елементів ринкової економіки.
- д) приведення правової бази виробничої та підприємницької діяльності до логічно встановлених та економічно обґрунтованих норм і правил.
- е) створення умов до запровадження соціальних програм, що дасть можливість підвищити добробут населення країни, підняти рейтинг країни та наблизити його до європейських стандартів.
- ж) психологічна та матеріальна допомога населенню у складні періоди розвитку економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера / Л.В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: Професіонал, 2004. – 304 с.
2. Бабенко О. А. Професіонально важные качества личности менеджера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psi.lib.ru/statyi/sbornik/profklm.htm>, 2012.

УДК 338.5:658.87

ДОРОШ І.В.

Наук. керівник: ПИЛЯВЕЦЬ В.М., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

ЦІНА ТА ОСОБЛИВОСТІ ДІЇ МЕХАНІЗМУ РИНКОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Під загальною широко розповсюдженою назвою "ціна" розуміється комплекс економічних понять, що входять у єдину синтетичну категорію. Дати загальне визначення поняття "ціна" так само важко, як і знайти правильне визначення терміну "гроші".

Для продавця і покупця таке твердження може видатися дивним, адже тому, хто купує товари за певною ціною, здається, усе зрозуміло. Для нього – це та кількість грошей, яку він повинен заплатити за одиницю товару, річ чи послугу. Для продавця – це кількість грошей, яку він може отримати за річ, кот-

ру продає. Але ці елементарні визначення не дають ключа до розуміння того, якою ціна повинна бути, як вона утворюється, як працює ціновий механізм. Ще не так давно ціну визначали як грошове вираження вартості товару. А вартість, як відомо, – це втілена й уречевлена в товарі абстрактна праця. Однак на практиці трапляються такі випадки, коли вартість одного товару перевищує вартість іншого, а ринкова ціна його є меншою. Це пояснюється співвідношенням попиту та пропозиції на товари. У нашому випадку ціна другого товару більша через

те, що попит на нього перевищує пропозицію, а тому його ціна вища від вартості.

Отже, ціна є грошовим вираженням вартості товару лише в тому випадку, коли існує рівновага між попитом і пропозицією. В інших випадках коливання цін спричиняється не вартістю, а іншими причинами. Одним із найважливіших способів ціноутворення є витратний підхід. Суть його полягає у тому, що величина ціни товару безпосередньо залежить від витрат виробництва й обігу. При цьому визначаються ціни тих факторів, які були витрачені на виробництво й продаж товару. Це полегшує вирішення проблеми формування ціни, адже ціни факторів встановити легше, ніж ціну готового товару. При розрахунку ціни таким методом широко використовується визначення витрат на основі калькуляції, тобто бухгалтерського розрахунку витрат за їх окремими елементами. В економіці велику частину витрат становлять витрати, пов'язані з оплатою праці, витраченої на виробництво товару.

Саме ринкова ціна найоб'єктивніше виражає справжню вартість товару. Вільний ринок – це геніальний оцінювач вартості в її грошовому виразі, повністю його змінити не може ніщо. Немає ринку – нема об'єктивної ціни. Особливістю вільного ринку є те, що при певній кількості запропонованої продукції він ніби сам по собі намагається досягти рівноваги. Таким чином, при рівновазі попиту та пропозиції встановлюється ринкова рівноважна ціна. Відповідно рівновага відображає компроміс між покупцем і продавцем, що реалізується на взаємоузгодженні при купівлі-продажу. Єдиною рівноважною ціною, котра може зберігатися, оскільки задовольняє як покупців, так і продавців, є ціна, при якій обсяг пропонованого товару дорівнює обсягу товару, який потрібен на даний час.

Справді, коли покупець захоче купити товар за ціною, нижчою від рівноважної, то величина попиту буде більшою, ніж величина пропозиції, виникає дефіцит товару й ціна буде зростати доти, поки пропозиція не стане дорівнювати попиту. Якщо ж продавці захочуть продавати товар за ціною вищою від рівноважної, то величина пропозиції буде вищою від величини попиту, утворюється надлишок товару й у результаті цього ціна почне зменшуватися, поки попит і пропозиція не врівноважаться. Таким чином, на конкурентному ринку, коли попит і пропозиція товару залежить тільки від ціни, встановлюється рівноважна ринкова ціна.

Підприємцям слід акцентувати увагу на залежності еластичності попиту від ціни або цінової еластичності, котра показує реакцію величини попиту у відповідь на зміну цін і визначає на скільки відсотків зміниться величина попиту при зміні ціни на 1 %. Так, наприклад, якщо маркетингова служба, підраховуючи еластичність попиту, визначила, що попит на товар еластичний, то слід дати керівництву фірми рекомендацію про зменшення ціни. При цьому ви-

ручка зростатиме за рахунок збільшення попиту на товар. Якщо ж навпаки – попит не еластичний, то в даному випадку доцільніше розглянути можливість збільшення ціни. При цьому виручка матиме тенденцію до зростання. Великий вплив на рівень цін і їх динаміку має стан фінансово-кредитного середовища. При тому безпосередній вплив на ціни становлять зміни купівельної спроможності грошової одиниці країни. У нормально функціонуючій економіці, коли гроші забезпечені золотим вмістом, співвідношення між сумою цін товарів і кількістю грошей в обігу відносно стабільне. При відсутності такої умови в системі "кількість грошей – сума цін" починає змінюватися сама структура цін.

Наступний важливий фактор, що впливає на ціну – це споживачі. Кожен підприємець повинен бачити глибокий взаємозв'язок між ціною та її сприйняттям різними споживачами. Відносини між цінами й кількістю зроблених покупок за цими цінами можна пояснити двома причинами:

- впливом законів попиту, пропозиції та цінової еластичності;
- неоднаковою реакцією покупців різних елементів ринку на ціну.

Проте, найголовнішими факторами, що здійснюються шляхом становлення певного порядку ціноутворення, є та такі, що безпосередньо спрямовані на зміну кон'юнктури ринку, створення певного становища у сфері фінансів, валютних та податкових операцій, оплати праці. Не слід забувати про високий рівень монополізації промисловості. Для відведення їй підприємств-монополістів, що спрямовані на пониження інтересів інших підприємств та шкодять ефективному функціонуванню товарних ринків, держава ввела регулювання цін на продукцію, яку вони випускають.

Ринкова економіка вимагає впровадження вільних цін, тобто цін, які встановлюються не державою, а виникають об'єктивно на ринку в умовах вільної конкуренції з урахуванням справжньої вартості товару, співвідношення попиту й пропозиції на нього. Процес встановлення вільних цін доволі тривалий і вимагає багато зусиль, передусім створення відповідних умов: ліквідації монополії, розповсюдження та приватизації засобів виробництва, виникнення вільної конкуренції. Ігнорування цього неминуче призводить до цінової агресії та зниження життєвого рівня населення. Отже, перехід до вільних цін насамперед передбачає створення умов для конкуренції. В умовах ринкової економіки ціна має величезне значення. Вона визначає структуру й обсяг виробництва, рух матеріальних потоків, розподіл товарної маси й рівень добробуту суспільства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
2. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика / Ю. Г. Тормоса. – 2-е вид. – К.: КНЕУ, 2006. – 92 с.
3. Шуляк П. Н. Ценообразование / П. Н. Шуляк. – М.: Фінанс, 1998. – 348 с.

УДК 331.101.3

КЛОЧКО О.В., канд. пед. наук, доц.

м. Вінниця

**ФОРМУВАННЯ НОВИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ
ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ
В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Вектор розвитку закладу охорони здоров'я передусім ґрунтується на обраній стратегії. Система стратегічного управління будь-якого закладу охорони здоров'я включає в себе цілі, стратегії, ресурси на вході системи, зовнішні фактори та результати. Окрім матеріальних ресурсів, вагому роль у розвитку організації відіграють трудові ресурси, які забезпечують їх ефективну діяльність. Під час розробки стратегічних планів розвитку закладу охорони здоров'я визначаються найважливіші пріоритети кадрової політики, завдання та напрямки їх досягнення. У стратегічному плані закладу охорони здоров'я визначаються такі складові кадрової політики в напрямку використання людського потенціалу: визначення якісного складу персоналу, критеріїв підбору співробітників, структури та штатного розкладу підприємства, напрямків підвищення кваліфікації окремих категорій співробітників.

Нами досліджено один з елементів стратегії – використання людського потенціалу. Аналіз показав, що в більшості закладів охорони здоров'я у працівників немає фундаментальної мотивації для ефективної діяльності, вони не беруть на себе повну відповідальність за прийняття та реалізацію управлінських рішень, не ототожнюють себе з організацією або підприємством. Саме це зумовлює нагальність якісного підбору кадрів й ефективне їх використання, а отже, необхідність розробки стратегії управління персоналом і використання людського потенціалу.

Роль філософії використання людського потенціалу в сучасних умовах багаторазово зростає. Удосконалення стратегії використання людського потенціалу необхідно розглядати як один з головних факторів підвищення ефективності діяльності будь-якої організації, що потребує нових підходів до управління та нового управлінського мислення. Нове управлінське мислення полягає, перш за все, у постійній розробці нових і удосконаленні діючих стратегій використання людського потенціалу, складовими якої є системи та моделі управління, ефективна кадрова політика, скорочення всіх видів витрат у господарській діяльності, систематичний пошук нових, більш удосконалених форм та методів організації управління, шляхи підвищення продуктивності праці, забезпечення гнучкості й оперативності діяльності організації, покращення якості охорони здоров'я населення. Для досягнення цієї мети необхідно:

- здійснювати постійні інвестиції у людський капітал;

- шукати та знаходити джерела зниження витрат;
- розвивати й винагороджувати активність працюючих;
- поєднувати встановлену оплату праці з участю працівників у прибутку.

Високого рівня ефективності стратегії використання людського потенціалу в сфері охорони здоров'я можна досягти лише за умови встановлення тісного зв'язку між результатами праці та розмірами її оплати. Тому необхідно виникає потреба в оцінці ефективності праці на рівні окремого медичного працівника, який буде ґрунтуватися на принципах комплексності, об'єктивності, вагомості, обґрунтованості, справедливості, обізнаності, простоти, прив'язки та гласності. У період ринкової трансформації економіки основними напрямками державної політики щодо стимулювання ефективного управління медичним персоналом повинні бути: зростання обсягів та диверсифікація джерел фінансування охорони здоров'я, реформування системи оплати праці медичного персоналу та його пенсійного забезпечення, вдосконалення соціально-трудових відносин у сфері охорони здоров'я, створення дієвої системи безперервної освіти та атестації медичних кадрів, покращення умов праці в медичних закладах та підвищення її безпеки, вдосконалення нормування та організації праці, підвищення престижу праці у сфері охорони здоров'я.

Істотні позитивні зрушення в ефективності праці медичного персоналу можуть бути досягнуті виключно за умови всебічного перегляду діючого механізму її стимулювання. У якості такого механізму необхідно розглядати сукупність політичних, фінансових, соціально-економічних, організаційних, морально-психологічних та інших важелів, інструментів і методів впливу, що діють на макро-, мезо-, мікроекономічному й особистісному рівнях та спонукають медичних працівників до ефективної праці шляхом узгодження їх особистих інтересів із інтересами роботодавців та споживачів медичних послуг.

У період ринкової трансформації економіки основними напрямками державної політики щодо стимулювання ефективної праці медичного персоналу мають стати: зростання обсягів та диверсифікація джерел фінансування охорони здоров'я, реформування системи оплати праці медичного персоналу та його пенсійного забезпечення, вдосконалення

соціально-трудових відносин у сфері охорони здоров'я, створення дієвої системи безперервної освіти та атестації медичних кадрів, покращення умов праці в медичних закладах та підвищення її безпеки, вдосконалення нормування та організації праці, підвищення престижу праці в сфері охорони здоров'я.

Аналіз використання трудових ресурсів Погребищенської центральної районної лікарні (Погребищенської ЦРЛ) дозволив встановити, що на фоні неспинного зростання забезпечення населення лікарями спостерігається зниження рівня укомплектованості їх штатних посад, навіть за рахунок сумісництва. Отже, виникає потреба в дослідженні причин низької ефективності праці медичного персоналу.

Результати обробки даних опитування щодо рівня морального задоволення від роботи лікарів середнього та молодшого медичного персоналу Погребищенської ЦРЛ засвідчують, що у повній мірі його має лише кожен третій медичний працівник; 29,8 % опитаних є радше задоволеними своєю роботою, ніж ні; 7,6 % відчують труднощі з пошуком відповіді на це запитання (табл. 1). На жаль, 32,4 % медичних працівників у тій чи іншій мірі не одержують морального задоволення від роботи, що доводить низький рівень їх мотивації до праці. Найбільше моральне задоволення від роботи отримують лікарі, найменше – молодші медичні працівники, зокрема, 80 % лікарів визнають свою роботу такою, що приносить моральне задоволення, у той час, як серед молодшого медичного персоналу цей показник становить лише 11,3 %. Натомість, кожен третій із них стверджує про моральне невдоволення роботою, яку він виконує.

Так, результати опитування засвідчили, що найбільш дієвими чинниками, які спонукають медичних працівників добре працювати, є усвідомлення важливості своєї справи та інтерес до праці – відповідно 31,8 % та 25,5 % у їх загальній сукупності (табл. 2). Високу стимулюючу дію має також створення широким можливостей для реалізації медичним персоналом наявної професійної майстерності (12,9 %).

Очікування вдячності з боку пацієнтів та додаткової матеріальної винагороди від роботодавця також виступають чинниками, здатними справляти вплив на трудову поведінку медичного персоналу. Поряд із цим, медичні працівники проявляють певну байдужість до високої моральної оцінки результатів їх праці колегами та керівництвом і не вважають жорсткі вимоги щодо виконання посадових обов'язків із боку останнього такими, які відчутно стимулюють ефективну трудову діяльність.

Основним чинником, що викликає погіршення результатів праці, медичний персонал визнає вкрай низьку оплату праці. У загальній сукупності антистимулів до ефективної трудової діяльності його відзначили 42,9 % опитуваних. Суттєво перешкоджають поліпшенню результатів праці й такі фактори, як погані умови праці та слабкий зв'язок розміру заробітку з трудовим внеском працівника – відповідно 20,2 та 12,4 % у загальному підсумку.

Цікавим є те, що падіння престижу праці також розглядається медичним персоналом як один із основних антистимулів до підвищення її ефективності. Це доводить, що матеріальне стимулювання праці саме по собі не спонукає медичних працівників істотно поліпшувати результати трудової діяльності, зас-

Таблиця 1.

Моральна задоволеність від праці працівників Погребищенської ЦРЛ, %

Категорія медичних працівників	"Чи отримуєте Ви моральне задоволення від роботи?"				
	Так	Скоріше так, ніж ні	Скоріше ні, ніж так	Ні	Важко відповісти
Лікарі	39,3	40,7	8,0	4,0	8,0
Середній медперсонал	38,7	32,0	16,0	2,7	10,6
Молодший медперсонал	11,3	18,0	40,0	26,7	4,0
Разом	29,8	30,2	21,3	11,1	7,6

Таблиця 2.

Стимули до ефективної праці у працівників Погребищенської ЦРЛ, %

"Що в найбільшій мірі спонукає Вас добре працювати?"	Лікарі	Середній медичний персонал	Молодший медичний персонал	Разом
Усвідомлення важливості своєї справи	32,0	34,0	29,3	31,8
Інтерес до праці	29,3	22,0	25,4	25,5
Можливість реалізувати свої професійні знання та навички	20,7	17,3	0,7	12,9
Висока моральна оцінка досягнутих результатів праці керівництвом та колегами	2,0	2,7	3,3	2,7
Очікування вдячності з боку пацієнтів	8,7	6,0	13,3	9,3
Наявність перспективи подальшого кар'єрного росту	2,0	4,0	4,0	3,3
Можливість отримання премії	3,3	9,3	16,7	9,8
Жорсткі вимоги щодо виконання посадових обов'язків	2,0	4,7	7,3	4,7

тосування його важелів на практиці має супроводжуватися активізацією дії моральних стимулів.

Таким чином, стратегія використання людського потенціалу передбачає в першу чергу формування стратегії управління персоналом організації, яка враховує стратегію розвитку організації. Стратегія використання людського потенціалу виробляється з урахуванням, як інтересів керівництва організації, так і інтересів її персоналу. Стратегія використання людського потенціалу передбачає:

а) визначення цілей використання людського потенціалу, тобто у процесі прийняття рішень у сфері управління персоналом повинні бути враховані як економічні аспекти (ухвалена стратегія управління персоналом), так і потреби та інтереси працівників (гідна оплата праці, задовільні умови праці, можливості розвитку і реалізації здібностей працівників тощо);

б) формування ідеології та принципів кадрової роботи, тобто ідеологія кадрової роботи повинна бути відображена у вигляді документа й реалізуватися в повсякденній роботі усіма керівниками структурних підрозділів організації, починаючи з керівника організації. Цей документ повинен являти собою набір етичних норм, що не підлягають порушенню, у роботі з кадрами організації. У міру розвитку організації та зміни зовнішніх умов кадрової роботи організації він може уточнюватися;

в) визначення умов для забезпечення балансу між економічною та соціальною ефективністю використання трудових ресурсів в організації;

г) забезпечення економічної ефективності в галузі управління персоналом означає оптимальне використання персоналу для досягнення цілей підприємницької діяльності організації (наприклад, збільшення обсягів виробництва) при обмеженості відповідних організації трудових ресурсів. Як показав аналіз, для Погребищенської ЦРЛ нами запропоновано використовувати стратегію розвитку, а саме стратегію помірною зростання, яка передбачає зростання в багатьох напрямках, але повільними темпами, тому що швидке зростання досить небезпечне. Стратегія управління персоналом направлена на закріплення та залучення кадрів, їх стабілізацію на підприємстві за рахунок внутрішньо-організаційного переміщення та перепідготовки, створення матеріальних та нематеріальних стимулів з метою збільшення продуктивності праці, що спонукає до індивідуального розвитку особистості.

Стратегічні концепції управління персоналом в сучасних умовах розглядаються працівниками як вирішальний чинник збереження конкурентоспроможності організації. Вони спрямовані на підготовку кадрів у відповідності зі змінними вимогами ринку медичних послуг і з урахуванням впровадження нових технологій. Для нової стратегії використання людського потенціалу сучасного типу повинні бути

характерні такі параметри: невеликі організаційні підрозділи з невеликою кількістю працівників, які володіють високим освітньо-кваліфікаційним рівнем; обмежена кількість ієрархічних рівнів управління, що характеризують "плоску" організаційну піраміду; направленість діяльності на якісне медичне обслуговування населення та гнучкий; більш високий рівень надання послуг і більш низький рівень витрат.

Нова стратегія використання людського потенціалу повинна базуватись на таких принципах: принципі відповідності функцій управління та здібностей управляючих; принципі єдиного початку; принципі спеціалізації; принципі діапазону управління; принципі організаційного обмеження; принцип делегування повноважень; принципі пріоритетності людських ресурсів.

Результат діяльності організації визначається ступенем єдності колективу, який базується на максимальному делегуванні функцій управління співробітникам і постійним підвищенням рівня мотивації працівників. Система матеріального стимулювання, винагороди працівника за його працю, на сучасному етапі розвитку ґрунтується, перш за все, на рівні його кваліфікації. Істотні позитивні результати впровадження ефективної стратегії використання людського потенціалу можуть бути досягнуті виключно за умови всебічного перегляду діючого механізму її стимулювання. Одним із основних способів підвищення ефективності стратегії використання людського потенціалу повинна бути атестація персоналу. Вона сприяє подальшому поліпшенню підбору, розміщення кадрів, підвищенню їх кваліфікації, допомагає визначити ділові якості працівника й установити чи відповідає він займаній посаді, виявити його слабкі і сильні сторони, а також створити резерв кадрів на підвищення. Існує багато методів атестації управлінського персоналу: "мозковий штурм", анкетування, порівняльний аналіз, соціологічне опитування, експертні оцінки.

З метою індивідуального підходу до працівників лікарні пропонуємо впровадити індивідуальний план розвитку, який містив би самооцінку співробітника, його бачення того, як він міг би поліпшити результати своєї професійної діяльності, й заходи, які могли б допомогти йому в самовдосконаленні. Співробітник також оцінює свою діяльність протягом всього періоду й може використати ту ж форму реєстрації досягнень, що й керівник. Оцінка власної діяльності необхідна для внесення коректив у роботу впродовж визначеного періоду, розробки плану на наступний період, підготовки до атестаційної співбесіди. Також пропонуємо керівникам різних рівнів лікарні здійснювати поточний контроль за роботою співробітника, в тому числі за виконанням індивідуального плану. Для цих цілей керівник може використати спеціальну форму реєстрації досягнень, що дозволяє більш об'єктивно оцінити персонал.

Отже, основні пріоритети стратегії використання людського потенціалу на певний тривалий період є важливим компонентом стратегічного плану розвитку організації. З метою більш чіткої організації системи управління персоналом на підприємстві розробляють концепцію управління персоналом, що деталізує напрямки кадрової політики, які прийняті в стратегічному плані розвитку закладу охорони здоров'я. Основу концепції стратегії використання людського потенціалу закладу охорони здоров'я складають: розробка принципів, напрямків та методів управління персоналом; урахування роботи з персоналом на всіх рівнях стратегічного планування закладу охорони здоров'я; впровадження нових методів

і систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу; визначення та проведення скоординованої єдиної тарифної політики й оплати праці; розробка й застосування економічних стимулів і соціальних гарантій; розробка заходів щодо соціального партнерства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Басва О. В. Менеджмент та організація роботи лікувально-профілактичних закладів / О. В. Басва, В. І. Чебан. – [у 2 ч.]. – К.: МАУП, 2013. – Ч. 1. – 372 с.; – Ч. 2. – 308 с.
2. Петюх В. М. Управління персоналом. – К.: КНЕУ, 2015. – 124 с.
3. Світовий досвід організації кадрової політики на підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.managerhelp.org>.

УДК 658.012.123.

КОЗАК О.О.

Наук. керівник: ПИЛЯВЕЦЬ В.М., канд. екон. наук, доц.
м. Вінниця

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Потужного розвитку економічний аналіз набув у більшості розвинених країн у період переходу до ринкових відносин, оскільки саме тоді й виникла потреба застосовувати в господарській діяльності позикові засоби, тобто з'явилась необхідність визначати рівень ризику, поглиблювати аналіз фінансового стану підприємств-позичальників.

В Україні за останнє десятиріччя внаслідок реформування економіки та переходу до ринкових відносин зростає потреба в проведенні економічного аналізу не тільки виробництва продукції, а й її збуту. Практично провідну роль в організації аналітичної роботи відіграє здійснення аналізу не лише щодо підприємства в цілому, а й власне за окремими виробничими й технологічними операціями, у зв'язку з чим починають використовувати новий вид аналізу – операційний, основи якого в Україні тільки розробляються.

Аналіз господарської діяльності промислових підприємств набув чітко визначеної логічної послідовності, за якої виявлення умов і чинників виробничого процесу передують аналізу засобів виробництва й фінансових результатів. При цьому аналізується також зворотний зв'язок – вплив фінансового стану на виконання виробничої програми.

У післявоєнний період суттєво зросло значення досліджень, пов'язаних із аналізом собівартості промислової продукції, вишукуванням резервів скорочення витрат. Відбулися подальша диференціація економічного аналізу за галузями господарства, поглиблення аналізу діяльності внутрішніх підрозділів підприємств (на рівні цехів і дільниць).

Після переходу економіки України на ринкові засади значно розширилася сфера застосування економічного аналізу, на основі якого розроблялися варіанти управлінських рішень щодо поліпшення використання економічного потенціалу суб'єктів господарювання незалежно від форм власності.

Акцентуючи увагу на ролі економічного аналізу в системі управління виробництвом, доцільно відштовхуватися від пізнання тих чи інших явищ.

Відомо, що економічний аналіз – це метод пізнання економічної дійсності. Тож у процесі аналітичного дослідження необхідно керуватися всіма принципами й категоріями теорії пізнання:

- аналіз – поділ об'єкта чи явища на окремі складові;
- узагальнення результатів, отриманих під час аналізу;
- вивчення економічної дійсності у розвитку, взаємозв'язку з іншими реаліями (пошук умов розвитку явища);
- індукція, дедукція.

Залежно від рівня управління економічний аналіз поділяють на макроекономічний і мікроекономічний.

Під економічним аналізом господарської діяльності підприємства розуміють певний комплекс, системне дослідження господарської діяльності підприємств і об'єднань із метою підвищення ефективності й об'єктивності результатів оцінювання.

Для вироблення стратегії підприємства потрібно вміти оцінювати, взаємо пов'язувати та співвідносити процеси, що відбуваються на цьому підприємстві,

спрямовувати його дії на досягнення поставленої мети.

По суті, виробничий процес починається з аналізу й завершується ним, оскільки перед складанням прогнозу чи перспективи розвитку потрібно вивчити реальну інформацію про підприємство, тобто провести збирання, групування, аналітичну обробку інформації. Економічний аналіз сприяє зменшенню можливості прийняття неефективних управлінських рішень.

Навіть неприбуткові підприємства можуть мати позитивні елементи у своїй діяльності. Потрібно виявити причини, що перешкоджають ефективній діяльності підприємства й скласти перелік заходів для ліквідації тих чинників, що негативно впливають на виробництво.

Таким чином, економічний аналіз – це функція управління, що забезпечує науковість прийняття рішень.

Концептуальну основу сучасного економічного аналізу становить концепція якісного аналітичного

забезпечення прийняття та оцінки ефективності виконання управлінських рішень у часі та просторі. З огляду на прикладний характер методики економічного аналізу нами уточнено її суть і виділено такі основні елементи, як цільові потреби управління, інформаційне, методичне, організаційне та технічне забезпечення. Кожен із цих елементів у контексті практичної значущості та ефективності дій аналітика потребує докладнішого розгляду та конкретизації відносно конкретного аналізу об'єкта.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева Г. І. Організація і методика економічного аналізу / Г. І. Андреева, В. А. Андреева. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 353 с.
2. Пархоменко В. М. Економічний аналіз якості продукції: компоненти методики / В. М. Пархоменко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – №2(48). – С. 96-104.
3. Серединська В. М. Теорія економічного аналізу / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Укрметкнига, 2002. – 323 с.

УДК 658.34(477)

КОЛОСОВСЬКА А.В.

Наук. керівник: МИРОНЕНКО М.Ю., *д-р держ. упр., проф.*
м. Вінниця

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ СУВЕНІРІВ В УКРАЇНІ

Сувенірна продукція важливий елемент іміджу країни чи компанії, а також чудовий спосіб нагадати про себе. Сувеніри вміщують у собі колорит місця, в якому вони були придбані й виготовлені, та позитивні емоції, пов'язані з певними подіями, свідками яких була та чи інша людина. Тому сувенір, урозумінні його призначення, давно вийшов за рамки того туризму, що виник і сформувався в кінці XIX ст. Із розвитком масового туризму все більша кількість людей купують сувеніри не тільки на пам'ять собі, але й для того, щоб дарувати їх близьким людям на знак уваги. Тому появилася потреба відродження ремесел та промислів сувенірів, які є найкращим нагадуванням про іноземну країну (або регіон), оскільки найбільш яскраво передають її культурні особливості.

Сувенірна торгівля є важливою частиною індустрії туризму, оскільки сприяє збільшенню кількості туристів, як в середині країни, так і за її межами, допомагає розвитку місцевої економіки.

Якісний сувенір сприяє формуванню позитивного образу України як держави. Сувенір зазвичай стає частиною інтер'єру приміщення (офісу, житла) він постійно нагадуватиме про події та місце, де вони відбувалися. Важливо, щоб спогади викликали повагу

й захоплення. Духовний потенціал нашої народної творчості настільки великий, що заслуговує бути поширеним серед європейської спільноти [1].

За різними оцінками, український ринок сувенірної продукції характеризується досить високим рівнем конкуренції, проте, деякі експерти вважають, що цим можна знехтувати, оскільки в результаті кожна компанія йде своїм шляхом, має різне обладнання тощо.

Загалом, спостерігається така ситуація: 30% компаній мають власну виробничу базу для виготовлення сувенірів; 65,71% поставок відбувається з внутрішнього ринку, 32,86% – з Європи, 21,43% – з Азії. Щодо географії опитування: 42,85% компаній представляють Київ, 24,29% – Східну Україну, 12,86% – Західну Україну, 11,43% – Центральну Україну, 7,14% – Південну Україну, 1,43% – Північну Україну.

Проаналізувавши інформаційні джерела, можемо стверджувати, що широкий асортимент сувенірної продукції, виготовленої як кустарним, так і промисловим способом, вимагає створення класифікації, необхідної для більш ефективного обслуговування туристів і задоволення їхніх потреб.

На різні категорії можна розділити саму сувенірну продукцію. Йдеться про промо-сувеніри, бізнес-

сувеніри та VIP-сувеніри. Тут основним критерієм поділу виступає вартість сувеніру, а, відповідно – складність його виготовлення. Послуги з виготовлення промо-сувенірів надають 95,7 % компаній, бізнес-сувенірів – 81,4 %, VIP-сувенірів – 54,3 % [3].

До промо-сувенірів відносять недорогі ручки, запальнички, брелоки, значки тощо. Вони, як правило, роздаються у великих кількостях на різних масових заходах.

Бізнес-сувеніри представлено ручками, запальничками, письмовими та настільними наборами, щоденниками, записними книжками, попільничками, кухлями, футболками тощо (усе, що можна подарувати клієнтам і роздавати співробітникам компанії).

До VIP-сувенірів належать дорогі запальнички, наручні годинники, дорогі ручки, VIP-набори зі шкіри, дерева, металу, тобто – усе, що можна подарувати діловим партнерам.

Сучасні технології дозволяють наносити фірмові знаки практично на будь-які предмети, випускати продукцію будь-яким тиражем: від бізнес-сувенірів (паки, портфелі, органайзери, планінги) й функціональних предметів (ручки, запальнички, брелоки, посуд, пакети) до футболок, прапорів і транспарантів. Спосіб нанесення декілька: друк (шовкографія, деколь тощо), вишивка, тиснення, лазерне гравіювання [3, с. 95].

Реклама на сувенірах позитивно сприймається оточуючими, не викликає роздратування та є довготривалою. Сам факт дарування й отримання подарунків-сувенірів викликає позитивні емоції, сприяє створенню сприятливої атмосфери для ділового спілкування.

Ринок сувенірних крамниць, художніх салонів і галерей щороку збільшується. Активно працює пропаганда України як туристично привабливої країни.

На ринку сувенірів помітні кілька тенденцій. З одного боку – він активно розростається завдяки появі нових сувенірних крамничок та салонів, з другого – переважна більшість продукції в них, як правило, китайського виробництва.

Кількість туристів – це суттєвий фактор, як і їхня купівельна спроможність. Ринок сувенірів залежить

від платіжної спроможності населення, а оскільки в країні криза – він частково завмер, хоча ненадовго. Ринок сувенірів зростатиме, позаяк обмежити його дуже важко, адже він потенційно привабливий у різних цінових категоріях.

Для ринку сувенірів характерна сезонність. Улітку він найактивніший, а під кінець осені його динаміка суттєво спадає. Державні й народні святкування також активізують вітчизняних та іноземних туристів – їх багато на День Незалежності, Різдво, різноманітні фестивалі. Пік сезону припадає на літо й зимові свята, оскільки у цей час купують не лише сувеніри, а й подарунки [3, с. 96].

Отже, проведені дослідження показують, що виробництво сувенірів не стоїть на місці, змінюється асортимент сувенірних товарів та уподобання споживачів, оскільки попит на продукцію постійно зростає; сувенірна продукція підпорядкована модним тенденціям, а споживчий ринок – умовам конкурентоспроможності (попиту та пропозиції).

Подальших досліджень потребує система класифікації та систематизації сувенірної продукції та товарів художніх народних промислів.

Одним із напрямків розвитку українського ринку сувенірної продукції є проведення фестивалів-конкурсів та виставок-продажів, які окрім вищезазначеного дають змогу відроджувати традиції виготовлення предметів декоративно-ужиткового мистецтва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антонович С. А. Декоративно-прикладне мистецтво / С. А. Антонович. – Львів, 2002. – 264 с.
2. Захарчук-Чугай Р. В. Українське народне декоративне мистецтво / Р. В. Захарчук-Чугай, С. А. Антонович. – К.: Знання, 2012. – 342 с.
3. Пахолок О. В. Особливості українського ринку сувенірної продукції та її класифікація / О. В. Пахолок // Товарознавчий вісник. – 2015. – № 8. – С. 90-96.
4. Шкварок І. М. Вироби із шкіри – сувенірна продукція, об'єкти промислу та декоративно-прикладного мистецтва / І. М. Шкварок, Ю. І. Фордзюн, Т. Р. Іванчо // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2012. – № 13 (8). – С. 24-34.

УДК 338.33

МАКАРЕНКО А.В.

Науковий керівник: ПІШЕНІНА Т.І., *д-р екон. наук, проф.*
м. Київ**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Глобальні тенденції сучасного економічного розвитку загострили суперечності в розвитку галузей харчової промисловості. Перехід більшості розвинених країн до соціально орієнтованої економіки викликає необхідність в перегляді ціннісних установок і ролі соціальної інфраструктури в житті суспільства. У контексті світової економічної системи розвиток харчової промисловості стало усвідомлюватися як гарант соціального благополуччя та процвітання національних економік.

Усе ж варто визнати, що в науковій літературі зазначається відсутність цілісного підходу до проблеми розробки та створення механізмів підвищення якості роботи галузей харчової промисловості. Крім того, очевидна істотна нестача прикладних технологій і практичних розробок, за допомогою яких здійснюється регулювання й контроль ефективності роботи галузі. Висока актуальність проблеми економічного регулювання якості продуктів харчової промисловості визначили мету й завдання нашого дослідження.

Метою наших досліджень є виявлення та обґрунтування ключових напрямів удосконалення організаційно-економічних засад управління харчовою промисловістю, що дозволяють визначити закономірності їх розвитку в системі ринкового господарства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- вивчити основні закономірності формування та розвитку сектора харчової промисловості в умовах сучасної економіки;
- дослідити взаємозв'язок інвестицій в харчову промисловість і національного економічного зростання;
- обґрунтувати роль управління харчовою промисловістю в системі факторів відтворення людського капіталу та економічного зростання;

Об'єктом дослідження є галузі харчової промисловості.

Теоретико-методологічною та інформаційною базою нашого дослідження послужили праці класиків економічної теорії, наукові досягнення та результати фундаментальних і прикладних досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених з питань управління харчовою промисловістю, що регулюють правові засади функціонування сфери харчової промисловості.

Рівень розвитку та якість товарів харчової промисловості знаходиться в зоні постійного суспільної

уваги. В Україні ця проблема особливо актуальна. Стратегічні інтереси України вимагають розробки соціально-економічних механізмів підвищення якості послуг в харчовій промисловості. Вирішити дану проблему можна без пошуку, розробки та впровадження інноваційних механізмів в систему державного економічного регулювання галузей харчової промисловості, що і зумовило вибір даної теми досліджень.

Основні теоретичні положення управління харчовою промисловістю розглядаються в працях вітчизняних і зарубіжних економістів (Г.А. Ахінова, А.М. Бабича, Н.Б. Баркалова, Б.І. Бояринцева, Е.Ш. Гонтмахера, Дж. Стігліца, Л.І. Якобсона та інших авторів). Серед зарубіжних економістів, які вивчали проблеми розвитку та управління в економіці, варто також відзначити праці Дж. Гелбрейта, Р. А. Масгрейв, К. Ерроу, В. Ойкена, А. Мюллер-Армака, А. Пигу, Й. Шумпетер, Л. Ерхарда та ін.

Аспекти теорії людського капіталу викладені в роботах класиків політекономії – А. Сміта, Дж. М. Кейнса, К. Маркса, А. Маршалла, Ф. Хайека та ін.

Причиною "трансформації" подібного роду стала зміна орієнтирів державного управління та перехід від концепції "нарощування потужностей" до завдань соціальної спрямованості харчової промисловості. Галузі харчової промисловості України виступають основним механізмом відтворення й амортизації людського капіталу, який в свою чергу є ключовим фактором економічного зростання. Людський капітал формується, перш за все, за рахунок інвестицій у підвищення рівня та якості життя населення, що ставить на чільне місце проблему створення сприятливих умов життєдіяльності людини.

Методологія дослідження ґрунтується на системному підході, використанні статистичного й логічного методів, що включають методи економічного моделювання.

Отже, основні напрямки підвищення ефективності управління галузями харчової промисловості складаються в проведенні комплексної оцінки нормативно-правової бази управління якістю послуг і регламентації ключових законодавчих аспектів їх регулювання на національному рівні; розробці структурно-функціональної схеми управління харчовою промисловістю, а також створення єдиної методології управління і контролю якості послуг для керівників установ харчової промисловості, заснованої на принципах економічної ефективності.

УДК 338.24: 339

МАКСИМЕЦЬ К.

м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА

Конкуренція виконувала, виконує й буде виконувати роль основної рушійної сили роботи та самовдосконалення підприємства. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки. Саме конкурентоспроможність характеризує здатність підприємства до адаптації до конкретних ринкових умов. Тому актуальним є дослідження стратегій, котрі використовують підприємства-імпортери в своїй діяльності.

Для того, щоб розробити якісну та дієву конкурентну стратегію, підприємству потрібно визначити його рівень конкурентоспроможності, зробити аналіз динаміки, виділити конкурентні переваги, на яких можна будувати стратегію та визначити чинники, котрі можуть скласти загрозу для майбутньої конкурентоспроможності підприємства. Будь-яка конкурентна перевага надає підприємству вищу ефективність продажу товарів, ніж у конкурентів. Ефективна конкурентна стратегія підприємства базується на об'єктивній оцінці та аналізі конкурентоспроможності підприємства.

Дослідженню особливостей стратегічного управління та аналізу стратегічних позицій підприємства присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, І. Ансофф, Дж. Белл, Ф. Зельцніка, Ф. Котлер, М. Портер, А. Томпсон, А. Чандлер та ін. Методологічні підходи до оцінки конкурентних стратегій підприємств розкрито в роботах В. Аранчія, М. Безпарточного, О. Березіна, І. Волкової, І. Гірчука, К. Данилка, О. Зорі, Н. Тошиної, Ю. Уткіної. Проте особливості формування конкурентних стратегій підприємств-імпортерів залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є дослідження та аналіз конкурентних стратегій, що використовують компанії у своїй діяльності.

Основною метою будь-якої стратегії є як найшвидше досягнення поставлених цілей. У такому випадку цілі є результатом, а стратегія їх інструментом досягнення. Хоча для стабільного розвитку підприємства замало сформувати ефективну стратегію та втілити її в реальність. Необхідно також передбачити систему заходів, що допоможуть вчасно реагувати на зовнішні зміни, вимоги ринку, зростаючу конкуренцію. Тут доречно твердження А.А. Томпсона та Дж. Стрікланда, [4, с. 83] які вважають, що стратегія підприємства складається з запланованих дій і необхідних виправлень у разі непередбачених обставин. Тобто, стратегію найкраще розглядати як комбінацію,

із запланованих дій та швидких рішень щодо пристосування до прогресивних технологій і нової позиції на полі конкурентної боротьби. А от сам процес формування стратегій, вчені визначають як процес, у ході якого керівники встановлюють місію, формують систему цілей, вибирають стратегії, а також визначають усі складені компоненти процесу стратегічного управління.

Існує велика кількість визначень конкурентної стратегії, а саме: конкурентна стратегія – основа дій фірми в конкретних ринкових умовах, що визначає способи застосування маркетингу для розширення цільових ринків та досягнення ефективних результатів [2, с. 275]. Конкурентна стратегія – маркетингові заходи компанії зі сталого просування своїх товарів на ринок, включаючи визначення цілей, аналіз, планування маркетингових заходів, моніторинг [3, с. 377]. Стратегія маркетингу – раціональна, логічна побудова, керуючись якою організаційна одиниця розраховує вирішити свої маркетингові задачі. Вона включає до себе конкретні стратегії щодо цільових ринків, комплексу маркетингу та рівню витрат на маркетинг [4, с. 153]. Проте найбільш розгорнутою та доречною для сучасних умов розвитку економіки України є наступне визначення цього поняття: конкурентна стратегія – це формування та реалізація цілей та задач підприємства-виробника та експортера по кожному окремому ринку та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства. Розробляється на основі дослідження та прогнозування кон'юнктури товарного ринку, вивчення товарів, покупців, конкурентів та представляє собою раціональну логічну побудову, керуючись якою організація розраховує вирішити свої маркетингові задачі [3, с. 271].

При розробці й реалізації конкурентної стратегії треба дотримуватись набору процедурних кроків. Також розробникам стратегії варто приділити увагу уніфікованому алгоритму формування стратегії, але й не слід забувати про специфіку галузі, у якій діє підприємство.

Один із таких алгоритмів був розроблений Г. Мінцбергом у 1984 р., він запропонував використовувати в процесі формування стратегії три підходи, котрі в своїй основі використовують планову, підприємницьку модель, яка має назву "навчання на досвіді". При використанні планової моделі стратегія проходить стадію розробки в "плановому

режимі". У такому випадку передбачається добір та залучення висококваліфікованих фахівців, котрі на основі своїх знань та вмінь визначають можливі результати, використовуючи наукові методи. Згодом вони знаходять найефективніший шлях досягнення цих результатів.

В останніх двох моделях головна роль належить керівнику. Від його досвіду, знань, уміння бачити й передбачати майбутнє залежить живучість і чутливість обраної стратегії до зовнішнього середовища, процвітання організації. На сьогодні, з трьох вищезгаданих моделей, надають перевагу підприємницькій, оскільки вона здатна відобразити реальну потребу підприємства в боротьбі за виживання на ринку.

Стратегія імпорту – це напрям діяльності підприємства, який пов'язаний зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності у вигляді реалізації імпортних операцій та несе у собі певний набір правил, за допомогою яких відбувається імпортна діяльність підприємства. Правила визначаються урядом в країні імпортера та міжнародними законами, конвенціями й постановами.

Стратегія імпорту передбачає, що фірма, перш ніж орієнтуватися на світові ринки сировини і матеріалів, повинна максимально використати місцеві ресурси для свого виробництва.

Основу імпоротної стратегії (стратегії імпорту) складають дослідження цін, якості технологічного рівня імпортованих товарів, термінів і якості імпортних операцій.

Фірми найчастіше віддають перевагу іноземним, а не внутрішнім товарам, виходячи з таких основних причин: ціна, якість, недоступність певних матеріалів у своїй країні, прискорення і безперервність поставок, більш ефективно технічне обслуговування, сучасна технологія, досягнення визначених маркетингових цілей (особливо у зв'язку з офсетними угодами, коли від фірми вимагають імпортувати якісні товари з країни, у якій вона хоче збувати свою продукцію), зв'язок із іноземними підприємствами, що є іноземними філіями головної фірми.

Найважливішим чинником, який зумовлює внутрішньофірмовий імпорт, є технологічна досконалість продукції.

Для запровадження будь-якої стратегії, її спочатку треба розробити. У процесі розробки стратегії імпорту виділяють наступні основні стадії:

- визначення місії та цілей підприємства;
- оцінка факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з використанням відповідного інструментарію;
- оцінка потенціалу підприємства;
- розробка та оцінка альтернативних імпортних стратегій, вибір імпоротної стратегії;
- реалізація імпоротної стратегії;
- аналіз і контроль реалізації імпоротної стратегії на зовнішньому ринку.

Отже, сформуємо схему розробки та реалізації стратегії імпорту підприємства (рис. 1).

Під час оцінювання внутрішнього середовища підприємства, зазвичай, аналізують три види ресурсів підприємства, такі як: фінансові ресурси, виробничі ресурси, трудові ресурси. Стратегія імпорту фірми є певною структурою дій щодо реалізації ряду цілей, від досягнення яких залежить подальша діяльність підприємства. Значна кількість цілей має ще більше варіантів їх реалізації, і тому, кожна комбінація з цих варіантів створює функціональний набір альтернативних стратегій.

Реалізація стратегії імпорту передбачає розробку програми і планів діяльності підприємства для контролю за їх виконанням, а аналізу, обліку та оцінки ефективності самої стратегії.

Підприємству-імпортеру потрібно дотримуватись наступних пунктів, для успішної реалізації стратегії:

- ефективно донесення до працівників інформації щодо стратегічного напрямку діяльності компанії для забезпечення розуміння і підтримки у процесі реалізації стратегії;
- своєчасне, систематичне, повне та раціональне забезпечення реалізації стратегії необхідними ресурсами відповідної якості та кількості;
- формування стратегічного плану дій, який складається з певних цілей та цільових настанов, можливість фіксації досягнення кожної визначеної цілі.

Процес реалізації стратегії передбачає, що на кожному рівні управління керівництвом підприємства будуть виконуватись закріплені за ним функції. У такому випадку, процес реалізації стратегії буде розглядатися, як один із елементів стратегічного управління підприємством. Специфіка роботи суб'єктів малого підприємництва полягає у впровадженні такої стратегії імпорту, передусім, фінансові можливості компанії. Головне, при аналізі стратегічних позицій підприємства та його фінансових показників визначити доцільність запровадження певної імпоротної стратегії, наприклад, стратегії збільшення обсягів імпорту з урахуванням попиту на товари, які будуть імпортуватися в більшій кількості з метою розширення частки ринку [2, с. 3].

Таким чином, підприємствам-імпортерам необхідно оптимізувати стратегію імпорту з метою покращення їхнього становища на іноземних та національному ринках.

У результаті проведення дослідження виявлено, що при аналізі ефективності стратегії імпорту доцільно:

- оцінити імпортні витрати при реалізації стратегії;
- розрахувати чистий дохід (виручку) від реалізації імпоротної продукції;



Рис. 1. Визначення місій та цілей підприємства

- оцінити економічну ефективність за основними показниками зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінити ефективність основних показників рентабельності підприємства;
- оцінити фінансові результати діяльності;
- оцінити ступінь ризику при здійсненні імпоротної діяльності.

Існують також безліч інших підходів щодо формування стратегії, зокрема І. Ансофф пропонує наступний алгоритм: аналіз перспектив підприємства, аналіз позиції в конкурентній боротьбі й вибір стратегії. У свою чергу, Ф. Котлер спробував виділити й побудувати більш ширшу модель процесу розробки

стратегії. Він пропонує: формування й декларування програми фірми, постановку завдань і визначення мети фірми, розробку планів розвитку господарського портфеля, реалізацію стратегії росту [3, с. 3].

Результатом реалізації конкурентної стратегії підприємства є конкурентні переваги підприємства. Саме сукупність конкурентних переваг визначає свободу його конкурентних та ринкових дій, а отже, обумовлює можливості варіювання конкурентної поведінки даного підприємства задля отримання максимального ефекту. Формування стратегії для досягнення конкурентної переваги включає в себе кілька етапів:

- встановлення основи конкурентної переваги;

- виявлення можливостей для переваг у конкурентів;
- розробка конкурентних стратегій і передбачення реакції конкурентів.

Розглядаючи конкурентні стратегії великих підприємств, можна сказати, що їм у переважній більшості притаманні силові риси ведення боротьби, за якої найефективніше масово виробляти стандартні продукти, та комплекс заходів із залучення масового споживача, що є життєво необхідним для виробника. Така стратегія передбачає заходи, з "підкupu" споживача, коли на перший план виходять переваги, а про недоліки продукту ніхто не говорить, і за допомогою повноти асортименту, низької ціни та високої якості, покупця стимулюють забути про них. Впровадження конкурентної стратегії, стандартизованого виробництва, передбачає підвищення ефективності роботи виробничих й збутових потужностей, та здійснення інвестиційної діяльності в науково-технічний прогрес, оскільки новітні технології – основа конкурентоспроможності великих підприємств.

Міжнародний ринок є одним з основних факторів зовнішнього середовища, котрий впливає на формування конкурентної стратегії. Помилкове оцінювання позиції підприємства на міжнародному ринку, дає підстави для формування хибної стратегії. Бути кращим на ринку в усіх аспектах – неможливо, потрібно займати адекватну позицію відповідно цінності товару для певного цільового сегмента.

На сьогодні конкуренція відіграє важливу роль у розвитку та процвітанні компанії. Саме завдяки кон-

курентції компанії прагнуть розвиватися, та покращувати своє виробництво. Для того щоб бути конкурентоспроможними на ринку, компаній використовують конкурентні стратегії. Завдяки конкурентним стратегіям, підприємства мають змогу аналізувати свої конкурентні переваги чи недоліки. Конкурентні переваги показують, у яких областях підприємство досягло більш високих результатів, у порівнянні з конкурентами. Конкурентні переваги дозволяють підприємству правильно виробити стратегію позиціонування товарів і послуг на ринку, вибравши цільові ринкові сегменти та сконцентрувати там фінансові ресурси підприємства. Результатом реалізації конкурентної стратегії підприємства є конкурентні переваги підприємства. Саме сукупність конкурентних переваг визначає свободу його конкурентних та ринкових дій, а отже, обумовлює можливості варіювання конкурентної поведінки даного підприємства задля отримання максимального ефекту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Антонюк Л. Л. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Ассель Г. Маркетинг / Ассель Г. – М: ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
3. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика / Балабанова Л.В., Германчук А.М. – К.: Професіонал, 2004. – 288 с.
4. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. – М.: Издательский дом "Вильямс", – 2006. – 928 с.

УДК 339.138:33

МЕЛЬНИЧУК Я.В.

Наук. керівник: ПИЛЯВЕЦЬ В.М., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

РЕКЛАМА В ЕКОНОМІЦІ

Реклама – це така форма комунікацій та надання інформації споживачеві, за допомогою якої можна привернути увагу до певних послуг або товару. Рекламна інформація може поширюватися в будь-якій формі за допомогою різних засобів про певну фірму, її бренд, товари, послуги та ін.

Рекламна інформація розрахована на широке коло потенціальних споживачів і спрямована на привертання їхньої уваги до предмета рекламування, та підтримки інтересу до нього задля подальшого успішного продажу.

Реклама являє собою платну форму неособистого представлення, просування певних ідей, товарів і послуг, які вимагає конкретний замовник.

У сучасному світі реклама відіграє певну роль, оскільки є однією з важливих маркетингових комунікацій. Завдяки рекламі замовник може досягти своїх комерційних цілей, отримавши підвищення обсягів реалізації послуг чи товарів, та збільшити свої прибутки.

На відміну від західних країн, у вітчизняній практиці реклама набула значно ширшого значення. У її поняття входять не тільки висвітлення реклами, яка поширена в засобах масової інформації, але й проведення комерційних семінарів, різноманітних виставок, представлення друкованої продукції, сувенірів й інших засобів заохочення.

Метою реклами є донесення до споживача інформації про товари або послуги. Реклама інформує про появу нових товарів, послуг і компаній; переконує у певному виборі саме цього товару, а не іншого, та нагадує, якщо товар або компанія набула популярності.

Реклама несе інформативні функції в таких галузях та групах:

- економічна, яка має за мету стимулювати продаж товару, сприяти зростанню прибутку та прискорювати процес купівлі-продажу;
- завдяки освітній рекламі споживач дізнається не тільки про певний товар та послуги, але й розширює свої знання про можливості вдосконалення життя;
- за допомогою комунікативної реклами аналізують та досліджують зв'язок підприємств із ринком та споживачем. Її проводять методом анкетування та опитування;
- контролююча функція відстежує процеси формування переваг груп споживачів щодо різних товарів;

- маркетингова, завдяки своїм можливостям впливає на споживача та керує ним завдяки кількості реклами на той чи інший товар;
- завдяки соціальній рекламі до людей доносять повідомлення, пропагують якість явище, закликають, нагадують про якусь подію чи попереджають про якісь негативні наслідки.
- за допомогою стимулюючої функції відбувається нагадування, встановлюються контакти та заохочують до покупки;
- завдяки психологічній функції реклама має вплив на емоційні й розумові процеси. Психологічна функція впливає на людську самооцінку, вподобання та престиж.

За допомогою сучасної реклами будь-яка організація може просувати свою інформацію, використовуючи різні засоби. Завдяки рекламі можна привертати увагу споживачів до об'єкта та підтримати зацікавленість до товарів та послуг, а крім того – ефективно просувати їх на ринку.

У сучасному світі існує безліч видів реклами та способів донести її до споживачів. Кожна організація може вибрати для себе найпривабливіший вид реклами та користуватися ним на свою користь.

Рекламну інформацію розрізняють залежно від місця та способу розміщення; за наявністю масштабності та впливовості (ATL і BTL); а також в залежності від поставленої мети (інформаційна, порівняльна, нагадувальна тощо).

За місцем розміщення та способом, рекламу можна поділити на такі види:

- реклама, яка подається засобами масової інформації. Вона може бути на телебаченні, радіо, у газетах, журналах, каталогах, довідниках та ін.;

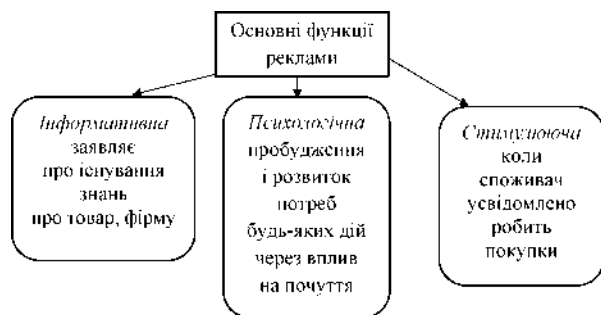


Рис. 1. Основні функції реклами

- рекламна інформація розташована на транспорті, надрукована в середині салонів та розміщена на моніторах;
- зовнішня реклама, яка розміщена на щитах, білбордах, стовпах, кіосках;
- різноманітні проспекти, каталоги, календарики, візитні картки та ін. називаються друкованою рекламою.
- кожна компанія задля реклами замовляє сувенірну продукцію у вигляді брелоків, авто-ручок, календарів, прапорців чи буклетів із логотипом своєї фірми;
- реклама в інтернеті.

Отже, в сучасному світі реклама є найбільш впливовим та дієвим методом впливу на споживача в

процесі маркетингових комунікацій. Вона є постійним супутником нашого життя. Реклама оточує нас довкруг, інколи ми її не помічаємо, нерідко критикуємо, але й без неї не зможемо обійтись, адже реклама є потужним двигуном торгівлі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Зенин Б. Д. Реклама и Маркетинг: краткий англо-русский и русско-английский словарь по рекламе и маркетингу: термин, понятия, обозначения, сокращения / Б. Д. Зенин. – М.: Соверо, 1991. – 263 с.
2. Реклама, её значение в жизни человека и общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moy-bereg.ru/znachenie-reklama/reklama-eyo-znachenie-v-zhizni-cheloveka-i-obschestva-4.html>.
3. Романов А.А. Реклама: между социумом и маркетингом: моногр. / А.А. Романов. – М.: – Маркет ДС, 2002. – 319 с.

УДК 005:336.6:658.012

ПІДРУЧНА А.М.

Наук. керівник: ЧЕРНЯХОВИЧ І.А., канд. екон. наук, доц.
м. Вінниця

КОРПОРАТИВНИЙ ІМІДЖ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ

Імідж фірми – це думка про певну організацію в групі людей на основі сформованого в них образу цієї фірми, що виник унаслідок або прямого контакту з цією фірмою, або в результаті інформації, отриманої про цю фірму від інших людей; по суті, імідж фірми – це те, як вона виглядає в очах людей, або (що одне й те ж), – яка про неї думка людей.

Імідж фірми – це передусім уявлення про профіль, вид діяльності фірми, про те, що і як робить фірма, про якість її товарів і послуг, їх особливості. У представленому визначенні робиться акцент на важливі аспекти іміджу організації. Дійсно, на основі іміджу можна зрозуміти, що робить фірма, як вона це робить, якої якості товар (послуга), які особливості існують в організації та ін.

Імідж – це образ організації, який сформувався в свідомості клієнтів, партнерів та співробітників компанії. Імідж – збірний образ, складовими якого є внутрішні та зовнішні ділові та міжособистісні відносини персоналу та офіційна атрибутика організації. Образ організації формується в свідомості різних груп, таких, як клієнти, партнери й співробітники організації, як збірний.

Корпоративний імідж – це “обличчя” компанії, створене у відповідності з цілями діяльності компанії й направлене на їх досягнення. В основі іміджу лежать цілі діяльності компанії та активність, спрямована на їх досягнення.

У цих визначеннях розглядаються тільки окремі аспекти, що характеризують імідж організації. Тому

для цілісного розуміння вказаної категорії, більш повним було б таке визначення: імідж організації – це образ, який формує та розвиває організація. Він має відповідати нормам, цінностям та вимогам, що пред’являються до організації. У цьому визначенні підкреслюється, що організація повинна не лише формувати свій образ, але й постійно розвивати його. Уточнюється, що потрібно враховувати норми, цінності, вимоги, які пред’являються до організації.

Серед чинників, що впливають на імідж організації, виділяють такі: зовнішній вигляд фірми; стиль і оформлення друкарської продукції, що випускається, як для внутрішніх, так і для зовнішніх потреб (фірмовий стиль, візитні картки); організація ділових контактів; ділова документація; телефонний етикет; діловий етикет (мова, манери, зовнішній вигляд). Можливо продовжити цей перелік, наприклад, додавши до нього образ керівника, якість продукції та послуг, організаційну культуру та ін. Формування та розвиток іміджу – процес, який вимагає великих зусиль і часу, тому необхідно враховувати різноманітність чинників, що впливають на нього. Імідж вважається стійким, якщо він відповідає наступним вимогам. Імідж компанії має бути оригінальним. У сучасних умовах необхідно, щоб фірми відрізнялися один від одного. Оригінальний імідж виділить компанію на ринку та дозволить завоювати на ньому стійке положення.

Необхідно, щоб імідж був адекватним, тобто – відповідав специфіці діяльності організації. Сучасні

умови роботи відрізняються стрімкою мінливістю, тому слід швидко пристосовуватися до цих умов. Імідж повинен бути ефективним, тобто допомагати організаціям досягти бажаних результатів. Важливо, щоб імідж був відповідним, тобто відповідав нормам, цінностям і вимогам, що пред'являються до організації.

Процес формування і розвитку корпоративного іміджу – це складний процес, який вимагає великих зусиль і уваги. Важливо, щоб керівництво й персонал організації чітко розуміли значущість корпоративного іміджу та докладали максимум зусиль для його розвитку.

Етап 1 – оцінка первинного іміджу. Проводиться оцінка образу організації. Тут оцінюються окремі компоненти корпоративного іміджу. Варто правильно зібрати інформацію. Вибір потрібного джерела збору інформації звільняє дослідників від зайвих зусиль. Можна використовувати метод опитування й анкетування за сегментами споживачів, персоналу й дослідників. Також можна скористатися іншими методами збору інформації. Дослідження здійснюється за планом, який при необхідності можна коректувати. Зібрані дані аналізуються, і на їх основі формується інформація про первинний імідж.

Етап 2 – розробка плану з розвитку (поліпшення) іміджу. Необхідно кожного разу працювати над поліпшенням корпоративного іміджу.

Важливо розробити стратегію розвитку, яка включає цілі, завдання, місію, конкурентні переваги, сегменти ринку, корпоративну культуру та інші компоненти. При розробці стратегії слід направити її на конкретні цільові аудиторії (споживачі, партнери, акціонери, співробітники організації).

Етап 3 – реалізація створеного плану. На цьому етапі важливо дотримуватися заходів розробленого плану. Успіх цього рівня залежить від правильності реалізації попереднього. Реалізовувати план повинна спеціальна команда, яка має відповідні знання та навички. Цей етап вимагає великих зусиль і багато часу.

Етап 4 – оцінка сформованого іміджу. Після того як відбулася реалізація плану, необхідно оцінити отриманий імідж за допомогою спеціальних інструментів і методів. Можна використовувати вже існуючі методи й інструменти або розробляти свої. За результатами оцінки організація повинна зрозуміти, домоглася вона запланованих результатів чи ні. Якщо з'ясується, що отриманий імідж не відповідає запланованому, необхідно почати спочатку.

Потрібно відзначити, що кожен з етапів повинен супроводжуватися спеціально створеною системою контролю. Система контролю повинна працювати за принципом безперервності на кожному етапі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

УДК 338.484.2:338.12.017

ПУХНЮК М.А.

Наук. керівник: МИРОНЕНКО М.Ю., д-р держ. упр., проф.
м. Вінниця

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Одним із найбільш динамічних секторів світового господарства в другій половині ХХ ст. став міжнародний туризм. У 90-х рр. кількість учасників міжнародного туризму перевищила 550 млн. осіб, а в 2017 р. за збереження сформованих протягом останніх двадцяти років середніх темпів зростання, число міжнародних туристів досягне 900 млн осіб.

Міжнародний туристичний ринок почав складатися із другої половини ХІХ ст. за доби формування світового господарства, міжнародного ринку товарів та послуг, розвитку міжнародної торгівлі, появи нових засобів транспорту. Саме після Другої світової війни з урахуванням стійкого економічного зростання, поглиблення інтеграційних процесів у народному господарстві, розширення політичного й культурної спілкування між народами, туризм перетворився на масове явище. Високі темпи розвитку й масовий характер туристичних подорожей, обумовлюють

участь у міжнародному туризмі широких соціальних груп, а також передбачають розвиток міжнародного співробітництва, що сприяє формуванню динамічного розвитку туристського сектора (індустрії туризму), який об'єднує різноманітні галузі, пов'язані з наданням туристських послуг (готельне господарство й ресторани, туристичний транспорт, рекламні й інформаційні послуги, екскурсійні послуги та ін.).

Економічне значення міжнародного туризму, передусім як джерела валютних надходжень, забезпечення зайнятості населення, активізації регіонального розвитку, чинника реструктуризації економіки – невинно зростає. Сьогодні індустрія туризму входить до трьох головних експортних галузей світового господарства, лише незначно поступившись нафто-видобувній промисловості й автомобілебудуванню.

Міжнародний туризм, будучи важливою галуззю світового господарства, вирізняється вкрай не-

рівномірним рівнем розвитку в регіонах світу, що визначається різними рівнями соціально-економічного становища регіонів, відмінностями у структурі споживчого попиту та життєвими установками різних соціальних й демографічних груп населення, а також багатоаспектністю туристичної політики різних держав та міжнародних організацій.

Можемо простежити деякі тенденції туристичного бізнесу в розвинених країнах світу.

Європейські країни сьогодні приймають найбільше іноземних туристів. У 2001–2016 рр. кількість туристів, які прибули до Європи, збільшилася з 274 до 347 млн осіб, а грошові надходжень від міжнародного туризму – зросли більш ніж удвічі.

Дослідження національної приналежності гостей, котрі приїжджають у Європу, показують, що 85 % з них – це туристи з країн Європи. Так, німці подорожують переважно всередині регіону та становлять 19 % загальної кількості міжнародних туристів. Британські мандрівники становлять 10 % від загальної кількості європейських туристів, французи – 7 %, данці – 6 %. США є єдиною неєвропейською країною, з якої у Європу постійно прибуває значна кількість туристів.

Другим регіоном за кількістю іноземних туристів є Америка, куди, за визначенням СОТ, входять Північна Америка, Центральна Америка, Південні США й острови Карибського басейну. У 2016 р. цей регіон відвідали 135,5 млн людей, що становить 19,5 % загальносвітових прибуттів. Частка надходжень від міжнародного туризму досягла 25 % загальносвітових надходжень, що свідчить про великі витрати туристів США. Проте частка американського регіону

у світовому туризмі за кількістю прибуттів мала нестійку динаміку протягом останніх двох десятиліть.

На відміну від країн Європи туристичний попит на американські країни більш-менш диверсифіковано країнами світу, але, попри це, половину міжнародних прибуттів у регіоні забезпечує Канада.

Ринок туристичних послуг на пострадянському просторі розвинутий доволі слабо, причиною цього є низька якість перевезень, погана транспортно-соціальна інфраструктура та невисокий рівень готельно-ресторанного сервісу. Тому реальні доходи від туризму знаходяться на низькому рівні, а могли б бути значним внеском до місцевого та державного бюджетів країни.

Сьогодні необхідно ліквідувати хронічну нестачу кваліфікованих кадрів у галузі туризму та створити сприятливі умови для розвитку регіонального, національного та міжнародного туризму. Особливого значення набуває державне регулювання ринку туристичних послуг, яке може гарантувати захист інтересів підприємств туристичного бізнесу та гостей країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гуляев В. Г. Организация туристской деятельности / В. Г. Гуляев. – М. : Нолидж, 1996. – 174 с.
2. Исмаев Д. К. Основы стратегии и планирования маркетинга в иностранном туризме / Донат Каримуллоевич Исмаев. – М. : ТОО "Луч"; Предприятие "Семигор", 1994. – 222 с.
3. Папирян Г. А. Международные экономические отношения. Маркетинг в туризме / Г. А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 206 с.
4. Пирожник И. И. Международный туризм в мировом хозяйстве. – Минск : БГУ, 1996. – 49 с.

УДК 331.101.3

РОГОВЧЕНКО М.П.

Наук. керівник: ВИШНЕВСЬКА Н.М., *ст. викладач*

м. Житомир

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Ринкова сучасна економіка характеризується стабільним розвитком фірм та підприємств, які мають головну мету, – прибуток. Конкуренція підприємств виявляється в усьому: послугах, продукції, стратегіях та дослідженнях, сервісі обслуговування, залученні споживачів тощо. Також головним фактором, що визначає функціонування підприємства, є не лише якісна продукція, прийнятність ціни товару, досконала стратегія, новітні технології, а й працівники цього підприємства, оскільки навіть при належних умовах праці та найсучаснішому спеціальному обладнанні робітники не завжди зацікавлені у своїй роботі,

а тому й у результаті діяльності всього підприємства. Багато з робітників працюють лише заради оплати своєї праці й дуже часто результати їх роботи вимірюються кількісними показниками, а не якісними.

Успіх діяльності працівника значною мірою залежить від рівня його мотивації. Чим вищим він є, тим більше людина прикладе зусиль для досягнення успіху. Високомотивовані робітники більше працюють, і, як правило, мають кращі результати у своїй роботі. При управлінні мотивацією необхідно враховувати те, що люди, які мають більший ступінь моти-

вації, працюють продуктивніше незалежно від рівня їх навичок чи здібностей [3].

Мотивація праці належить до тих проблем, вирішенню яких у світовій практиці завжди приділялася величезна увага. У країнах з добре розвинутою ринковою економікою приділяється увага застосуванню сучасних методів нематеріального й матеріального стимулювання для досягнення різного роду цілей підприємства в умовах динамічних змін зовнішнього середовища. Однак більшість українських підприємств використовують механізми мотивації персоналу, які ґрунтуються на матеріальних стимулах, що й знецінює орієнтацію працівників на конкурентоспроможність праці та зростання продуктивності.

Існує багато способів впливу на мотивацію конкретної людини. Важливим є те, що засоби забезпечення ефективного впливу на трудову мотивацію діяльності людини не є сталими. Це пояснюється тим, що чинник, який на сьогодні мотивує конкретну людину до ефективного виконання своєї роботи та продуктивної діяльності, вже завтра може спричинити зниження цих мотиваційних впливів. Це значно підтверджує важливість та необхідність більш детального вивчення потреб людини, її настанов, бажань та вивчення пріоритетів для розроблення дієвих способів впливу на поведінку кожного робітника.

Мотивування робітників не є дієвим, якщо не застосовуються сучасні методи й форми матеріального стимулювання працюючих. Підвищення значення статусних та трудових мотивів, що спостерігається в умовах сьогодення, не означає абсолютного зниження ролі матеріальних стимулів, які були головними впродовж тривалого часу. Вони, як і раніше, вважаються важливими способами впливу на працівників, що здатні значно підвищити їх трудову активність та сприяти досягненню високих результатів діяльності як окремої особи (працівника), так і колективу в цілому [1].

Методи матеріальної мотивації є дуже дієвими в нашій країні, оскільки для більшості робітників робота є джерелом доходу та способом забезпечення сім'ї матеріальними ресурсами. Тому при застосуванні даних методів працівники намагаються робити все, аби лише ефективно виконати роботу та отримати додаткові премії та гроші.

Соціальна мотивація є досить дієвою, якщо її правильно застосовувати. Якщо працівник, на якого спрямована така мотивація, намагається не заплямувати свою репутацію перед керівником і переймається результатами своєї діяльності, то цей метод є доволі ефективним. В Україні цей метод використовується дуже активно. Прикладом такого використання є багато українських компаній, серед яких: "ВВН Україна", "Золоті ворота", "МакДональдзЮкрейн", "МТС" та інші. Розглянемо їх досвід більш детально [4].

Так, найуспішнішим працівникам "ВВН Україна" за підсумками півріччя, крім грошової премії, надається можливість три години пограти в більярд або боулінг. Саме таких співробітників щомісяця нагороджують тижневою путівкою за кордон на двох або швейцарським годинником. Регіональному менеджері, підрозділ якого має найгірший результат діяльності за місяць, урочисто вручають живу черепаху. До черепахи дають інструкцію з догляду за нею, і працівник, який отримав черепаху, протягом місяця зобов'язаний піклуватися про неї, та вона повинна жити в офісі компанії.

На перший погляд засоби мотивування є трохи незвичними та руйнують деякі стереотипи. Проте, при створенні корпоративної культури працівників і наявності певних традицій компанії метод є дієвим і не лише мотивує до ефективної праці працівників, але й зближує їх та керівників між собою.

У корпорації "Золоті ворота" проводиться корпоративна першість за участю команд із футболу, які сформовані з працівників усіх бізнес-структур, що входять до корпорації. Також проводиться турнір із волейболу, змагання-стрільба з лука, взимку проводиться чемпіонат із боулінгу. Звання "Герой корпорації" присвоюють співробітникам компанії, який пропрацював у ній дуже довгий час і продемонстрував високі та якісні результати своєї діяльності. Крім морального задоволення "Герой Золотих Воріт" отримує й матеріальну грошову винагороду – довічну стипендію.

Метод спирається на поєднанні соціальної та матеріальної мотивації, коли одночасно зближуються робітники колективів та отримують грошову стипендію найкращі з працівників. Метод є дієвим та ефективним у використанні.

У "МакДональдзЮкрейн" проводять конкурс "Усі зірки", переможці якого працюють у ресторанах *McDonald's* під час проведення Олімпійських ігор, розташованих в олімпійському селі, й відповідно також мають можливість побувати на спортивних змаганнях. Проводять також міжнародний конкурс вокалу "Голос МакДональдз". Кожному з трьох переможців компанія оплачує зйомку професійного кліпу, з яким вони вирушають на міжнародний конкурс "Голос МакДональдз", а також компанія надає можливість переможцям взяти участь у кастингу української версії "Фабрики зірок".

Даний метод сприяє зближенню працівників та підвищенню їхнього інтересу до роботи, підтримує відпочинок працівників та заохочує розвиток талантів. Тому такий метод є достатньо ефективним, особливо для тих, хто прагне окрім отримання заробітку, грошових премій ще й отримати суспільне визнання чи просто урізноманітнити своє життя.

Компанія "МТС" створила проект "Ліга чемпіонів "МТС Україна" для заохочення працівників компанії, що досягли успіхів у своїх захопленнях та

хобі (фотографією, поезією, альпінізмом, мотоспортом, соціальними проектами, футболом). Переможці отримали корисні та цікаві призи – незамінні для їх хобі предмети, що розвиватимуть їх надалі. У "МТС Україна" робітників преміюють за роботу над чужими помилками.

Метод дозволяє підтримувати довіру робітників до керівництва, розкривати хобі та захоплення кожного працівника й доносити це до загалу задля суспільного визнання та досягнення успіху в своїй справі. Виправлення чужих помилок, стимулює до ефективної роботи.

Враховуючи міжнародний досвід методів мотивування робітників, варто запропонувати такі шляхи вдосконалення мотивації працівників на вітчизняних підприємствах:

- для великих компаній бажано мати певних спеціалістів, які б займалися роботою з персоналом підприємства, досліджували б їх внутрішні мотиви до праці та цінності, з'ясували б реальні потреби працівників (це можуть бути працівники відділу кадрів, психологи тощо); розробити та використовувати чіткі та прозорі критерії оцінки персоналу;
- частіше використовувати нематеріальне стимулювання, (це можуть бути похвальні листи, грамоти за досягнення успіхів, усні компліменти та похвала тощо);
- впровадити корпоративну культуру, якої б дотримувалися й працівники, й керівництво: вручати подарунки на значні свята, частіше спонукати спілкування працівників між собою та безпосередньо з керівництвом підприємства різних рівнів (наприклад, за обідом, під час перерв, перед початком або в кінці робочого дня), проводити більше корпоративних свят та спортивних змагань між різними відділами компанії для зближення колективів та працівників в цілому;
- проводити різні конкурси та найкращих працівників нагороджувати цінними призами;
- поліпшувати умови праці робітників, надавати (або розширювати) соціальний пакет;
- розширювати повноваження працівника, дозволяти йому брати участь у прийнятті рішень компанії, приймати участь у обговореннях;
- створити диференційовану систему винагороди: доцільно у відділі продажу запроваджувати бонуси й виплату відсотків від угод; для певної категорії працівників мотивацією є навчання (підвищення кваліфікації), для інших –

оплата проїзду до місця роботи; для керівного складу мотивацією є акції та аукціони на їх купівлю; активніше та частіше використовувати премії та доплати за досягнуті успіхи працівників та відповідальне виконання своїх повноважень; запровадити використання премій за тривалий термін роботи у компанії.

Підводячи підсумки та проаналізувавши мотивацію працівників в Україні, необхідно звернути увагу, що більшість методів впливу на робітників закладені в культурі самої країни. Важливим є те, що у порівнянні з минулим керівництво вже частково відійшло від матеріальних стимулів і активніше застосовує нематеріальне мотивування робітників, що також є ефективним та простим у виконанні. В Україні рівень мотивування робітників ще відстає від рівня економічно розвинених країн, що також відображається на стані її економіки.

Однак, на підставі проведених досліджень та аналізу досвіду вітчизняних підприємств, слід зауважити, що керівництву необхідно орієнтуватися на економічно розвинені країни й використовувати схожі інструменти мотивування, коригуючи їх під власних робітників. Необхідно створити атмосферу причетності робітників до фірми задля їх продуктивної та ефективної діяльності. Вище наведені варіанти мотивування та стимулювання ефективності праці робітників можуть бути обраними фірмами й при правильному застосуванні дати позитивний результат в цілому для підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеева Н. Ф. Удосконалення мотивації трудової діяльності працівників машинобудівних підприємств / Алексеева Н. Ф., Приходько І. С. // Менеджмент, маркетинг та управління персоналом: Вісник КРПУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 3. – С. 174–178.
2. Досвід мотивації праці у розвинутих країнах світу : за даними сайту аграрного сектора України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-82/doc-242>.
3. Ізюмцева Н. В. Організація системи мотивації банківського персоналу в умовах посткризового розвитку економіки / Ізюмцева Н. В., Мирончук Г. В. // Менеджмент персоналу: Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 279–283.
4. Музиченко-Козловський А. В. Основні елементи механізму мотивування працівників / А. В. Музиченко-Козловський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 361–367.
5. Черкашина Д. Нестандартна мотивація / Д. Черкашина [Електронний ресурс] / Щотижневик "Контракти". – 2008. – № 22. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/notes/non-typ_motivation.html

УДК 338.24

СТИШНЕВА М.

Наук. керівник: МОМОНТ Т.В., канд. екон. наук

м. Житомир

АМОРТИЗАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ

Вирішальними у господарській діяльності суб'єктів господарювання є проблеми відтворення основних виробничих засобів, їх спрацювання і морального застарівання. Структурні перетворення економіки, розвиток ринкових відносин, зміна форм власності за останні роки призвели до необхідності удосконалення стратегії відтворення основних виробничих засобів, що знаходяться у власності підприємств.

Особливо важливе значення в механізмі відтворення основних засобів має амортизація, оскільки вона, з одного боку, є елементом виробничих витрат, що входить до складу собівартості продукції, а з іншого – є джерелом коштів для реновації (відновлення) основного засобу нерідко на якісно новій основі. Водночас вона відображає специфіку руху його вартості й розглядається як важливий важіль управління процесом відтворення.

З першого квітня 2011 р. набрав чинності III розділ Податкового кодексу України, який докорінно змінив правила оподаткування прибутку, включаючи й порядок нарахування амортизації основних засобів.

За визначенням Податкового кодексу України амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [2].

Податковий кодекс України регулює порядок переходу від групового до пооб'єктного обліку основних засобів, тому й нарахування амортизації здійснюється щомісячно та пооб'єктно [2]. Амортизації підлягають:

- витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів;
- витрати на самостійне виготовлення основних засобів;
- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів;
- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом;
- капітальні інвестиції, отримані платником податків із бюджету;
- сума переоцінки вартості основних засобів;
- вартість безоплатно отриманих об'єктів.

Не підлягають амортизації:

- витрати на утримання основних засобів, що знаходяться на консервації;
- витрати на ліквідацію основних засобів;
- витрати на придбання (виготовлення) сценічно-постановочних предметів вартістю до 5 тис. грн.;
- витрати на виробництво національного фільму;
- витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків;
- витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг;
- витрати на придбання та збереження Національного архівного фонду України;
- вартість гудвілу;
- витрати на придбання (самостійне виготовлення) невиробничих основних засобів.

Класифікація основних засобів та інших необоротних активів за групами, а також мінімально допустимі строки їх амортизації відповідно до п. 145.1 Податкового кодексу України, наведена в табл. 1.

З вищезазначеної таблиці видно, що класифікація основних засобів у податковому обліку передбачає шістьнадцять груп. Закінчує нараховуватися амортизація лише тоді, коли залишкова вартість засобу дорівнює його ліквідаційній вартості (умовно ліквідаційна вартість = 0).

При визначенні строку корисного використання засобу слід враховувати наступні моменти:

- очікуване використання об'єкта підприємством із урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження що до строків використання об'єкта та інші фактори.

Нарахування амортизації призупиняється на періоди виводу об'єкта з експлуатації – це може бути реконструкція, модернізація, добудова, дообладнання, консервація або інші причини. При цьому необхідні підтверджувальні документи, що засвідчують факт виведення цих об'єктів з експлуатації.

Для підприємств амортизаційні відрахування є головним джерелом інвестицій і часткового поповнення обігових коштів. Йдеться не про просте відтворення наявних основних засобів, а про регулярну зміну їхньої активної частини – базового технологіч-

Таблиця 1.

Класифікація груп основних засобів та мінімально допустимі строки їх корисного використання (амортизації)

Групи	Мінімально-допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	—
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі	20
споруди	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
із них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друкування інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони й рації.	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	—
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	—
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	—
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

ного обладнання, яке визначає в кінцевому підсумку витрати виробництва й конкурентоспроможність продукції.

За правильного використання амортизаційні відрахування могли б стати підвалиною для науково-технічного та інноваційного розвитку.

Законодавство України передбачає п'ять методів нарахування амортизації: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості, метод прискореної амортизації, кумулятивний метод і виробничий. Підприємство може застосовувати норми й методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством [3].

Метод амортизації на підприємстві визначається наказом про облікову політику й може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод. Нарухування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Слід відмітити, що ідеології інноваційного розвитку найбільше відповідає метод прискореної амортизації. Прискорене формування амортизаційного фонду розширює можливості для інновацій. Однак, прискорена амортизація ефективна для рентабельних підприємств. Проте її не можна нав'язувати підприємствам збитковим, бо у них відбудеться штучне збільшення збитків. Прискорена амортизація –

це передусім стимул оновлення виробництва, водночас для збиткових вона перетворюється в гальмо інвестицій та інновацій.

Порівнявши методи нарахування амортизації, які використовуються в бухгалтерській практиці в Україні та зарубіжних країнах, доцільно:

перейняти досвід зарубіжних країн і узаконити в Україні більш гнучке нарахування амортизації, з використанням декількох методів. Це дасть можливість підприємствам вибирати будь-який метод, в залежності від специфіки економічної діяльності;

нараховувати амортизацію не із балансової вартості основних засобів на початок звітної періоду, а із первісної балансової вартості, і тим самим забезпечити їх відновлення протягом нормативного терміну служби.

Зміна особливостей відтворення основних засобів в українській економіці, актуалізувала задачу дослідження, формування та подальшої реалізації амортизаційної політики підприємства. Амортизаційна політика є однією із головних частин загальної політики управління виробничими витратами в суб'єктів господарювання, яка полягає в інтенсивності оновлення основних засобів з поступовою експлуатацією їх у процесі виробничої діяльності.

Сьогодні на багатьох підприємствах використовується зношений виробничий потенціал, який функ-

ціонує тільки за допомогою величезних витрат на ремонт. Звичайно, амортизаційна політика не є єдиною причиною такого положення, але її роль за таких обставин досить вагома [1].

Термін "амортизаційна політика" можемо розглядати у двох площинах – на макро- та мікрорівнях: макрорівень: амортизаційна політика держави – це загальна сукупність визначення норм і порядку амортизаційного списання, формування та використання амортизаційного фонду;

мікрорівень: амортизаційна політика підприємства – це цілеспрямована, планомірна діяльність фірми щодо вибору та застосування одного з можливих методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів упродовж амортизаційного періоду. Таким чином держава формує загальну доктрину реалізації амортизаційної політики, у межах та на основі якої підприємство має можливість самостійно розробити та реалізувати власну амортизаційну політику, яка, відповідно, буде ґрунтуватися на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань (термінах корисного використання) [4].

У світовій практиці на амортизацію припадає 60–70 % інвестицій в основний капітал. В Україні роль амортизації нині різко ослаблена. В економічній літературі виділяють три головні причини ослаблення ролі амортизації в Україні:

- неадекватність індексації основних засобів;
- високі нормативні терміни служби основних засобів;
- недостатнє застосування прискореної амортизації.

В умовах інтеграційних процесів сучасну методичку амортизаційних нарахувань доцільно удосконалити, наближувати параметри української амортизаційної політики до світової практики.

Результати дослідження процесів формування та інтерпретації показників амортизації основних засобів, затвердженої до використання Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, дозволяють стверджувати про недостатнє задоволення інформаційних потреб управління. Успішне вирішення цих проблем значною мірою залежить від рівня їх теоретико-методологічного вивчення й узагальнення, що є науковою основою розробки практичних рекомендацій для обґрунтування амортизаційної політики підприємств та ефективності її використання в управлінні.

Наразі підприємства України не акумулюють амортизаційні відрахування у спеціальному амортизаційному фонді з цільовим реноваційним призначенням, а здійснюють просте й розширене відтво-

рення в міру потреби за рахунок наявних власних або зовнішніх джерел фінансування. Проте доцільніше було б ввести у практику підприємницької діяльності закріплення фінансових ресурсів за формами відтворення основних засобів:

- підтримання основних засобів у придатному для експлуатації стані без зміни їх первісної корисності, задля чого може створюватися фонд ремонтних робіт;
- реновація основних засобів, тобто заміна фізично й морально зношених основних засобів новими нерідко з кращими технічними характеристиками, джерелом якої є власне амортизаційні відрахування, надходження від реалізації отриманих основних засобів;
- розширене відтворення основних засобів на існуючій та новій технічній основі (здійснення модернізації, переоснащення виробництва), що здійснюється за рахунок прибутку підприємства й частково амортизаційних відрахувань, а також позикових і залучених коштів [5].

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що відтворення основних виробничих засобів є системним процесом, ефективне управління яким дає можливість забезпечувати стабільне функціонування суб'єкта господарювання, успішну реалізацію виробничої політики підприємства. За умов здійснення ефективної амортизаційної політики підприємство нарощує свій основний капітал та обсяги випуску продукції, відбуваються підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, максимізація прибутку та активізація інвестиційної діяльності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бакай В. Й. Амортизаційна політика та оновлення основних фондів на промислових підприємствах : дис. ... канд. екон. наук / В. Й. Бакай. – Хмельницький. – 2006. – 198 с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2765 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakonst.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/360789/file/standard7.pdf>.
4. Шумейко О. Ю. Роль амортизаційної політики у відтворенні основних засобів промислових підприємств України / Шумейко О. Ю., Прутула А. І. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 588-593.
5. Романенко М. А. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / М. А. Романенко // Держава і регіони. – 2007. – № 3. – С. 318-321.

УДК 331.58:331.48(477)

ТОМІЛОВИЧ О.О.

Наук. керівник: ЧЕРНЯХОВИЧ І.А., канд. екон. наук, доц.
м. Вінниця

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

З переходом України до ринкових умов господарювання питання мотивації стає все більш актуальним. Мотивація працівників – одне з найбільш важливих завдань керівника. Воно вимагає вмінь, напористості та розуміння людської природи. Успіху завжди допомагає керівник, який має добре розвинені здібності спонукати працівників до вищого рівня напруження їхніх зусиль, і в кінцевому підсумку, до виконання роботи [1, с. 69]. Саме тому, перед керівниками підприємств стоїть гостра проблема вибору методів, способів мотивації праці персоналу, які б дали змогу зацікавити працівників виконувати роботу якісно та продуктивно.

Питанням мотивації праці, поведінки людей в умовах постійних заохочень на робочих місцях та дослідженням різноманітних методів і способів стимулювання роботи персоналу підприємств було присвячено велику кількість наукових робіт іноземних та українських вчених, слід принаймні згадати праці Л. Брентано, Т. Веблена, А. Маслоу, К. Маркса, А. Сміта, Х. Хекхаузена, С. Адамса, Ф. Герцберга, Е. Лока, Е. Лоулера, Л. Портера, Ю. Зайцева, М. Карліна, Т. Костишина, Л. Кривенко, Г. Кулікова, В. Лагутіна, О. Кузьміна та ін.

На сучасному етапі розвитку економіки України ще не є сформованим злагоджений механізм мотивації ефективної праці. Спад виробництва, незацікавленість працюючих в одержуваних результатах стали наслідком функціонування прийнятої раніше системи мотивації ефективної праці. Ця система базувалася на використанні моральних стимулів, які, на жаль, ефективні тільки протягом невеликого проміжку часу [2, с. 89].

Зараз можна виділити такі проблеми мотивації праці на підприємствах: неврахування індивідуальності кожної людини, унаслідок чого керівник не спроможний визначити ті фактори, які впливають на покращення праці робітників; байдужість керівників щодо покращення психологічного клімату в колективі; відсутність прямої залежності розміру премії від конкретних результатів роботи працівників структурних підрозділів підприємства. Вона перестала виконувати свою головну стимулюючу функцію, і перетворилась на просту надбавку до посадового окладу.

Мотивуюча сила заробітку на українських підприємствах зростатиме за умов оптимізації зусиль із боку керівників. До найсприятливіших заходів та дій необхідно віднести таке: покращення трудової

дисципліни та організації праці, нормування праці через своєчасність та виваженість перегляду виробничих норм та нормативів; зміну структури коштів і витрат виробництва через запровадження режиму підвищеної економії та ресурсозберігаючих технологій на користь оплати живої праці; підвищення трудової кваліфікації працівників, обґрунтоване зменшення їх надлишкової чисельності; гнучке використання надбавок за складність і напруженість праці, премій за економію ресурсів, інновації та раціоналізаторство; винагород за підсумками кварталу, півріччя та року; введення показників залежності розмірів заробітної плати від оцінки особистого внеску та ділових якостей конкретного працівника (коefficientів трудової участі) тощо. У якості моральних "стимулів" можуть бути застосовані стимулювання вільним часом, тобто за підсумками роботи кожного працівника.

За певний період можуть бути надані за бажанням відгули, додаткові вихідні; трудове стимулювання – надання можливості просування по службі; направлення працівників у відрядження, підвищення ролі співробітників в участі управління підприємством; надання можливості добре проявити себе в результатах роботи, можливість додаткового навчання, підвищення кваліфікації; організація підприємством надання соціальних вигод: надання туристичних путівок, забезпечення медичного огляду, абонементи у фітнес-центри, інші місця, які любить відвідувати конкретний співробітник – все це підвищує повагу працівника до підприємства, мотивує його на плідну працю, яка винагородиться достойним відпочинком.

Отже, як бачимо, система стимулювання працівників є потужним фактором розвитку трудової активності, невід'ємною основою діяльності будь-якого підприємства. Щоб цей інструмент застосовувався роботодавцями з максимальною ефективністю, необхідно мати чітке уявлення про механізми поведінки людей та формування мотивів до продуктивної праці. Для забезпечення такої мотивації необхідно знати інтереси людей та визначити їх потреби.

Запропоновані методи мотивації праці допоможуть керівникам працювати більш продуктивно та ефективно, створять довірливе ставлення працівника до керівництва; зроблять підприємство могутнім гравцем на ринку висококваліфікованої робочої сили, яка виробляє якісну та конкурентоспроможну продукцію.

ЛІТЕРАТУРА

1. Козак К. Б. Вплив мотивації на ефективність використання та розвитку трудового потенціалу персоналу / К.Б. Козак // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 1. – С. 69-74.
2. Кубатко В.В. Проблеми мотивації на сучасних підприємствах та заходи щодо підвищення її ефективності /

В.В. Кубатко, І. А. Кулинич // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ; м. Суми, 3–5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О. В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – Т. 4. – С. 89-90.

УДК 339.133.2

ЦИБУЛЬСЬКИЙ В. О., канд. екон. наук, доц.

ПАЦАЛЮК К.О., ст. викладач

м. Житомир

ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток ринкових відносин передбачає створення адекватних умов планування діяльності та гнучкого пристосування організацій до швидких змін ринкового середовища. Значне місце на цьому шляху має приділятися дослідженню механізмів поведінки споживачів. Вивчення дій організації на ринку в залежності від поведінки споживачів та чітка орієнтація на кінцевого споживача продукції дозволяють організаціям з успіхом вирішувати проблеми ефективного розвитку.

У ринкових умовах без знання поведінки споживачів неможливо ефективно працювати на ринку. Саме ті підприємства, які зуміють дослідити особливості поведінки споживачів, а також вплинути на їхню поведінку, чи, принаймні, врахувати її особливості в своїй діяльності, зможуть утримати чи розширити обсяги збуту продукції та прибутки.

Споживча поведінка формується під впливом факторів, які по відношенню до споживача умовно поділяють на внутрішні і зовнішні.

До зовнішніх факторів належать впливи на споживача ззовні, тобто такі, що формуються його соціальним оточенням: культура, цінності, демографія, соціальний статус, референтні групи, сім'я, домогосподарство. Внутрішніми факторами споживчих рішень розглядаються характеристики, які внутрішньо властиві споживачу як індивідууму: сприйняття, навчання, пам'ять, мотиви, особистість та емоції. Поєднання цих факторів формує модель, яка описує процеси вибору, придбання та споживання товару чи послуги споживачем.

Під час переходу України до ринкової моделі економіки відбулася значна трансформація зовнішніх факторів формування поведінки споживачів, що спричинила значний вплив і на внутрішні фактори споживчої поведінки. Це призвело до суттєвих змін у моделях купівельної поведінки споживачів.

Існують два типи купівельної поведінки споживача: варварська (язичницька) та сакральна. Вар-

варське споживання властиве людям, які під час придбання товарів орієнтуються лише на функції, які виконує товар. Сакральна поведінка передбачає наділення товару деякого прихованого сакрального змісту (купується не лише товар, а і певний стиль життя, надії на покращення власного життя і тощо)

Ринкова економіка передбачає широку пропозицію товарів, яка зумовлена з одного боку, намаганням виробника максимально задовольнити потреби клієнта, забезпечивши його вибір всією асортиментною гамою продукції, з іншого боку, активністю конкурентів, які тут же виявляють незадоволені потреби споживачів і швидко намагаються на них відреагувати.

У цих умовах виникає потреба у дослідженні процесу прийняття споживачем рішення про покупку, факторів, які впливають на вибір споживача, формують його смаки і споживчі переваги в умовах розвинутої пропозиції.

Незважаючи на різноманітність існуючих підходів до класифікації споживачів з точки зору належності до певних соціальних груп, можна констатувати, що ознака належності до соціальної групи володіє достатньою розрізнявальною силою для визначення відмінностей між споживачькими стереотипами (це особливо спрацьовує на множині товарних груп); її дієвість значно може посилитись за рахунок використання аналізу способу життя і етапу життєвого циклу споживачів.

Поведінка споживача (покупця) в ринковій економіці базується на теорії попиту (теорії поведінки споживачів), яка заснована на тому, як і яким чином наші потреби перетворюються на певну величину попиту; як з безлічі благ ми вибираємо те, що нас задовольняє.

Вибір споживача залежить, насамперед, від його потреб і смаків, звичок, традицій, тобто від переваг споживача, які засновані на визнанні переваг одних благ перед іншими. Вибір споживача визначається

не тільки його перевагами, але і ціною вибраних продуктів, а також його обмеженими доходами та можливостями. Практична необмеженість потреб споживача та обмеженість його ресурсів призводять до необхідності вибору певних видів благ.

Основні принципи поведінки споживача на ринку при здійсненні споживчого вибору проявляються так:

- вибираючи блага, споживач в першу чергу керується своїми уподобаннями до того або іншого товару;
- поведінка споживача є раціональною, оскільки він керується особистим інтересом;
- споживач прагне максимізувати сукупну корисність так, як намагається вибрати такий набір благ, який приносить йому найбільшу користь;
- на вибір споживача впливають основні положення закону спадної граничної корисності;
- при виборі благ можливості споживача обмежені цінами на товари, його доходами.

Виходячи з цих принципів поведінки споживача, можна сформулювати найпростішу модель його поведінки на ринку. Модель являє собою загальні принципи поведінки споживача на ринку, що включають в себе, насамперед максимізацію загальної корисності, закон спадної граничної корисності та бюджетне обмеження.

Споживач вибирає з максимально можливих наборів благ ті, які задовольняють його потреби. При цьому, збільшуючи покупки якогось блага, він повинен відмовитися від іншого блага, так як його ресурси (дохід) обмежені.

Споживчий вибір являє собою кращу комбінацію благ (або споживчий набір) з усіх можливих комбінацій, тобто вибір, який приносить покупцеві найбільшу (сукупну) корисність.

Маркетинговими дослідженнями встановлено, що на поведінку покупців значний вплив мають психологічні і соціальні фактори.

У формуванні поведінки споживачів соціальні чинники в тому числі референтні групи відіграють значну роль. Під референтними групами розуміють групи людей, які здійснюють вплив на поведінку і відношення певного індивіда. В якості референтної групи може виступати сім'я, декілька друзів, колеги по роботі. Зазначені групи здійснюють вплив на своїх членів, очікуючи від останніх виконання певної ролі і слідування певним правилам. В тій мірі, в якій групові норми впливають на цінності і відношення, референтні групи можуть розглядатися як важливий чинник, який визначає поведінку споживача. Якщо в референтній групі існує авторитет, до якого всі представники звертаються за порадою в конкретній

ситуації, він може здійснювати значний вплив в питаннях прийняття рішень про покупки.

Важливими детермінантами, що визначають поведінку споживачів, є психологічні чинники – мотивація, емоції та почуття. Важливо знати мотиви, якими керуються споживачі, так як вони визначають критерії вибору. Якщо, наприклад, для споживача основним мотивом є мотив поваги і утвердження статусу, в якості основного критерію вибору для придбання одягу, взуття, автомобіля та інших товарів він може вибрати власний імідж.

Поведінка споживача значно залежить від його емоційного стану; позитивний стан скорочує час прийняття рішень при виборі товарів, активізує стан спонукання. Можливі різні емоційні реакції споживачів на різні марки товарів; завдання маркетологів – використовувати такі інструменти впливу на емоційний стан споживачів, які б забезпечували реалізацію ключового маркетингового принципу – "споживачів легше завоювати, якщо створити їм гарний настрій".

На сьогодні в Україні триває процес трансформації соціально-економічної структури суспільства, в межах якої формуються типи споживачів за особливостями їх поведінки в умовах прийняття рішень стосовно вибору, придбання та споживання товарів і послуг.

Знання цих особливостей та дослідження моделей споживчої поведінки дозволяє підприємствам визначити ефективну маркетингову стратегію та розробити комплекс заходів щодо її реалізації на основі відповідної товарної та цінової політики.

Дослідження поведінки споживачів є основою для прийняття ефективних маркетингових рішень. Без знань поведінки споживачів неможливо ефективно працювати на ринку в умовах існування фірм-конкурентів, що виробляють продукцію з великим рівнем схожості. Аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на поведінку споживачів, розуміння механізму формування поведінкової реакції споживачів дозволяють здійснювати її моделювання, використовувати для впливу раціональні маркетингові інструменти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – М.: Вильямс, 2001. – С. 229-245.
2. Коваль Л. А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживачької поведінки / Л.А. Коваль, С.А. Романчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – № 18. – Київ. – 2010. – С. 117-122.
3. Марушевська О. Г. Основні елементи статусної моделі індивідуального споживання / О.Г. Марушевська // Мультиверсум. Філософський альманах. – № 69. – 2010. – С. 232-238.

УДК 005.94:334.71

ЧАЙКА М. В.

Наук. керівник: ПІШЕНІНА Т.І., *д-р екон. наук, проф.*

м. Київ

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СУЧАСНИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМАХ

У сучасному світі, що характеризується динамічно змінюваною економікою, посиленням процесів глобалізації, знання стають ключовим ресурсом організації, оскільки дозволяють компаніям пристосовуватися до нових умов зовнішнього середовища.

Необхідність створення підходів до розробки програм управління знаннями з урахуванням особливостей сучасних виробничих систем визначає актуальність наших досліджень.

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених питанням управління знаннями, обрану для дослідження тему можна вважати недостатньо розробленою. У науковій літературі мало досліджень, присвячених проектуванню й створенню програм управління знаннями в сучасних виробничих системах. Також дуже важливою є адаптація зарубіжного досвіду управління знаннями до умов України.

Актуальність теми дослідження, а також недостатня розробленість питань виявлення конкретних інструментів управління знаннями, здатних підвищити ефективність сучасних виробничих систем, зумовили вибір теми нашого дослідження.

Метою нашої роботи є розкриття ефективних інструментів і розробка науково-практичних рекомендацій з проектування та впровадження програми управління знаннями в сучасних виробничих системах.

Відповідно до поставленої мети в роботі вирішувалися такі завдання:

- обґрунтувати значимість процесів управління знаннями для підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості компанії;
- виявити найбільш ефективні методи та інструменти управління знаннями в організації;
- розробити практичні рекомендації з проектування та впровадження програми управління знаннями як способу підвищення ефективності сучасних виробничих систем.

Об'єктом дослідження є процес управління знаннями в сучасних виробничих системах.

Наукова розробка спиралася на системний метод і дослідження корпоративної культури в діяльності виробничих систем.

Головним імпульсом для розвитку теорії управління знаннями послужили економічні, філософські та соціальні дослідження другої половини ХХ ст., присвячені феномену знання та його ролі в суспільстві. Це роботи К. Поппера, М. Полані, Т. Куна, П. Друкера, М. Кастельса, А. Тоффлера. До найбільш авторитетних дослідників у галузі загаль-

ної теорії управління знаннями можна віднести таких авторів, як Т. Девенпорт, М. Ерл, К. Віг, К. Арджирис, Л. Прусак, К. А. Свейбі, П. Сенге, Д. Тіс, Дж. Бр. Куїнн, М. Зак [3, с. 4]. Нині в роботах, присвячених теорії та практиці управління, представлено описи багатьох методів управління знаннями. У той же час питання розробки комплексних програм управління знаннями, які об'єднують організаційні, людські та технологічні компоненти, поки ще не знайшли належного відображення. Теорія та практика менеджменту потребує адекватного інструментарію [2, с. 125].

Цілеспрямоване використання й удосконалення організаційних знань в компаніях вивільняє величезні потенціали економії ресурсів виробництва, які не можуть бути отримані за допомогою традиційних механізмів управління. Тому для досягнення стійкої конкурентної переваги компаніям необхідно розвивати свої здібності створювати й використовувати організаційні знання.

У зв'язку з цим у організації виникає необхідність безперервного навчання персоналу, створення умов для обміну знаннями та досвідом між співробітниками. Ефективне управління знаннями стає способом підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості компаній. Також управління знаннями сприяє створенню інноваційних продуктів і реалізації нових ідей [4, с. 287].

Указані особливості призводять до необхідності використання комплексного підходу до управління знаннями, який об'єднує організаційні, технологічні та людські фактори та вбудовує управління знаннями в бізнес-стратегію організації. Також для ефективного управління знаннями необхідним є створення організаційної культури та системи мотивації, що активно сприяють генерації, збереженню й обміну знаннями в організації та розвитку довірчих відносин всередині організації [1, с. 39].

В роботі показано, що в умовах становлення та розвитку інноваційної економіки одним із основних чинників, здатних вплинути на ефективність діяльності організації, є якісне управління організаційним знанням, який став найважливішим економічним ресурсом в сучасному світі. Для підвищення конкурентоспроможності компаніям необхідно зберігати й використовувати накопичені знання, а також створювати нові знання.

Отже, реалізація програм управління знаннями в сучасних виробничих системах відкриває нові можливості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Знаменская Н. В. Знание как фундаментальное понятие концепции управления знаниями / Наталья Вячеславовна Знаменская // Материалы Международного молодежного научного форума "Ломоносов-2010". – С. 38-43.

2. Знаменская Н. В. Программа управления знаниями в крупной энергетической компании / Наталья Вячеславовна Знаменская // Материалы 8-й международной конференции "Государственное управление в 21 веке: традиции и инновации". – 3 Т. – 2010. – С. 124-125.

3. Знаменская Н. В. Управление знаниями в современных производственных системах : автореф. дис. на соиск. научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Знаменская Наталья Вячеславовна. – Москва, 2010. – 26 с.

4. Знаменская Н. В. Управление знаниями как важная составляющая менеджмента инноваций / Наталья Вячеславовна Знаменская // Материалы 7-й Международной конференции "Государственное управление в 21 веке: традиции и инновации". – 3 Т. – 2009. – С. 286-288.

УДК 334.012.64:658.15

ШЕМЕТ Д.А.

Наук. керівник: ПІШЕНІНА Т.І., д-р екон. наук, проф.

м. Київ

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ
В ПОЛІГРАФІЧНІЙ СФЕРІ

Нині особлива увага стратегії спрямування України приділяється переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку, а також розвиненню малого підприємництва як найбільш гнучкого й стійкого до наслідків світової фінансової кризи. У зв'язку з цим особливого значення набуває вивчення умов забезпечення ефективного функціонування підприємств малого бізнесу, які є провідниками нових технологій.

Усе це обумовлює необхідність проведення дослідження, пов'язаного з обґрунтуванням позицій малого бізнесу як фактора інноваційного розвитку економіки, і визначає актуальність представленої наукової роботи.

Мета статті – виявлення інноваційного потенціалу малого бізнесу в сфері поліграфії та визначення економічних механізмів його реалізації в сучасній ринковій економіці.

Відповідно до мети роботи визначено такі завдання:

- розкрити роль малого бізнесу поліграфічної галузі в прискоренні інноваційного розвитку економіки;
- уточнити сутність малого бізнесу в поліграфії як особливої форми підприємницької діяльності, здатної генерувати інновації та бути їх провідником;
- визначити чинники, що впливають на розвиток малого бізнесу в поліграфії;
- розробити рекомендації щодо вдосконалення механізмів підтримки малого бізнесу в поліграфічній сфері.

Об'єкт дослідження – малий бізнес в поліграфії як суб'єкт інноваційного розвитку сучасної ринкової економіки.

Теоретичною основою нашого дослідження послужили наукові досягнення зарубіжних та вітчизня-

них економістів в галузі вивчення проблем розвитку малого бізнесу та його підтримки з боку держави. Теоретичну базу роботи склав еволюційний аналіз розвитку різних концепцій державної підтримки малих підприємств поліграфічної галузі.

Методологічною основою дослідження є системний підхід до вивчення економічних явищ у сфері малого бізнесу. У ході вивчення матеріалів застосовувалися методи наукового пізнання: методи аналізу та синтезу, історичного й логічного моделювання.

Проблеми розвитку малого бізнесу в поліграфії давно привертають увагу вітчизняних і зарубіжних вчених, хоча малі підприємства не відразу стали спеціальними об'єктами дослідження в економічній науці.

У працях таких відомих представників економічної теорії, як А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл та ін., можна знайти згадки про деякі особливості малого бізнесу, але не спеціально присвячені йому дослідження. У зарубіжній науці становище змінилося в післявоєнний період в зв'язку з появою спеціальних державних програм підтримки малого бізнесу. Окремі дослідники присвячують спеціальні роботи дослідженню переваг малого бізнесу, серед них Й. Шумпетер та А. Шумахер. Це зумовило активізацію наукових розвідок проблем малого бізнесу, в які включилися фахівці в галузі економіки, менеджменту, маркетингу й права. Серед цих дослідників – Г. Берл, П. Вейл, Д. Геммон, Е. Дж. Долан, І. Кірцнер, Д. Ліндсей, М. Мескон, Я. Мейтланд, Н. Сирополіс, П. Вілсон, Л. Роджерс, Д. Стенворт, Ф. Хайек та ін.

До початку ринкових перетворень вітчизняна наука, відображаючи пріоритети державної економічної політики, приділяла основну увагу діяльності великих господарюючих суб'єктів. У 90-х рр. ХХ ст. мале підприємництво стало об'єктом постійних досліджень з боку вчених і фахівців-практиків. У робо-

тах багатьох дослідників знайшли відображення організаційні, економічні, соціальні та юридичні аспекти процесу зародження та розвитку малих підприємств.

Водночас питання, пов'язані з подоланням тенденції розвитку малого бізнесу переважно в сфері торгівлі та послуг, стимулюванням до інноваційної взаємодії великого й малого бізнесу, вирішенням суперечності між інтересами малого бізнесу й представників держави, відповідальних за його розвиток, а також питання, пов'язані зі створенням спеціальних умов для розвитку інноваційної функції малого бізнесу, вимагають подальшого глибокого осмислення. Це зумовило необхідність теоретичного узагальнення досвіду становлення та функціонування інноваційного малого бізнесу в нашій країні і практики його державної підтримки.

Малий бізнес може стати вирішальним фактором у поширенні нових технологій, у відновленні переживають депресію регіонів і забезпеченні переходу економіки до інноваційного шляху розвитку. Незважаючи, на заходи держави підтримки малого бізнесу, інноваційна складова його розвитку залишається без уваги. Окремі спроби стимулювати інноваційний процес в Україні відносяться переважно до стратегічних галузей і обходять стороною проблеми малого бізнесу в області інновацій.

Науковий потенціал української економіки, так само, як і потенціал малого бізнесу в Україні, досі залишаються нерозкритими. Так, малий бізнес досяг видимих результатів тільки в сфері роздрібно-торгівлі й частково в сфері послуг, – тобто в третинному секторі економіки. Можливості малого бізнесу, в первинному й вторинному секторах, які й припускають найбільш широке поле для розвитку інновацій, залишаються нереалізованими. Це породжує великі сумніви щодо модернізації української еко-

номіки в цілому. У зв'язку з цим необхідно проаналізувати причини недостатнього використання потенціалу малого бізнесу в якості суб'єкта інноваційного розвитку в Україні, а також причини його однобокого розвитку, яке спостерігається переважно в сфері поліграфічних послуг і практично не виявляє себе в галузях, що є безпосереднім середовищем інновацій.

Малі фірми в розвинених країнах довели свою перевагу в розробці нових технологій, завдяки їх більш гнучкій адаптації до змін ринкової кон'юнктури, прагнення вижити в конкурентній боротьбі, зручності використання малих фірм в якості полігону для розробки й випробування нових технологій. Аналіз можливості запуску такої нової моделі розвитку малого бізнесу в Україні видається вкрай важливим.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базиліук В. Дослідження напрямків трансформації видавничо-поліграфічної галузі в умовах ринкових перетворень в Україні / В. Базиліук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 221-224.
2. Бебик В. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка публікрилейшнз: монографія / В. Бебик. – К.: МАУП, 2005. – 440 с.
3. Інформація про стан вітчизняного видавничо-поліграфічного комплексу України // Видавнича справа [Електронний ресурс] / Держкомтелерадіо України. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=35703&cat_id=79677 (23.05.05).
4. Історія // Видавнича справа: [Електронний ресурс] / Держкомтелерадіо України. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=34096&cat_id=34095 (28.10.03).
5. Узагальнені дані Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції // Видавнича справа: [Електронний ресурс] / Держкомтелерадіо України. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=79538 (01.07.13).

УДК 338.48

ШИМАНСЬКА В.В., канд. екон. наук

ФАРАФОНОВА Н.В., канд. екон. наук

м. Житомир

ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проблема конкурентоспроможності є однією з найважливіших у процесі становлення та розвитку ринкової економіки в Україні. Необхідно зауважити, що успіх будь-якого регіону, та й країни в цілому, визначається конкурентоспроможністю окремих суб’єктів господарювання. Тому, на нашу думку, вирішення будь-яких проблем економіки національного господарства повинно починатися зі змін на рівні основної ланки економіки – підприємств.

Зауважимо, що у сформованих умовах жорстокої конкуренції на ринку, а також економічної та політичної ситуації суб’єкти туристичної діяльності (туристичні підприємства (у тому числі туроператори, турагенти, екскурсійні бюро, гіді-перекладачі та ін.), колективні засоби розмішування, заклади ресторанного господарства, а також підприємства, що надають супутні послуги в туризмі потребують адекватних інструментів оцінки ефективності, які дозволять розробити заходи щодо підвищення їх конкурентоспроможності.

Як зазначено в праці [3], в теорії та практиці менеджменту для оцінки ефективності використання потенціалу підприємств розроблена загальна система таких показників – “збалансована система показників” (BalancedScorecard, BSC). Це система менеджменту, розроблена на початку 1990-х рр. Робертом Капланом і Девідом Нортеном. BSC призначена забезпечити чіткіше формулювання стратегічних планів та їх реалізацію і є ширшою за призначення

систем, які лише вимірюють фінансові показники. Збалансована система показників включає як фінансові (коефіцієнти ліквідності, платоспроможності), так і нефінансові (показники якості послуг, задоволеності працівників тощо) характеристики, що дозволяють істотно розширити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень [1].

Необхідно відмітити, що, на нашу думку, BSC є оптимальною системою оцінки діяльності підприємств, оскільки вона враховує зв’язок результатів діяльності і факторів їх досягнення.

Суть BSC полягає у формуванні стратегії в декількох перспективах (їх чотири: фінанси, внутрішні бізнес-процеси, клієнти та навчання і кар’єрне зростання), постановці стратегічних цілей і вимірювань ступеня досягнення даних цілей, через так звані ключові показники ефективності (KeyPerformance Indicators, KPI). Нами на рис. 1 зображено BSC в розрізі розвитку туристичної індустрії.

Ключові показники ефективності (англ. KeyPerformance Indicators – KPI) – система оцінки, яка допомагає організації визначити досягнення стратегічної і тактичної (операційної) цілей. Їх використання дає організації можливість оцінити свій стан і допомагає в оцінці реалізації стратегії.

У збалансованій системі показників (BSC) фінансові KPI можуть бути загальними для всіх суб’єктів господарської діяльності (рентабельність інвестицій – Returnoninvestment – ROI; рентабельність використання капіталу – Returnoncapitalemployed, ROCE;

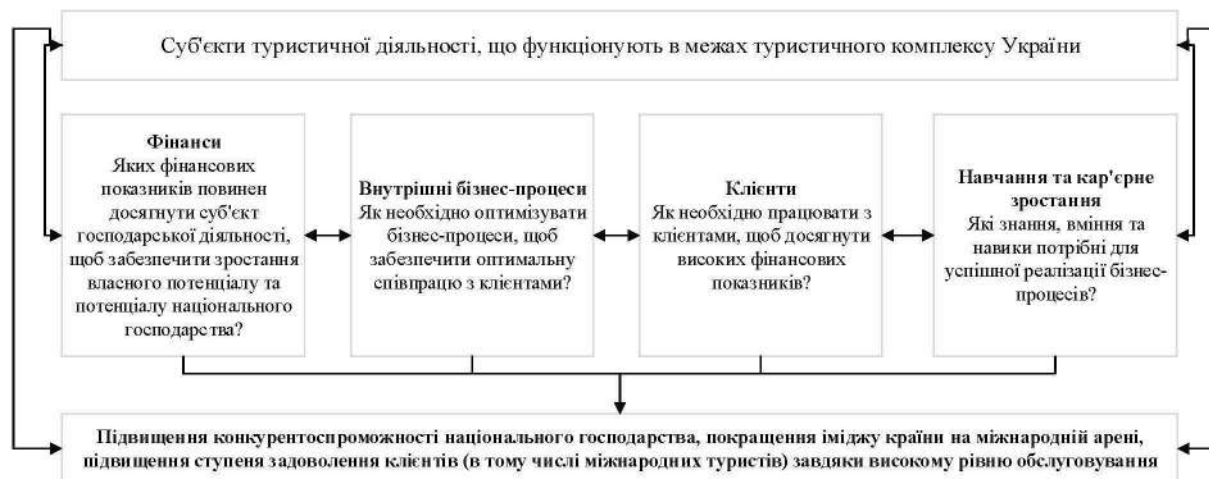


Рис. 1. Збалансована система показників (BSC) в розрізі розвитку туристичної індустрії

економічна додана вартість – Economic Value Added, EVA) або можуть бути пов'язані зі специфікою виду економічної діяльності (наприклад, для туристичної індустрії, дохід з одного готельного номера (RevPAR), середня вартість одного номера (ADR); прибуток від операційної діяльності з одного номера (GovPAR) [2].

Кількість індикаторів KPI може бути будь-якою, а також важливо, щоб вони дійсно характеризували виконання проміжних і кінцевих цілей. Для оцінки ефективності та результативності підприємств можна виділити таке: а) обсяг продажів – оцінюється надходження грошових коштів від реалізації, наприклад, за місяць; б) плинність персоналу, у відсотках – відношення числа звільнених працівників до середньо-облікової чисельності; в) дотримання стандартів обслуговування – вимірюється також у відсотках, виходячи з даних таємних покупок.

Розроблено кілька методик з визначення оптимальної кількості показників KPI. Але досвід говорить, що краще дотримуватися правила "10/80/10". Воно свідчить, що ключових показників результату повинно бути 10, індикаторів операційної (виробничої) діяльності – 80 і близько 10 показників ефективності [4].

З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне сформувати багаторівневу систему показників розвитку туристичної індустрії України. Так, зокрема, вважаємо, що до системи показників із оцінювання результативності та ефективності розвитку туристичної індустрії необхідно залучити наступні виміри, які характеризують:

1) економічні функції туристичної індустрії, як виробнича, створення доходу, сприяння зайнятості населення, згладжування, нівелювання платіжного балансу, відносяться: частка туризму у складі національного доходу, частка доходів від туризму в загальному експорті країни, частка витрат на туризм в загальному імпорті країни, кількість та якість робочих місць в туризмі;

2) масштаби й обсяги туристичного потоку, відносяться: загальна кількість туристів, в тому числі

організованих та самодіяльних; кількість туроднів (кількість ночівель); середня тривалість перебування туристів в регіоні;

3) потужність матеріально-технічної бази туризму в регіоні, зокрема: ліжковий фонд будинків відпочинку, пансіонатів, туристичних баз, готелів, санаторіїв тощо, а також кількість ліжок (місць), що надаються місцевими жителями, кількість місць в торгових залах підприємств харчування для туристів і їхнього обслуговування іншими комунітарними заходами;

4) результативність фінансово-економічної діяльності туристичних фірм, містять: виручка від реалізації послуг туризму, показники використання робочої сили (продуктивність праці, рівень витратків на оплату праці та ін.), показники використання виробничих фондів (фондовіддача, обертання оборотних засобів та ін.), собівартість послуг туризму, прибуток, рентабельність, показники фінансового стану туристичних фірм тощо.

5) розвиненість потенційно-факторної детермінанти функціонування та розвитку національного туристичної індустрії в контексті розбудови на теренах держави міжнародного туризму: кількість туристів, що відвідали зарубіжні країни; сумарні грошові витрати, здійснені туристами за час поїздок (у відносних й абсолютних значеннях);

6) рівень розвиненості сучасного українського туристичної індустрії: частка ринку з питомою вагою товарів та послуг як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках; частка сертифікованих на відповідність міжнародним стандартам видів продукції і послуг туристичної індустрії; індекс цінової конкурентоспроможності; виміри наукоємності випуску продукції та послуг; рівень задоволення потреб ринку; інтегральний вимір оцінювання інвестиційної привабливості туристичної індустрії та масштабів розвиненості його стратегічного потенціалу тощо.

Отже, сучасне конкурентне середовище вимагає нового підходу до ведення бізнесу, в основі яко-

Таблиця 1.

Збалансована система показників для підприємств туристичної індустрії

Фінанси	Валові надходження від туризму (загальний обсяг туристичного споживання) Частка туризму в формуванні ВВП Частка туризму в формуванні ВНД
Внутрішні бізнес-процеси	Число зайнятих на підприємствах ТКУ Продуктивність праці Якість постановки цілей Застосування нових інноваційних технологій
Клієнти	Коефіцієнт загального враження клієнта, споживача і апарату управління ТКУ Туристичний баланс країни Коефіцієнт завантаження готельних підприємств Загальна кількість обслуговуваних туристів Загальний обсяг туристичних послуг
Навчання та кар'єрне зростання	Рівень кваліфікації працівників Витрати на навчання працівників Рівень задоволеності працівників

го – необхідність безперервного, обґрунтованого спостереження за поточними процесами на підприємстві, їх оцінка, прогнозування змін і відхилення від заданих параметрів з метою підвищення ефективності управління. Указана проблема може бути вирішена за допомогою формування збалансованої системи показників, що забезпечує ціленаправлений моніторинг діяльності підприємства, дозволяє прогнозувати й попереджувати появу проблем, органічно поєднуючи стратегічне й оперативне управління. BSC здатна урівноважити, збалансувати точність і цілісність фінансових даних сьгоднішніми факторами економічного успіху, і таким чином забезпечити втілення стратегії у життя. Тому впровадження BSC та використання КРІ у галузі туризму забезпечить її надійним інструментарієм системного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measuresthendrive Performance / Kaplan R. S., Norton D. P. // Harvard Business Review. – 1992 – V. 70. – Н 1. – С. 71-79.
2. Максимюк Н. В. Сравнительный анализ финансовых КРІ для средств размещения индустриального туризма / Н. В. Максимюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reader.org/thesis/sravnyetelnyj-analyez-fyenanovkykh-kpi-dlja-sredstv-razmeshchenyeja-yendustryeye-10191607.html>.
3. Тарасюк Г. Ключові показники ефективності та оцінка логістичної стратегії підприємства / Г. Тарасюк, О. Рудківський, О. Погайдак // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 223-231.
4. Цюцюра С. В. Ключові показники ефективності. Принципи розробки ключових показників ефективності для бюджетної сфери / С. В. Цюцюра, О. В. Криворучко, М. І. Цюцюра // Управління розвитком складних систем. – 2012. – Вип. 10. – С. 87-91.

УДК 332:339

ШОВТЮК Д.

Наук. керівник: СКИБА Т.В., канд. екон. наук
м. Житомир

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Новітні дослідження мозку показали, що поведінкою людини керує не розум, а емоції. За результатами цих досліджень і даних класичного маркетингу народилася така наука, як нейромаркетинг. Знаючи біохімію емоційних реакцій покупців, продавці можуть ефективно впливати на всі п'ять органів почуттів людини, застосовуючи позитивні подразники у вигляді запахів, музики, кольору, викладення товару.

Товар стає реальністю тільки в той момент, коли покупець звертає на нього увагу. Здавалося б, проста істина, проте її фундаментальне значення для роздрібної торгівлі часто забувається. У період перенасичення ринку не товар як такий, а сприйняття товару є визначальним фактором в конкурентній боротьбі. Візуальне повідомлення повинно бути перш за все спрямоване на подолання схильності людей приділяти увагу тим елементам оточення, які узгоджуються з їх очікуваннями та ігнорувати інше.

Загальний потік зовнішньої реклами настільки великий, що в споживчій аудиторії виникає зорова і слухова втома, ефективність реклами значно скорочується. Тому рекламодавцям для отримання необхідного ефекту потрібно здійснювати пошук нетрадиційних підходів до вивчення думки і поведінкових реакцій споживачів, одним з яких і є нейромаркетинг.

Питання нейромаркетингу особливо актуальні сьогодні, з огляду на неоднозначність позицій щодо

можливості використання цього методу стимулювання продажів і підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємстві. Тому для вирішення цієї проблеми важливо дослідити його сутність з метою застосування в умовах національного ринку.

Практичному вирішенню цієї проблеми в значній мірі сприяють технології і методики, пропонувані нейромаркетингом “одним з найбільш перспективних напрямків інноваційного маркетингу.

В основі нейромаркетингу лежить вивчення неусвідомлених реакцій людини на маркетингові стимули за допомогою спеціального обладнання (томографи, гальванометри, електроенцефалографи та ін.). Отримані результати стають основою для створення рекламних повідомлень, які будуть прогнозовані ефективними. Дані, які отримують нейромаркетологи, дозволяють передбачити, яким буде рішення людини до того, як воно свідомо буде прийнято.

Нейромаркетинг – це наукові дослідження мимовільних реакцій людини на які-небудь атрибути магазину – назву, логотип, поєднання кольорів, аудіосигнали, символи та інше – та їх інтерпретація [2, с. 101]. Він сформувався на стику декількох наук: маркетингу, нейропсихології, психофізіології та сучасних медичних технологій дослідження мозку. Такі дослідження стають важливим чинником успішних інновацій, оскільки сприяють розширенню каналів передачі нових знань, навичок і технологій [3, с. 5].

Практична затребуваність сучасного бізнесу в нейромаркетингу обумовлена тим, що на відміну від традиційного маркетингу, що знаходиться сьогодні на межі своїх можливостей і використовує в основному традиційні інструменти впливу на свідомість споживача, нейромаркетинг дозволяє проникнути в глибини несвідомої психіки споживача і отримати "об'єктивні дані про процеси, що відбуваються в мозку покупця при ухваленні рішення про покупку, непідвладних свідомому впливу з боку споживача" [1, с. 123]. Активізація певних ділянок мозку в нейромаркетингових дослідженнях дозволяє виявити й виміряти несвідомі реакції споживачів на маркетингові сигнали у вигляді візуальних картинок реклами, її звукового супроводу, а також вербальних і невербальних символів продукту, його упаковки та ціни.

Основна його мета полягає у виявленні неусвідомлених реакцій мозку споживача на зовнішні маркетингові подразники та стимулювання тих з них, які впливають на прийняття позитивних купівельних рішень.

У сучасній науці предмет нейромаркетингу і сфера його дослідження поки чітко не визначені. Існують як розширені, так і вузькі трактування сфери дослідження нейромаркетингу. Зокрема, до галузі дослідження нейромаркетингу відносять:

- неусвідомлені процеси прийняття рішень;
- систему емоцій;
- мультисенсорні процеси переробки інформації;
- сприйняття мови;
- сприйняття конкретних торгових марок;
- вивчення відмінностей в сприйнятті товару в залежності від віку;
- дослідження гендерних відмінностей в переробці інформації і прийнятті рішень про покупку;
- емоційно-пізнавальні процеси переробки мозком даних, отриманих з рекламних оголошень або в телевізійній рекламі [1, с. 124].

У зарубіжних дослідженнях визначення сфери дослідження нейромаркетингу більш конкретне й прагматичне. Як правило, сфера його дослідження трактується в тісному зв'язку з конкретними маркетинговими цілями, що дозволяє більш коректно позначити рамки предметної області дослідження нейромаркетингу:

- вимір неусвідомлених реакцій мозку споживача на продукт;
- вивчення неусвідомлених процесів прийняття купівельних рішень;
- розробка маркетингових стимулів впливу на мозок споживача;
- вивчення неусвідомлених мотивацій емоційних рішень;
- сприйняття продукту і торгових марок на неусвідомлюваному рівні;
- вивчення процесів переробки мозком рекламної інформації;

- дослідження реакцій мозку на конкретні маркетингові стимули.

Визначення сфери дослідження нейромаркетингу дозволяє запропонувати формулювання дефініції його об'єкта і предмета. Як його об'єкт виступають несвідомі психічні процеси мозку споживача і його нейронна активність, пов'язана зі сприйняттям і обробкою маркетингової інформації про товари і послуги.

Важливо при цьому зазначити, що з самого початку свого формування новаторські методики нейромаркетингу з дослідження несвідомих процесів мозку споживача піддавалися жорсткій критиці з боку вчених через небезпеку їх використання з метою маніпуляції емоціями споживачів. Ця критика триває і сьогодні. Тому дуже важливо визначити етичні рамки використання його методик і технологій з метою обмеження їх негативного впливу на неусвідомлені психічні процеси мозку споживачів.

Визначення таких рамок за сприяння фахівців в галузі етики буде сприяти подальшому розвитку методів і технологій нейромаркетингу й дозволить виключити негативні явища в порушенні цілісності психіки особистості споживача, його характер і свобод. З урахуванням цього аспекту можна запропонувати робоче визначення предмета нейромаркетингу.

Предметом нейромаркетингу є дослідження неусвідомлених реакцій мозку споживача на різні маркетингові стимули та створення найбільш оптимальних і коректних маркетингових інструментів впливу на несвідомі процеси мозку споживача з метою прийняття ним позитивного купівельного рішення без заподіяння будь-якої шкоди функціонуванню його психіки.

Таким чином, на основі вищесказаного можна зробити висновок, що традиційні дослідження ринку призводять до неточностей, які змушують компанії вдаватися до припущень і засновувати свої висновки виключно на емпіричних принципах. Проте, завдяки новітнім досягненням у галузі нейромаркетингу, компанії тепер можуть зрозуміти, що відбувається з мозком споживачів, під час здійснення ними покупок.

Отже, з'ясування сутності нейромаркетингу дозволяє більш чітко виділити сферу його досліджень й одночасно виключити можливі зауваження його критиків в маніпуляції особистістю споживача.

ЛІТЕРАТУРА

1. Наумов В. Нейромаркетинг: эффективный инструмент воздействия на потребителя / В. Наумов, Т. Комова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2008. – № 2 (74). – С. 123-124.
2. Петрик В. М. Суггестивні технології маніпулятивного впливу: навч. посіб. / В.М. Петрик, М.М. Присяжнюк, Л.Ф. Компанцева, Є. Д. Скулиш та ін.; за заг. ред. Є.Д. Скулиша. – 2-ге вид. – К.: ЗАТ "ВІПОЛ", 2011. – 248 с.
3. Симачев Ю. Взаимодействие российских компаний и исследовательских организаций в проведении НИОКР: третий нелишний? / Ю. Симачев, Л. Кузык, В. Фейгина // Вопросы экономики. – 2014. – № 7. – С. 5.

УДК 658.1:339.138(477)

ЯЩУК Т.О.

Наук. керівник ЧЕРНЯХОВИЧ І.А., канд. екон. наук, доц.

м. Вінниця

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ

Сучасне підприємство, плануючи свою діяльність та розробляючи стратегію свого подальшого розвитку, повинно володіти інформацією про можливості й побажання потенційних споживачів, товари та послуги конкурентів, їхню поведінку на ринку тощо. Успішне ведення бізнесу в сучасних умовах неможливе без адаптації до постійних змін ринкових умов, які характеризуються своєю динамічністю, і часто непередбачуваністю. При цьому, основним засобом адаптації до змін у ринковому середовищі виступають своєчасні та обгрунтовані управлінські рішення вищого керівництва фірми, які базуються на повній, достовірній та своєчасній інформації. У свою чергу, засобом отримання необхідної інформації є маркетингові дослідження, які є одним із найважливіших факторів розвитку та забезпечення стабільного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

У розвинутих країнах маркетингові дослідження стали обов'язковим пунктом, що потребує виконання, в діяльності організацій при досягненні поставлених цілей. Про важливість ринкових досліджень свідчить, наприклад, той факт, що в США їх регулярно проводять більше 90 % промислових компаній та фірм сфери послуг, у ФРН й Великій Британії – близько 75 %. Звичайно, український ринок маркетингових досліджень є надто скромним порівняно з аналогічними ринками країн Східної та Західної Європи, США, Японії. Так, для порівняння в Україні не більше ніж 15 % великих підприємств і фірм використовують результати маркетингових досліджень в своїй діяльності [1].

Проблеми вітчизняного ринку маркетингових досліджень, їх змісту, функцій та значимості аж ніяк не прості й викликають досить запеклі суперечки як серед вчених, так і серед практиків маркетингу. Так, навчальна література з проблематики маркетингових досліджень представлена сьогодні численними роботами зарубіжних та вітчизняних авторів, серед яких особливе місце займають роботи І. Березіна, Є. Голубкова, Дж. Еванса, Є. Копатько, Ф. Котлера, Ж. Ламберна, І. Любарського, О. Попова, А. Руденко, О. Федоришина тощо.

Слід зазначити, що за останні роки маркетингові дослідження все менше сприймаються як необхідність, і все більше визнаються як реально діючий інструмент визначення можливостей розвитку бізнесу та оцінки результатів маркетингової діяльності.

Український ринок маркетингових досліджень спеціалізується на бізнес-дослідженнях і соціологічних дослідженнях, значиму частину яких складають політичні. Слід зазначити, що темпи становлення служб маркетингових досліджень і організації цих робіт в країні за останні роки були дуже інтенсивними.

Цьому сприяли принаймні два важливі чинники:

- проникнення на український ринок великої кількості закордонних компаній, для яких він дійсно був неосвоєний;
- звільнення значного числа соціологів, психологів та інших спеціалістів у зв'язку із закриттям або припиненням фінансування заводських служб соціального розвитку, вузівських госпдоговірних лабораторій.

На сьогодні кількість дослідницьких агенцій-членів Всеукраїнської громадської організації "Українська Асоціація Маркетингу" (ВГО "УАМ") складає понад 80% гравців на даному ринку. Український ринок маркетингових досліджень зростає. Прогнози директорів дослідницьких компаній на 2008 р. оптимістичні – зростання має скласти до 25 %, тобто перевищити 24 млн дол. [2].

Нині в Україні створена інфраструктура служб маркетингових досліджень. Найбільш відомі з них "СОЦИС-ГЭЛЛАП", Київський міжнародний інститут соціології, USM (Українські опитування і дослідження ринку), УМГ (Українська маркетингова група). Інтенсивно відбувається процес становлення служб маркетингових досліджень у регіонах: "СОЦИО-МАРКЕТ" Дніпропетровськ, Харків. Випускаються спеціальні видання, що періодично висвітлюють їх результати.

Що ж стосується самоорганізації дослідницької галузі в Україні, то мова йде, насамперед, про "УАМ", яка в 1998 р. одержала статус всеукраїнської громадської організації. ВГО "УАМ", поєднавши маркетингові дослідницькі агенції, консалтингові фірми, контакт-центри, виставкові компанії, рекламні агенції, компанії-розроблювачі програмного забезпечення для маркетологів, а також викладачів вищих навчальних закладів, а останнім часом – і маркетологів підприємств-товаровиробників та операторів ринків.

Проблеми маркетингу, маркетингових досліджень, їхнього взаємозв'язку в Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, мають свої особливості. На відміну від Західних країн, у яких бізнес, підприємство послідовно пройшли два основних підходи до формування й дії ринкових механізмів, як от

“ринок продавця” і “ринок покупця”, наша економіка в процесі ринкових реформ опинилася в досить специфічному стані [2]. Тому, українському виробнику залишається самотужки формувати свій дослідницький центр із огляду на сформований попит на ринку. Проте, застосування підприємствами сучасних підходів до здійснення маркетингових досліджень унеможлиблюється низкою причин.

По-перше, слід відмітити недостатньо високий кваліфікаційний рівень кадрового забезпечення цієї галузі. Йдеться як про інтерв'юерів, так і про фахівців, що працюють в аналітичних проектах. Компаніям потрібні люди, які б поєднували в собі дві функції, які досить рідко властиві одній людині: ефективний менеджмент, зокрема вміння працювати з клієнтом та аналітичні здібності, тобто здатність працювати з даними, вдумливість, спокій, бачення тенденцій. Хоча слід відмітити, що на сьогодні дослідницький ринок України вже більш-менш структурований за рівнем якості (якості не збирання інформації, а за рівнем обробки) й відповідно – за цінами).

По-друге, не вирішеною залишається проблема нерозуміння керівництвом компаній, підприємств ролі маркетингових досліджень, і недовіра до дослідників. Більшість осіб, які приймають рішення про проведення досліджень, бачать основні перешкоди в розвитку дослідницької галузі у внутрішньо-організаційних чинниках. Так, крім нерозуміння керівництвом необхідності досліджень (30%), також виділяють невміння використовувати отримані дані (23%), та відсутність фінансування (16%). Тільки 12% відзначають некомпетентність зовнішніх провайдерів.

По-третє, існує глобальна бюджетна проблема в галузі. Часто клієнти не готові платити за дослідження. Особливо – витратитися на аналітику під час дослідження. Більшість замовників проводять маркетингові дослідження для славновісного PR, тим самим, не розуміючи значимості проведення досліджень. Вони просто бачать, те, що хочуть бачити, не замислюючись на тим, що правдиві результати стали б для фірми певним орієнтиром на майбутнє.

По-четверте, досить суттєвою залишається проблема заощадження вітчизняними виробниками саме на маркетингу, а особливо на дослідженнях. У Західних країнах, наприклад, витрати компанії на проведення маркетингових досліджень складають в середньому 0,6% вартості реалізованої продукції. Звичайно, українські бюджети значно скромніші, присутній невисокий попит на маркетингові дослідження, тому що виробники покладаються на власні сили, при чому не орієнтуються на споживача. У зв'язку зі збільшенням рівня складності ринкових та конкурентних умов на багатьох підприємствах замислюються над вдосконаленням ведення свого бізнесу, й вагома частина змін стосується саме маркетингових аспектів: створення гнучкої системи ціноутворення та конкурентного реагування, звернення до стратегічного планування, формування захищеності системи брендів компанії, підвищення лояльності споживачів тощо. Створюваний стратегічний маркетинговий комплекс та його планомірне втілення є вирішальним фактором вдалої та прибуткової діяльності компанії на ринку.

Проте, слід зазначити, що розвиток ринкових відносин в Україні в цілому та підвищення конкурентоспроможності окремих галузей призвели до того, що підприємства все частіше використовують результати маркетингових досліджень при прийнятті управлінських рішень. На ринку спостерігається як зростання числа замовлень на маркетингові дослідження, так і збільшення кількості фірм, які пропонують ці послуги.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ринок маркетингових досліджень в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bukvar.su/marketing/136898-Rynok-marketingovyh-issledovaniy-v-Ukraine.html>.
2. Тарабукіна О. М. Проблеми та перспективи розвитку маркетингових досліджень в Україні / О. М. Тарабукіна, О. А. Юрченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/32278.doc.htm.

ПСИХОЛОГІЯ: ПРАКТИЧНІ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

УДК 159.422.76.376.33

АТАМАНЮК М.Ю.

Наук. керівник: БЕГЕЗА Л.Є., канд. психол. наук, доц.

м. Київ

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СЕНСОРНОЇ СИСТЕМИ СЛУХУ В ДІТЕЙ МОЛОДШОГО ШКІЛЬНОГО ВІКУ

Метою статі є узагальнення теоретичного матеріалу з проблеми та напрацювання шляхів, методів, способів розвитку сенсорної системи слуху в дітей молодшого шкільного віку.

Усі функції людського організму: рухова діяльність, робота внутрішніх органів, тканинні процеси, сенсорні процеси регулюються нервовою системою. Результатом фізіологічної діяльності головного мозку є психічна діяльність людини, її розумова робота.

Центри регуляції різних функцій організму локалізовані в певних зонах кори. Розрізняють сенсорні, моторні та асоціативні зони. Сенсорні зони – це мозкові відділи різних органів чуттів (зорового, слухового, больового та ін.). Моторні зони кори управляють рухами. Сенсорна й моторна зони займають невелику частину поверхні кори. Основна її частина являє собою асоціативні зони, які здійснюють зв'язок між всіма сферами кори. Діяльність асоціативних зон лежить в основі вищих психічних функцій – пам'яті, логічного мислення, уяви, навчання [1].

Зазначимо, що блок приймання, переробки та збереження інформації є системою центральних зон головного мозку, що сприймають зорову, слухову й тактильну інформацію, “кодують” її (переробляють), зберігають у пам'яті сліди отриманого досвіду [2].

Система слуху є одним з найважливіших органів чуття людини та дитини. Роль слуху зростає у зв'язку з виникненням мови як засобу міжособистісного спілкування.

Людина здатна чути тільки ті звуки навколишнього світу, що знаходяться в діапазоні від 16 до 20 000 Гц. Слух людини максимально чутливий при частоті звуку від 1 000 до 4 000 Гц. Звук (звукова хвиля) являє собою розрідження та згущення повітря, що чергуються й поширюються в усі сторони від джерела звуку. Акустичні сигнали збуджують слухові рецептори, що знаходяться в завитці внутрішнього вуха. Далі ці рецептори активують перші слухові нейрони, кодують її після чого слухова сенсорна інформація передається в слухову область кори мозку через ряд послідовних відділів. Подразнення слухових рецепторів, що виникло в результаті коливання рідини завитків, перетворюється в імпульси, які через слуховий нерв передаються в головний мозок.

Вплив звуків різної частоти збуджує різні рецепторні клітини органу Корті. У завитці сполучаються два типи кодування висоти звуку: просторовий і часовий. Нейрони всіх рівнів системи слуху налаштовані на певну частоту й інтенсивність звуку. Сила звуку кодується частотою імпульсації та числом збуджених нейронів.

Людина має здатність визначати положення джерела звуку в просторі. Нейрони слухової системи здатні оцінювати розходження в часі приходу звуку на праве й ліве вухо, інтенсивність звуку на кожному вусі: при розташуванні джерела звуку осторонь від середньої лінії голови, звукова хвиля надходить на одне вухо трохи раніше й має більшу силу, ніж в іншому вусі [3].

Слух – один із найбільш значущих органів чуття людини. Приблизно 10 % інформації людина та дитина отримує через слуховий аналізатор.

Психічний і особистісний розвиток дитини в молодшому шкільному віці зумовлюється особливістю соціальної ситуації розвитку – навчанням у початковій школі.

На цьому віковому етапі провідною діяльністю стає навчальна, основою якої є пізнавальний інтерес і нова соціальна позиція. У процесі навчальної діяльності розвиваються основні психологічні новоутворення молодшого шкільного віку: довільність психічних процесів, вміння організувати навчальну діяльність, рефлексія. У цьому віці центром психічного розвитку дитини стає формування довільності всіх психічних процесів. Довільність виявляється в умінні свідомо ставити цілі, шукати та знаходити засоби їх досягнення, долати труднощі та перешкоди [4].

Психічний розвиток – це закономірна зміна психічних процесів. Розвиток у дітей відбувається нерівномірно, що зумовлено активним дозріванням певних відділів мозку в різні періоди життя дітей, а так само тим, що одні психічні функції формуються на основі інших, раніше сформованих. На кожному віковому етапі відбувається перебудова міжфункціональних зв'язків, а розвиток кожної психічної функції залежить від того, в яку систему зв'язків воно включено. Найбільший вплив на хід психічного розвитку дитини мають шкільні роки [5].

Слух тісно пов'язаний з пам'яттю, тому розглянемо їхній взаємозв'язок.

Пам'ять – це запам'ятовування, збереження і наступне відтворення людиною життєвого досвіду [6].

Поняття "пам'ять" у психології розглядають як процес організації та збереження минулого досвіду, що робить можливим його повторне використання в діяльності або повернення в сферу свідомості. У процесі психічного розвитку відбувається трансформація: пам'ять із безпосередньої перетворюється в опосередковану, з мимовільної – в довільну. Крім того, відбувається зростання обсягу матеріалу, що запам'ятовується за допомогою слуху, та збільшення міцності його утримання. У нашій статті ми візьмемо до уваги дітей із порушеннями слуху, порівняємо їх з дітьми без таких порушень, побачимо, чим вони відрізняються, та з'ясуємо як завдяки знанню цієї відмінності розвинути в дітей слух і пам'ять, на основі цього чуття.

При мимовільному запам'ятовуванні наочного матеріалу глухі діти за всіма показниками розвитку образної пам'яті відстають від однолітків, які чують: у дошкільному віці гірше запам'ятовують місця розташування предметів; на початку молодшого шкільного віку мають менш точні образи пам'яті, тому плутають місця розташування предметів, подібних за зображенням або реальним функціональним призначенням.

Зображення предметів глухі діти запам'ятовують неточно, протягом молодшого шкільного віку вони відстають від однолітків, які чують: змішують образи подібних предметів, тобто не можуть встановити відповідності між ними. Різниця в успішності запам'ятовування наочного матеріалу між глухими і тими, хто чує поступово зменшується. За характером довільного запам'ятовування глухими дітьми наочного матеріалу можна зробити висновок, що в їхній пам'яті образи предметів організовані менш системно, ніж у тих, хто чує [7].

Таким чином, існує взаємозв'язок між сенсорною системою слуху та пам'яттю.

Отже, для кращого запам'ятовування потрібно мати розвинену сенсорну систему слуху дітям молодшого дошкільного віку та й не тільки. Для цього є певні ігри та вправи, наприклад, вправа "Повторення фраз".

Хід гри: учням пропонується повторити фрази, які називає вчитель. Фрази читають рівним темпом, не поспішаючи. Слід намагатися вимовляти їх однаковим тоном, без особливих інтонацій та емоційних наголосів, щоб не впливати на сприйняття дитини.

Гра "Хто найспритніший?".

Хід гри: дитина говорить будь-яке слово, а той, хто сидить поруч, повторює його, називає інше слово, не пов'язане за змістом із першим; третій повторює перші два слова й каже своє (наприклад: дах, булка, Іван і т. д.).

Гра "Що ти почув?".

Хід гри: дитина тихо сидить на ігровому майданчику чи в кімнаті. Запропонуйте заплющити очі й

послухати вулицю. Через деякий час дозволяйте розплющити очі, та розпитайте дитину про її враження.

Гра "Слухаємо музику". Дуже велике значення для розвитку слухового сприймання має слухання музики. Тому рекомендується проводити, так звані, музичні хвилинки. Під час них ви пропонуєте дитині сісти або лягти на килим, бажано з заплющеними очима, що допомагає розслабитися й не реагувати на зорові подразники, а зосередити свою увагу на джерелі звуку.

Хід гри "Уважні вушка": дитина знайомиться з назвами парних картинок. Картинки роздаються дітям. Дорослий запитує: "У кого кит, а в кого кіт? В кого голка, а в кого галка?". Діти піднімають відповідні картинки.

Хід гри "Слухай та виконуй!": дітям роздають великі квадрати, розділені на дев'ять маленьких, та набір парних карток: "Марина – малина, рак – лак, коса – коза, мишка – миска, жабка – шапка"... Дітям слід уважно слухати інструкцію та виконувати її та інші вказівки [8].

На основі аналізу робіт А.В. Петровського, М.Й. Варія, А. С. Батуєва та інших визначено, що нервова система дитини та дорослої людини взаємодіє з сенсорними системами. Одна з головних сенсорних систем є слухова сенсорна система, яка впливає на психічний розвиток та пам'ять у дітей молодшого шкільного віку. Також розглянуто як можна розвивати сенсорну систему слуху в дітей за допомогою запропонованих вправ. Сенсорна система, психічний розвиток та пам'ять важливі не тільки для дорослих, а й для дітей будь якого віку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Петровський А. В. Загальні відомості про будову нервової системи людини / А. В. Петровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentam.net.ua/content/view/6411/86/>.
2. Варій М. Й. Структура і функціонування центральної нервової системи людини / М. Й. Варій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/>
3. Батуєв А. С. Физиология высшей нервной деятельности и сенсорных систем / А. С. Батуєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentam.net.ua/content/view/10736/86/>
4. Психологічні особливості учнів початкових класів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ort.kiev.ua/2.str/sps/sps_004.pdf
5. Соловійова І. М. Закономірності психічного розвитку дітей / І. М. Соловійова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-referat.com/>
6. Колючий В. Н. Основні психологічні процеси / В. Н. Колючий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrbukva.net/page,4,20786-Osnovnye-psihologicheskie-processy.html>
7. Королева І. В. Особливості розвитку пам'яті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-referat.com/>
8. Колісник С. Л. Розвиток слухової пам'яті / С. Л. Колісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kuchka.info/rozvytok-sluhovoji-pamyati-2.html>

УДК 159.922.7

БОРИСОВА В.О.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., к. психол. наук, доц.

м. Київ

АГРЕСИВНІСТЬ У ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ ТА ВПЛИВ НА НЕЇ ВІКОВИХ КРИЗ

Вікові кризи як життєве явище завжди були предметом постійного зацікавлення вчених та їх творчого намагання з'ясувати закономірності вікового розвитку особистості.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що теоретико-емпіричні витоки вивчення цих вікових періодів (Геракліт, Гіппократ, Тома Аквінський, Леонардо Пізанський, Симон Пекалід, Еразм Роттердамський, Кирило Ставровецький та ін.) зумовлено практичною потребою доведення ідей природної відповідності та дискретності розвитку особистості, спрямованих на констатацію будь-яких життєвих явищ із наступним їх пояснювальним описом і прогнозуванням потенціальних трансформацій. Тоді цілком зрозуміло, чому такі ідеї стали теоретичним підґрунтям для подальших наукових праць про стадійність вікового розвитку (Р. Декарт, Б. Спіноза, С. Петровський-Ситніанович та ін.), а згодом повторно актуалізувались у зв'язку з необхідністю вивчення проблем дитинства [1].

Як результат, встановлені психологічні закономірності основної динамічної структурної одиниці вікових криз – "симптокомплексів" переживань, унаслідок чого, зокрема:

- визначено відносні меж підліткової кризи, або кризи тридцяти років (перехідного періоду від молодшого шкільного до підліткового віку), юнацької кризи, або кризи сімнадцяти років (перехідного періоду від підліткового віку до юнацького), кризи входження у дорослість, або кризи двадцяти трьох років (перехідного періоду від юнацького віку до вступу в дорослість) і ненормативних криз;
- обґрунтовано гендерну виразність "симптомокомплексу" переживань у системі "підліткова криза – юнацька криза – криза входження в дорослість" як "вікову норму кризового розвитку" [1].

Поняття агресія й агресивність не синонімічні. Під агресивністю ми розумітимемо властивість особистості, що виражає готовність до агресії. Таким чином, агресія – це певні дії, що заподіюють шкоду іншому об'єкту, а агресивність – це особистісна властивість, що виражається в готовності до агресивних дій відповідно іншого або особистісну схильність до руйнівної поведінки. Н.Д. Левитов описав стан агресивності як стеничне переживання гніву з втратою самоконтролю [5].

Стан агресії є одним із найбільш афективних станів, що призводить до порушення самоконтролю,

до дезадаптаційних та дезінтеграційних психічних проявів порушень критичності мислення, появи ірраціональної поведінки з деструктивною спрямованістю і навіть до повної втрати самоконтролю та самовладання [6].

Психологами давно встановлена тенденція, відповідно до якої велика частка агресивних дій здійснюється саме особами підліткового та юнацького віку. Виділяють кілька причин цього:

- біологічні (гормональна перебудова організму і, як наслідок, нерівноваженість процесів збудження та гальмування);
- унаслідок слабкого розвитку життєвого досвіду, сильної потреби у самостверженні, реакції емансипації та угруповання, молоді люди легко наслідують агресивну поведінку;
- соціально-культурні – на певні відхилення молодих людей від соціальних норм суспільство часом дивиться поблажливо [3].

Отже, вікові кризи відзначаються наявністю унікальних "симптокомплексів" і потребують спеціальної психопрофілактики щодо свого несприятливого перебігу. Також, причину агресивних дій вбачають і у рівні тривожності, і у властивостях центральної нервової системи (рівень збудження, рівноваженість, емоційна чутливість), і вживанням психостимуляторів, і вплив засобів масової інформації тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Волкова Л. О. Групові ціннісні орієнтації як критерій класифікації неформальних молодіжних об'єднань / Л.О. Волкова // Практична психологія та соціальна робота. – 2014. – № 2. – С. 5-11.
2. Дроздов О. Ю. Фактори виникнення та розвитку агресивної поведінки / О. Ю. Дроздов, М. А. Скок // Практична психологія та соціальна робота. – 2009. – № 2. – С. 58-69.
3. Ениколопов С. Н. Агрессивность как специфическая форма активности и возможности ее исследования на контингенте преступников / С. Н. Ениколопов. – М., 1976. – С. 83-114.
4. Кльоц Л. А. Профілактика агресивної та жорстокої поведінки серед неповнолітніх та молоді / Л. А. Кльоц // Практична психологія та соціальна робота. – 2009. – № 6. – С. 19-25.
5. Левитов Н. Д. Психологическое состояние агрессии / Н.Д. Левитов // Вопросы психологии. – 1967. – № 6. – С.18-21.
6. Малюгіна Л. М. Виховання і навчання підлітків з девіантною поведінкою: причини, наслідки, профілактика / Л. М. Малюгіна, С. В. Малявіна. – Вінниця, 2007. – 48 с.

УДК 159.922.7

ГОРБАТЮК Ю.П.

Наук. керівник: КАЗЬМЕРЧУК А.В., канд. пед. наук

м. Житомир

ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТОК АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ В ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

На сьогодні проблема агресивної поведінки підлітків досить актуальна. Особливу тривогу викликає зростання кількості неповнолітніх із девіантною поведінкою, що виявляється в асоціальних діях (алкоголізм, наркоманія, порушення громадського порядку, хуліганство, вандалізм тощо).

Ми є свідками змін всієї соціальної структури суспільства, інтенсивних процесів розшарування населення за майновою ознакою, стосовно різних форм власності. На ґрунті соціальних протиріч виникають міжгрупові й міжособистісні конфлікти. Посилилась демонстративна та зухвала поведінка підлітків, у крайніх формах стали виявлятися жорстокість і агресивність. З'являються все нові види відхилення поведінки: підлітки беруть участь у воєнізованих формуваннях політичних організацій екстремістів, займаються проституцією та сутинерством [1].

Різні вчені розглядають агресію як результат певної поведінки, що має негативні правові, моральні, емоційні аспекти. Агресивність розуміється як властивість людини, а стан агресії визначає її емоційну сторону (А.А. Реан, Н.Д. Левітов, Л.М. Семенов, В.А. Аверін, В.П. Зінченко, Б. Г. Мещеряков та ін.).

У зарубіжній психології агресію, в якій би формі вона не виявлялася, розглядають як поведінку, спрямовану на заподіяння шкоди або збитку іншій особі (З. Фрейд, К. Лоренц, Л. Берковіц, Н. Зільманн, Р. Берон, Р. Міллер, Дж. Доллард, А. Бандура та ін.)

Питанням профілактики та корекції агресивної поведінки підлітків присвячені роботи психологів О. Лящ, Н. Малікової, А. Петрової тощо.

Слово агресія походить від латинського "aggredi", що означає "нападати". До початку ХІХ ст. агресивною вважалася будь-яка активна поведінка, як доброзичлива, так і ворожа. На сьогодні поняття має багато визначень.

Підхід до визначення поняття "агресія" психолога Т. Гобса, ґрунтується на тому, що всі люди за своєю природою егоїстичні брутальні й жорстокі, агресія закладена в підсвідомості як інстинкт, саме через "тваринну" сторону людської натури.

За визначенням А. Реана, агресивність – це готовність до агресивних дій відносно іншої особи, які забезпечуються готовністю особистості сприймати й інтерпретувати поведінку іншого відповідним чином. Агресивність як особистісна риса входить до групи таких якостей, як ворожість, образливість, недобррозичливість і т. д. У зв'язку з цим А. Реан виді-

ляє потенційно агресивне сприйняття та потенційно агресивну інтерпретацію як стійку особистісну особливість світосприйняття і світорозуміння [3].

З точки зору психофізіології, агресивна поведінка – це комплексна взаємодія різних відділів нервової системи, нейромедіаторів, гормонів, зовнішніх подразників і засвоєних реакцій.

На нашу думку, агресивними називаються такі дії й таке відношення людини, яке, будучи ворожим, у той же час не викликається будь-якими об'єктивними причинами, не може бути виправдане обставинами, що склалися, або міркуваннями морального чи юридичного характеру, зокрема – необхідністю самооборони або захисту.

Агресія в підлітковому віці проявляється, насамперед, у дитини під час відвідування колективу стосовно людей, які її оточують. Це може бути як фізична агресивна поведінка, так і вербальне вираження агресивності. Меншою мірою агресія виражена щодо неживих предметів. Прихованою формою агресії є аутоагресія – агресія направлена на себе, яка є найнебезпечнішою з усіх форм підліткової агресії. Саме через неї в майбутньому виникає велика кількість психологічних проблем. Прояви агресії різні. На думку А. Басса, агресію можна описати, використовуючи три основні шкали: фізична–вербальна, активна–пасивна, пряма–прихована [3].

Проблема агресивності в підлітковому віці пов'язана з двома основними факторами: період статевого дозрівання і перехід від дитинства до дорослого життя. У зв'язку з неготовністю дітей до самостійного життя, проблемами, відповідальністю, цей перехід супроводжується психоемоційними порушеннями, дуже часто виражається агресією в підлітків.

Одним із провідних факторів, що спричинюють виникнення агресії серед підлітків є агресія у період статевого дозрівання, проте з боку дорослих у цей період не можна відповідати агресією, це призведе до замкнутості та аутоагресії.

Не менш важливим фактором є дорослішання неготового до дорослого життя підлітка, виражене в суперечливих діях: з одного боку він хоче самостійності, з іншого – боїться її, не готовий до неї, через це в нього виникає велика кількість суперечностей, розібратися з якими підлітку важко. У цей момент головне не віддалитись від нього, спробувати зрозуміти, поспівчувати, заспокоїти, розмовляти з ним на рівні, як з дорослим, в тому числі про серйозні речі.

Боротися з підлітковою агресією набагато важче, ніж з дитячою, оскільки соціальне оточення підлітка більш розширене. Вбачаючи постійні негаразди у взаємодії з батьками, діти віддаляються, створюючи напружені, конфліктні стосунки. Наприклад, у компанії однолітків його вважають окремою, самостійною, унікальною особистістю, з його думкою рахуються, на протипагу цьому – удома його не сприймають, це сприяє виникненню агресії. Сім'я є одним з основних факторів соціалізації та головним джерелом живих прикладів агресивної поведінки для більшості дітей [4].

У результаті аналізу агресивної поведінки можемо узагальнити, що підлітковий вік – це той віковий проміжок у якому рівень агресивності, в силу фізіо-

логічних факторів та психологічних особливостей розвитку, досягає максимуму, що спонукає нас до подальших наукових пошуків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Агрессия у детей и подростков / под ред. Н. М. Платоновой. – СПб.: Речь, 2004. – 336 с.
2. Годфруа Ж. Что такое психология? / Ж. Годфруа / пер. с фр. под ред. Г.Г. Аркелова. – Т. 2. – М., 1992. – 491 с.
3. Медіа культура особистості: соціально-психологічний підхід: навч.-метод. посіб. / За ред. Л. А. Найдьоновой, О. Т. Барішпольця. – К.: Міленіум, 2009. – 440 с.
4. Шкарлатюк К. І. Агресія та здатність до прогнозування в підлітковому віці / К. І. Шкарлатюк // Психологічні перспективи. – Вип. 17. – Волинський національний університет імені Лесі Українки. – Луцьк. – 2010. – С. 273-280.

УДК 616.89:355.422

ГРИДКОВЕЦЬ Л.М., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

СТРАТЕГІЇ ТА УМОВИ НАДАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДОПОМОГИ ВІТЕРАНАМ ІЗ УРАХУВАННЯ КРИЗОВОГО КОНТЕНТУ

Говорячи про тему психологічної та соціальної допомоги та реабілітації учасників бойових дій, основна увага, як правило, фахівцями зосереджується переважно на адаптаційних питаннях та питаннях, пов'язаних із подоланням посттравматичного стресового розладу [3]. Проте дана тема є набагато ширшою та глобальнішою.

По-перше, війна є своєрідним лакмусом психологічного резерву особистості, накопиченого нею як в процесі власного життя, так і в філогенезі власного роду [1]. При цьому, особа, що змогла позитивно "перепрацювати" попередній травматичний досвід [4], як правило активізує весь свій творчий потенціал в поствоєнний період, орієнтується на реалізацію власних екзистенційних цінностей і смислів. Натомість, при фіксації та витісненні в особистості раннього психотравматичного досвіду (а особливо за умов фіксації на травмі в родовому та сімейному анамнезі) відбувається інтеграція первинного травматичного досвіду у досвід бойової травми, що в свою чергу і стає потужним активізатором у розвитку посттравматичних розладів.

По-друге, умови й характер участі різних комбатантів у бойових діях суттєво відрізняються. Уже на сьогодні все частіше в консультативній психологічній практиці у ветеранів "0"-ї зони виникають травматичні переживання щодо осіб зі статусом учасників бойових дій, які не тільки не брали участі в бойових діях як таких, але й ніколи не перебували в зоні ведення вогню, проте успішно займалися бізнесом у зоні воєнного конфлікту, чинили аморальні вчинки, зай-

малися шахрайством. Оскільки однією з характеристик патріотично налаштованих комбатантів є загострене почуття справедливості, то питання наростаючої агресії щодо нечистих на руку командирів й однополчан (які по поверненню із зони бойових дій намагаються максимально отримати зиск зі статусу учасника бойових дій і засновують різного роду громадські організації та прагнуть посісти значне місце в політичній системі України) набуває актуальності.

По-третє, як зазначалося вище, багатьом комбатантам притаманне підвищене почуття справедливості. А з урахуванням наявності посттравматичних проявів, вони не завжди здатні чинити дії при "справедливому вирішенні питання" у рамках існуючого законодавства, що збільшує ризик здійснення ними не в моральному, а в юридичному просторі правопорушень із адміністративною чи кримінальною відповідальністю. Відповідно, існує нагальна необхідність урахування цього фактора в структурі юридичної, психологічної та соціальної допомоги таким учасникам бойових дій. Також існує ймовірність зростання здійснення учасниками бойових дій із посттравматичними стресовими розладами тяжких правопорушень чи навіть злочинів, що обумовлені їхнім психологічним і психічним станом. Відповідно, необхідно формувати поліцейські та судочинні команди, спроможні врахувати специфіку зазначеного контингенту осіб. А також необхідні міждисциплінарні команди для надання психологічної допомоги та психологічної реабілітації учасників бойових дій в умовах пенітенціарної системи.

Звісно, це не повний перелік кризових питань, що слід урахувати при організації психологічної та соціальної допомоги учасникам бойових дій. Виникає необхідність розробки механізмів активізації конструктивної державотворчої активності ветеранів із активної особистісної та громадською позицією [1; 2; 3].

Війна, як така, виступає лакмусом й активізатором потенціалу особистості як травматичного, так і життєтворчого. Вона проявляє цей потенціал, закріплює й розвиває. З урахуванням особливостей історичного досвіду нашого народу та характеру наявних травмівних сценаріїв колективного, родового та особистісного несвідомого населення, ймовірність розвитку психотравми в окремої особистості чи навіть групи в умовах війни хоча й зростає, проте не є визначальним. Велике значення для позитивної активності особистості має як внутрішній вибір особистості, так і якісні психологічні послуги в посттрав-

матичний період (починаючи від декомпресії, закінчуючи, при необхідності, повноцінною психологічною реабілітацією).

ЛІТЕРАТУРА

1. Гридковець Л. М. Світ життєвих криз людини як дитини своєї сім'ї, свого роду та народу: монографія / Л. М. Гридковець. – Львів: Скриня, 2016. – 380 с.
2. Діагностика, терапія та профілактика медико-психологічних наслідків бойових дій в сучасних умовах: метод. рек. – К.–Х.: ДУ "Інститут неврології, психіатрії та наркології НАМН України", 2014.
3. Treatment for posttraumatic stress disorder in military and veteran populations: Final assessment. – Washington, D.C.: National Academies Press, 2014. – 300 p.
4. Kazlauskas E. Trauma research in the Baltic countries: from political oppression to recovery / Evaldas Kazlauskas, Paulina Zelviene // European Journal of Psychotraumatology. – 2016. – s. 7. – <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4800283/>.

УДК 159.922.2

ДЕМ'ЯНЕНКО М.Г.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

ВПЛИВ КОТІВ НА ЖИТТЯ ЛЮДИНИ

Той, хто має вдома тварин, мабуть, не раз помічав їхню здатність лікувати людину. Кіт – безсумнівний лідер не лише як улюбленець, а й як найперший помічник під час хвороб. Власники котів не раз мали нагоду в цьому переконатися.

Цьому є доведення – хоча всі коти і кішки наділені цілительськими властивостями, вони мають свою спеціалізацію. Приміром, кішки краще лікують хвороби нервової системи й внутрішніх органів, а коти – опорно-рухового апарату: остеохондроз, радикуліт, артроз. Ця властивість котів відома ще з часів Гіппократа, і все активніше підтверджується дослідженнями сучасної медицини. Експерти з різних країн вважають, що коти – це не тільки пухнасті улюбленці, але і справжні ліки від хвороб.

Окремо потрібно сказати й про муркотіння котів. Установлено, що воно має частоту звуку близько 24 Гц і є чудовим впливом вібрацій на клітини людського організму.

Було проведено експеримент, який довів, що у людини, яка впродовж декількох хвилин гладить кішку, нормалізується кров'яний тиск, скорочується ризик повторного інсульту та інфаркту. Стан пацієнтів був схожий із самопочуттям після сеансу медитації та релаксації.

Різні хвороби кішки лікують по-різному. Знайшовши хворе місце, одні лягають на нього, намагаючись зігріти, інші – випускають кігтиki, починаючи своє-

рідний масаж. Як правило, лікувальний ефект настає при муркотінні, яке заспокоює та розслаблює.

Тож, якщо кіт чи кішка, вмовившись на вашій болючій ділянці тіла, починають муркотіти, а при цьому ще й перебирають лапами, немовби масажуючи вас, будьте впевнені: скоро ви відчуєте полегшення. У ці моменти не бажано відштовхувати кішку, а краще розслабитись і заспокоїтись. Тоді непомітно для вас вона погасить неприємне відчуття вашого організму.

Університеті Торонто (Канада) був проведений експеримент, у ході якого учені встановили, що муркотання котів, активізує в мозку людини ті ж центри задоволення, що й смачна їжа або алкоголь.

У наркологічних клініках скандинавських країн (у Фінляндії та Норвегії) анімалотерапія (лікування за допомогою тварин) вважається дуже ефективним методом і практикується нарівні з лікарським лікуванням алкогольної залежності та наркозалежності.

Було встановлено, що серед власників домашніх тварин, особливо кішок, набагато менше алкоголіків, ніж серед самотніх людей. За цією методикою "відучують від вина", закріплюючи за пацієнтами кішку або собаку з притулку, за якими він або вона зобов'язані доглядати.

Так, часто вдається вирішити одразу дві проблеми – врятувати людину від залежності й прилаштувати тваринку, адже за час терапії багато пацієнтів

починають вважати підопічного хвостатого “лікаря” кращим другом і не бажають з ним розлучатися й після лікування.

В університеті Мельбурн (Австралія) три місяці спостерігали за пацієнтами психотерапевтичного відділення однієї з міських клінік. В експерименті брали участь більше двохсот осіб, які страждають депресіями, невротами й соціофобіями. Усі пацієнти перебували в стані затяжного хронічного стресу.

На учасниках випробовувалися різні методики психотерапії – від психоаналізу до аутотренінгів. У кінці дослідження з’ясувалося, що найбільш позитивний результат дала візуальна фелінотерапія, тобто фотографування і розглядання фотографій кішок, яку запропонувала доктор психології Белінда Штурман. Доктор Штурман зазначила, що її підопічні

виходили з кризового стану швидше за тих, хто займався за традиційними методиками.

Отже, фотографуйте й дивіться на котиків, а краще заведіть собі одного – це, як переконують учені, зміцнює нерви й допомагає пережити стрес.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кіт відчуває наближення хвороби людини і намагається попередити про неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://health.unian.ua/regnews/74643-kit-vidchuvae-nablizennya-hvorobi-lyudini-i-namagaetsya-poperediti-pro-nej.html>.
2. П’ять доведених наукою фактів, що кішки подовжують життя людині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.media/science/276182/>.
3. Що лікують коти? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dovidka.biz.ua/shho-likuyut-koti/>.

УДК 159.9.072.43

ЄВДОКИМОВА Д.О.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

АНАЛІЗ ГРУПОВОЇ ПСИХОДІАГНОСТИКИ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕСТУ ШТРР (ШКІЛЬНИЙ ТЕСТ РОЗУМОВОГО РОЗВИТКУ) НА ОСНОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ШКОЛЯРІВ

У сьогоденні профільна діяльність посідає вагоме значення. Профільні школи дають можливість визначити напрямок майбутньої професії, склад розуму в семикласників і спрямувати їх до оптимального напрямку навчання. Школи мають змогу розподілити дітей за різними показниками й надати відповідну профільну освіту.

Склад розуму має величезний вплив на успішне майбутнє людини. Тож чим раніше людина дізнається свій тип, тим більше шансів у неї буде добре влаштуватися в житті. Вважається, що за розумову функцію відповідають півкулі головного мозку. Люди, в яких провідною є права півкуля, більш емоційні, вони відрізняються абстрактним і образним мисленням. У таких особистостей гуманітарний склад розуму. Якщо ж провідна – ліва півкуля, людина є більш практичною, мислить аналітично, отже, склад розуму в неї – математичний.

Розрізняють п’ять основних стилів мислення людини:

- Практичний склад розуму. Люди, які ним володіють, в повсякденному житті віддають перевагу предметному мисленню. Вони послідовні у всьому і володіють нерозривним зв’язком між предметом-простором-часом. Людина з таким складом розуму по своїй суті – реаліст, не схильний фантазувати й мріяти.
- Художньо-образний склад розуму. При такому мисленні вся інформація обробляється за допо-

могою образів. Такі люди мають розвинену уяву й чудовий запас слів. Їм простіше розповісти, ніж показати дією. Людину з художньо-образним складом розуму дуже легко розпізнати, оскільки вона різко реагує на критику й емоційна практично в усіх проявах. Аналітичні здібності в такої особистості виражені значно слабше.

- Гуманітарний склад розуму, який можна охарактеризувати, як знакове мислення. Особистість такої вдачі обробляє інформацію за допомогою умовиводів. Така людина не вибудовує логічний ланцюжок за “дрібними деталями”, а прив’язує її до конкретної уявної мети. У цьому їй допомагає розвинена інтуїція та творче начало, яке засноване на уяві та почуттях. Емоційний метод пізнання – це перше, на що спирається людина-гуманітарій.
- Зовсім протилежним є математичний (аналітичний) склад розуму. У цій ситуації все навпаки: такі люди віддають перевагу законам, правилам і формулам. На відміну від гуманітаріїв ці особистості здатні адекватніше оцінити ситуацію й вирішувати серйозні питання. Холодні розрахунки допомагають досягти успіху в комерційній сфері діяльності. Аналітичний склад розуму ґрунтується на логіці міркування, є повною протилежністю інтуїтивному мисленню. Факти, об’єктивні відомості та цифри – це те, чим краще керуватися таким людям.

- Разом з тим існує універсальний склад розуму (синтетичний). Людей, що володіють ним можна назвати щасливчиками, адже вони "обдаровані" всіма здібностями. У них прекрасно розвинені як ліва, так і права півкулі. Вони досить чітко уявляють картину світу й добре розбираються в технічних дисциплінах. Вони емоційні реалісти. Однак ці здібності розділені не порівну, а з деякою перевагою, щоб виявити переважаючий тип мислення, необхідно пройти спеціальний психологічний тест. Він складається з вивчення розумового розвитку як окремого учня, так і всього класу; включає прогноз майбутньої успішності кожного учня при виборі профілю навчання у восьмому класі; заохочення учителями й батьками учня до вибору такого профілю, який би сприяв реалізації його нахилів та здібностей, а у майбутньому – вибору професії;

У тестуванні брали участь 128 учнів сьомих класів школи, що становить 100 % від загальної кількості учнів цих класів.

Формою проведення дослідження була групова психодіагностика за допомогою тесту ШТРР (Шкільний тест розумового розвитку). Тест базується на шкільній програмі й ураховує три учбові цикли: суспільно-гуманітарний, природничо-науковий, інформатико-математичний. Аналіз результатів

ШТРР дає можливість різносторонньої оцінки розумового розвитку кожного учня та класу в цілому.

ШТРР складається з шести субтестів: "Поінформованість 1", "Поінформованість 2" (оцінюється суспільно-політичний, науково-культурний рівень розвитку школяра); "Аналогії", "Класифікація", "Узагальнення", "Числові ряди" (оцінюється знання шкільних предметів через розв'язування завдань різного типу логічних зв'язків).

Кількісний показник успішності – це результат суми балів, отриманих за виконання всіх шести субтестів. Він є показником загальних здібностей, ґрунтованості учня.

Кількісний показник успішності доповнений якісною характеристикою, у якій дається психологічна інтерпретація виконаних і не виконаних завдань. Якісний аналіз дає можливість охарактеризувати нахили та здібності учня до навчальних предметів. Оцінювалася успішність вирішення завдань із таких предметів: математика – інформатика, біологія, географія, мова – література, історія.

Загальні результати моніторингу подані у табл. 1.

Усього визначено п'ять підгруп інтелектуального розвитку учнів: високий – 9 %, вищий за середній – 45 %, середній – 27 %, нижчий за середній – 7 %, низький – 12 %. На основі отриманих статистичних даних можна зробити висновок за кількісним показником успішності. Він є близьким до соціально-пси-

Таблиця 1.

Клас	К-сть учнів у класі	К-сть учнів, що тестувалися	Учні, що тестувалися, %	Кількісний показник успішності									
				високий		вищий за середній		середній		нижчий за середній		низький	
				к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%
7-А	23	23	100	3	13	9	39	7	30	2	9	2	9
7-Б	30	30	100	5	17	20	66	5	17	0	0	0	0
7-В	27	27	100	-	0	11	41	10	37	3	11	3	11
7-Г	24	24	100	-	0	10	42	4	17	2	8	8	33
7-Д	24	24	100	2	8	8	33	9	38	2	8	3	13
Заг. результат	128	128	100	10	9	58	45	35	27	9	7	16	12

Таблиця 2.

Клас	К-ть учнів у класі	К-сть учнів, що тестувалися	% учнів, що тестувалися	Якісний показник успішності														
				Математика, інформатика			Біологія			Географія			Мова, література			Історія		
				В	С	Н	В	С	Н	В	С	Н	В	С	Н	В	С	Н
7-А	23	23	100	5 22%	16 69%	2 9%	5 22%	15 65%	3 13%	5 22%	177 4%	1 4%	2 9%	17 74%	4 17%	-	10 43%	13 57%
7-Б	30	30	100	10 33%	17 57%	3 10%	-	22 73%	8 27%	14 46%	16 54%	-	2 7%	24 80%	4 13%	1 3%	12 40%	17 57%
7-В	27	27	100	6 22%	18 67%	3 11%	7 26%	23 86%	2 7%	17 63%	9 33%	1 4%	2 8%	25 92%	0 0%	-	12 30%	15 70%
7-Г	24	24	100	3 12%	6 25%	15 63%	-	11 46%	13 54%	5 21%	12 50%	7 29%	-	8 33%	16 67%	-	10 42%	14 58%
7-Д	24	24	100	3 12%	5 21%	16 67%	2 9%	14 58%	8 33%	8 33%	12 50%	4 17%	-	12 50%	12 50%	-	8 33%	16 67%
Заг. резултат	128	128	100	27 21%	62 48%	39 31%	9 7%	85 67%	34 26%	49 38%	66 52%	13 10%	6 5%	86 67%	36 28%	1 1%	52 41%	75 58%

Таблиця 3.

Клас	К-сть учнів у класі	К-сть учнів, що тестувалися	% учнів, що тестувалися	Якісний показник успішності		
				Суспільно-політична, Науково-культурна поінформованість		
				В	С	Н
7- А	23	23	100%	3 (13%)	18 (78%)	2 (9%)
7- Б	30	30	100%	8 (27%)	22 (73%)	0 (0%)
7- В	27	27	100%	4 (15%)	15 (55%)	8 (30%)
7- Г	24	24	100%	4 (17%)	17 (70%)	3 (13%)
7- Д	24	24	100%	6 (25%)	14 (58%)	4 (17%)
Загальний результат	128	128	100%	25 (20%)	86 (67%)	17 (13%)

хологічного нормативу й дає можливість виділити серед учнів, які тестувалися, три підгрупи: найбільш успішна – 54%; середня за успішністю – 27%; мало успішна – 19%.

Загальні результати якісного показника успішності за кожним предметом подано у табл. 2. Якісний аналіз показує достатньо високий рівень математичних здібностей: 21% – високий показник успішності; 48% – середній показник успішності.

Високий показник успішності учні виявили з предмету “Географія”: 49% – високий показник; 66% – середній показник, 10% – низький показник успішності.

Середній показник успішності учні виявили з предмету “Біологія”: 7% – високий показник; 67% – середній показник, 26% – низький показник успішності.

Наближеним до низького виявився показник успішності з предмету “Мова та література”: високий рівень – 5%, середній – 67%, низький – 28%.

Низьким виявився рівень знань учнів із предмету “Історія”: високий рівень – 1%, середній – 41%, низький – 58%.

Результати дослідження “Суспільно-політична й науково-культурна поінформованість” (табл. 3) свідчать про достатній рівень засвоєння понять, що спри-

ють розширенню світогляду, формуванню світо-розуміння: високий рівень – 20%, середній – 67%, низький – 13%.

Отже, за допомогою ШТРР маємо можливість спостерігати процес формування індивідуалізованої структури здібностей, що інтенсивно протікає в період шкільного навчання. Це дає змогу вчителям підвищити прогностичну силу стосовно конкретного учня, що буде метою нашого подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Буркова Л. В. Визначення класу соціономічних професій / Л. В. Буркова // Практична психологія та соціальна робота. – 2010. – № 7. – С. 68-73.
2. Корнілова В. В. Застосування проєктивних методик у дитячій психодіагностиці / В. В. Корнілова // Практична психологія та соціальна робота. – 2013. – № 9. – С. 25-34.
3. Зубаль Н. Г. Матеріали діагностичного дослідження розвитку учнів та учнівських колективів / Н. Г. Зубаль // Практична психологія та соціальна робота. – 2010. – № 4. – С. 58-62.
4. Пономарьова В. К. Теоретичний аналіз психологічних особливостей розвитку Я-концепції у шкільному віці / В. К. Пономарьова // Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України: у 10 т.; Т. 7. – вип. 14; За ред. С. Д. Максименка. – К., 2008. – С. 228-232.

УДК 316.61: 159.923

ЖУСІНАС Ю. А.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

ПСИХОЛОГІЧНА ЗАЛЕЖНІСТЬ ПІДЛІТКІВ ВІД ЗАСОБІВ КОМУНІКАЦІЇ

Дітям від 12 до 18 років запропонували добровільно провести вісім годин на самоті, виключивши можливість користуватися засобами комунікації (мобільні телефони, інтернет). При цьому їм заборонялося включати комп’ютер, будь-які гаджети, радіо і телевізор. Зате дозволявся цілий ряд класичних занять наодинці з собою: листування, читання, гра на музичних інструментах, малювання, рукоділ-

ля, спів, прогулянки та ін. За правилами проведення експерименту, діти повинні були прийти наступного дня й розповісти, як пройшло випробування на самотність. Їм дозволялося описувати свій стан під час експерименту, записувати дії та думки. У разі надмірного занепокоєння, дискомфорту або напруги психолог рекомендувала негайно припинити експеримент, записати час і причину його припинення.

Об'єкт дослідження: особи від 12 до 18 років.; кількість – 68 чоловік.

Предмет дослідження: час проведення із самим собою без застосування засобів комунікації.

Мета: показати наскільки залежні підлітки від засобів комунікації.

Гіпотеза: сучасні діти надто багато розважаються, не в змозі самі себе зайняти і зовсім не знайомі зі своїм внутрішнім світом.

Хід дослідження: пропонувалось провести вісім годин наодинці із самим собою, при цьому не можна користуватись засобами комунікації.

Що робили підлітки під час експерименту:

- готували їжу, їли;
- читали або намагалися читати;
- робили якісь шкільні завдання (експеримент відбувся під час канікул, але від розпачу багато схопилися за підручники);
- дивилися у вікно або вешталися квартирою;
- вийшли на вулицю і вирушили в магазин або кафе (спілкуватися було заборонено умовами експерименту, але вони вирішили, що продавці або касири не беруться до уваги);
- складали головоломки або конструктор "Лего";
- малювали або намагалися малювати;
- прибирали в кімнаті або квартирі;
- гралися з собакою чи кішкою;
- займалися на тренажерах або робили гімнастику;
- записували свої відчуття або думки, писали лист на папері;
- грали на гітарі, піаніно (один – на флейті);
- троє писали вірші чи прозу;
- один хлопчик майже п'ять годин їздив по місту на громадському транспорті;
- одна дівчинка вишивала по канві;
- один хлопчик подався в парк атракціонів і за три години докатався до того, що його знудило;
- один юнак пройшов містом з кінця в кінець, близько 25 км;
- одна дівчинка пішла в Музей політичної історії і ще один хлопчик – в зоопарк;
- одна дівчинка молилась.

Практично всі в якийсь момент намагалися заснути, але ні в кого не вийшло, в голові нав'язливо крутилися "дурні" думки.

Висновок: із 68 учасників до кінця експеримент довели тільки троє: одна дівчинка і два хлопчики. У трьох виникли суїцидальні думки. П'ятеро зазнали

гострих "панічних атак". У 27 спостерігалися прямі вегетативні симптоми: нудота, пітливість, запаморочення, приливи жару, біль в животі, відчуття "ворушіння" волосся на голові та ін. Практично кожен відчув страху і тривогу. Новизна ситуації, інтерес і радість від зустрічі з собою зникла практично у всіх до початку другої-третьої години. Тільки десять осіб з перервами експерименту відчули занепокоєння через три (і більше) години самотності. Припинивши експеримент, чотирнадцять підлітків полізли в соціальні мережі, двадцять подзвонили приятелям по мобільному телефону, троє подзвонили батькам, п'ятеро пішли до друзів додому або у двір. Решта включили телевізор або занурилися в комп'ютерні ігри. Крім того, майже всі й майже відразу включили музику або вставили у вуха навушники. Усі страхи та симптоми зникли відразу після припинення експерименту. Шістдесят троє підлітків заднім числом визнали експеримент корисним і цікавим для самопізнання. Шестеро повторювали його самостійно і стверджують, що з другого (третього, п'ятого) разів у них вийшло. Аналізуючи те, що відбувалося з ними під час експерименту, 51 особа вжила такі словосполучення: "залежність", "виходить, я не можу жити без...", "доза", "ломка", "синдром відміни", "мені весь час потрібно...", "злізти з голки" та ін. Усі без винятку говорили про те, що були жахливо здивовані тими думками, які приходили їм в голову в процесі експерименту, але не зуміли їх уважно "розглянути" через погіршення загального стану. Один з двох хлопчиків, який успішно закінчив експеримент, всі вісім годин клеїв модель парусного корабля, з перервою на їжу та прогулянку з собакою. Інший спочатку розбирав і систематизував свої колекції, а потім пересаджував квіти. Ні той, ні інший не зазнали в процесі експерименту ніяких негативних емоцій і не відзначали виникнення "дивних" думок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Москаленко В. В. Психологія соціального впливу / В.В. Москаленко. – К.: ЦУЛ. – 2007. – 448 с.
2. Назаров М. М. Массовая коммуникация и общество. Введение в теорию исследования / М. М. Назаров. – М.: Аванти плюс, 2003. – 428 с.
3. Матвеева Л. В. Актуальні проблеми психології масової комунікації / Л. В. Матвеева // Практична психологія та соціальна робота. – 2012. – № 1. – С. 14-18.
4. Щорс В. Тренінгова програма "Негативний вплив засобів масової інформації на сучасну молодь" / В. Щорс, О. В. Столяренко // Практична психологія та соціальна робота. – 2014. – № 4. – С. 34-41.

УДК 616.895.4-0.85:615.851

КАМІНСЬКА А.О., канд. мед. наук

м. Вінниця

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ РЕФЕРЕНТНИХ РОДИЧІВ ПАЦІЄНТІВ ІЗ АФЕКТИВНИМИ РОЗЛАДАМИ

На сьогодні одним із найважливіших завдань медичної психології як науки є вивчення психологічної взаємодії пацієнта з його психосоціальним мікросередовищем, у тому числі – сім'єю.

За статистичними підрахунками ВООЗ (2003 р.) понад 25 % населення у всьому світі мають психічний розлад. Це показує, що принаймні одна сім'я з чотирьох залучена до взаємодії та догляду за пацієнтом із психічним захворюванням. Взаємодія та догляд за психічно хворими пацієнтами пов'язані зі значним соціально-психологічним навантаженням [3]. У світі налічується близько 450 млн людей, у яких протягом життя було діагностовано психічне захворювання. Серед цих захворювань, значний відсоток випадків госпіталізації та надання стаціонарної допомоги припадає на афективні розлади, зокрема біполярний афективний розлад [5].

Біполярний афективний розлад (БАР) є причиною зміни певних фаз настрою – від надзвичайно піднесеного та/або дратівливого, до мінорного і безнадійно-безпорадного, з подальшим поверненням до початкового стану, часто з періодами нормального настрою в проміжках. Такі чергування фаз нерідко супроводжуються значними змінами в активності й поведінці. На початку захворювання, психопатологічні симптоми можуть бути складними для прийняття та розуміння членами сім'ї. Так, референтні родичі пацієнта можуть демонструвати реакцію заперечення, вважаючи, що хвороба є викликом, з яким пацієнт може впоратись самостійно. Симптоми БАР неминуче впливають на емоційні, когнітивні й поведінкові реакції референтних родичів, а ці емоційні, когнітивні та поведінкові реакції в свою чергу впливають на реакції психічно хворого члена сім'ї та зрештою, на перебіг самого захворювання [1, 2, 4]. БАР може мати вельми драматичні наслідки – як індивідуальні, так і соціальні: інвалідизація, втрата фінансової стабільності, руйнування соціальних зв'язків, зниження якості життя тощо. Пацієнти з БАР, а також члени їх сімей часто стикаються з дискримінацією, нерозумінням і стигматизацією [3]. БАР також тісно пов'язаний з ризиком суїциду – думки про самогубство дуже часто виникають впродовж депресивних епізодів. За деякими даними, близько третини осіб, які страждають на БАР, вдаються до спроб самогубства, причому для 10-15 % з їх числа ці спроби виявляються результативними.

Метою нашого дослідження було вивчення якості життя референтних родичів (РР) пацієнтів з БАР. В якості психодіагностичного інструментарію було

використано анкету оцінки якості життя SF-36 (The Short Form-36).

SF-36 – це неспецифічний опитувальник для оцінки якості життя, що широко використовується при проведенні відповідних досліджень у країнах Європи й у США. Опитувальник відображає загальне благополуччя та ступінь задоволеності тими сторонами життєдіяльності людини, на які впливає стан здоров'я.

У цілому до участі у дослідженні було залучено 65 референтних родичів пацієнтів з БАР, які утворили основну групу (ОГ). Контрольну групу (КГ) склали 43 психічно здорові респонденти, у чиїх сім'ях немає психічно хворих людей, та які ніколи не звертались за психіатричною допомогою.

У результаті обробки та інтерпретації даних, отриманих за допомогою шкали оцінки якості життя SF-36, що відображає фізичні та психічні компоненти функціонування, було виявлено знижений загальний показник якості життя у респондентів ОГ у порівнянні з респондентами КГ ($55,7 \pm 12,9$ бали в ОГ та $91,6 \pm 7,8$ бали в КГ) за рахунок психічного компонента якості життя ($53,7 \pm 13,6$ бали в ОГ та $90,6 \pm 11,2$ бали в КГ), тоді як за фізичним компонентом достовірних відмінностей між ОГ та КГ не виявлено ($88,9 \pm 9,1$ бали в ОГ та $95,1 \pm 3,1$ бали в КГ).

Аналіз показників окремих шкал, що відображають психічний та психологічний компоненти якості життя, показав, що зниження функціонування обумовлене психологічними чинниками, у групі референтних родичів пацієнтів із БАР пов'язане зі зниженням життєвої активності, емоційного та соціального функціонування та суб'єктивної самооцінки психологічного здоров'я та психоемоційного стану.

В ОГ було виявлено зниження показників життєвої активності порівняно з КГ (65 ± 10 балів в ОГ та 85 ± 10 балів у КГ), що відображає суб'єктивне переживання РР пацієнтів із БАР втрати бадьорості та енергії, знесиленість, почуття втоми. За шкалою рольового функціонування, обумовленого емоційним станом, виявлено знижені показники в респондентів ОГ порівняно з КГ ($39,5 \pm 16,5$ балів в ОГ та $64,3 \pm 12,2$ балів в КГ), що вказує на те, що впродовж останніх чотирьох тижнів обстежені РР пацієнтів з БАР мали відчутні труднощі у виконанні своєї роботи або іншої повсякденної діяльності, обумовлені психоемоційним станом, зокрема зменшили кількість часу, витраченого на роботу, виконали менше, ніж хотіли або виконували свою роботу менш старанно, ніж зазвичай.

Показники шкали соціального функціонування, яка відображає труднощі спілкування та взаємодії з

людьми (колегами, колективом, сім'єю), обумовлені психоемоційним станом, виявились нижчими в ОГ порівняно з результатами обстежених КГ ($52,5 \pm 12,5$ балів в ОГ2 та $67,5 \pm 12,5$ балів в КГ).

Однією з причин зниження психологічного компоненту якості життя референтних родичів пацієнтів із біполярним афективним розладом слід вважати комунікативні порушення та пов'язане з ними зростання рівня сімейної напруженості та тривоги, що необхідно враховувати при розробці відповідних психоосвітніх, психопрофілактичних та психокорекційних програм.

ЛІТЕРАТУРА

1. Berk L. Evaluation of the acceptability and usefulness of an information website for caregivers of people with bipolar di-

sorder / L. Berk, M. Berk, S. Dodd et al. // BMC Medicine. 2013. – №11. – №. 1. – P. 162.

2. Miklowitz D. J. Family Treatment for Bipolar Disorder and Substance Abuse in Late Adolescence / D. J. Miklowitz // Journal of Clinical Psychology. – 2012. – № 68 (5). – P. 502 - 513.

3. Nadkarni R. B. Stress and Support for Parents of Youth with Bipolar Disorder / R. B. Nadkarni, M. A. Fristad // The Israel Journal of Psychiatry and Related Sciences. – 2012. – № 49 (2). – P. 104-110.

4. Narasipuram S. Quality of life and perception of burden among caregivers of persons with mental illness / S. Narasipuram, S. Kasimahanti // AP J Psychol Med Am J Nurs. – 2012. – № 13(2). – P. 99-103.

5. Pompili M. Impact of living with bipolar patients: Making sense of caregivers' burden / Pompili M. Harnic D., Gonda X. et al. // World Journal of Psychiatry. – № 4 (1). – 2014. – P. 1-12.

УДК 159.953.3

КВАТЕРЧУК Ю.В.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ КРЕАТИВНОСТІ У ДІТЕЙ П'ЯТОГО ТА ДЕВ'ЯТОГО КЛАСІВ (ЗА ТЕСТОМ КРЕАТИВНОСТІ Е. П. ТОРРЕНСА)

Тест креативності Е. П. Торренса (Torrance Test of Creative Thinking) було розроблено професором психології Університету штату Джорджія (США) Елісом Полом Торренсом у 1966 р. Тест призначено для діагностики креативності, починаючи з дошкільного віку (5-6 років). Е. П. Торренс розробив дванадцять тестів, згрупованих у вербальну, образотворчу й звукову батареї. Він вважав за краще не використовувати в назвах своїх методик термін "креативність", позначивши їх як батареї на вербальне, образотворче й словесно-звукове творче мислення. Час виконання кожного субтесту обмежений. Основними показниками за тестом є швидкість, гнучкість, оригінальність і ретельність розробки.

Фактор швидкості (продуктивності) відображує здатність до породження великої кількості ідей, виражених у словесних формулюваннях або у вигляді малюнків, та вимірюється числом результатів, відповідних вимогам завдання. Цей показник корисний, перш за все, тим, що він дозволяє зрозуміти інші показники. Імпульсивні, банальні та навіть дурні відповіді дозволяють отримати високий бал за цією шкалою.

Фактор гнучкості оцінює здатність висувати різноманітні ідеї, переходити від одного аспекту проблеми до іншого, використовувати різноманітні стратегії вирішення проблем. Низькі показники гнучкості можуть свідчити про ригідність (в'язкість) мислення, низьку інформованість, обмеженість інтелектуального розвитку або низьку мотивацію. Високі зна-

чення припускають протилежні характеристики, але надзвичайно висока гнучкість може відображати метання випробуваного від одного аспекту до іншого й нездатність дотримуватися єдиної лінії в мисленні. Гнучкість у поглядах і діях з образами не пов'язана з легкістю зміни аспектів у словесній сфері.

Фактор оригінальності характеризує здатність до висунення ідей, що відрізняються від очевидних, банальних чи твердо встановлених. Ті, хто отримують високі бали оригінальності, зазвичай, характеризуються високою інтелектуальною активністю та неординарністю. Вони здатні робити великі розумові "стрибки" або "зрізати кути" при пошуку рішення, але це не означає імпульсивності, оригінальність рішень передбачає здатність уникати очевидних і тривіальних відповідей.

Слід враховувати, що надзвичайно висока оригінальність відповідей може спостерігатися при деяких психічних або невротичних розладах. Тому ще раз варто підкреслити необхідність різнобічного обстеження.

Фактор розробленості, деталізації ідей використовується тільки для оцінки фігурних тестів, але багато хто з дослідників вважає його досить корисним. Високі значення цього показника характерні для учнів із високою успішністю, для тих, хто здатний до винахідницької та конструктивної діяльності.

Мета моєї роботи: продемонструвати яким чином розвиток уяви впливає на творче, креативне мислення (бачення) дитини. Згідно тесту креатив-

ності Торренса, показати розвиток рівня творчого бачення (уяви), творчого мислення, успішності та ін. у дітей старшого віку, які вчать і працюють за системою особистісно спрямованого навчання.

Висновки: згідно отриманих даних за результатами тестування двох груп школярів (п'яти й дев'яти класи) стало очевидним, що як у п'ятих, так і в дев'ятих класах рівень творчої уяви, нестандартного мислення, інтелектуальної активності, успішності приблизно однаковий (за Т- шкалою 47-50). Тобто, це невисокий рівень креативності (хоча в класах присутні неординарні особистості з високим рівнем творчої уяви, нестереотипним мисленням, як серед хлопчиків, так і серед дівчаток. Спостерігається врівноваження, на загал, успішних особистостей (одиниці) і неуспішних, безініціативних (одиниці). Нажаль, мені не вдалося виявити великої різниці між творчими здібностями дітей п'ятого й дев'ятого класів. Цьому є декілька пояснень. По-перше, оскільки діти п'ятого класу не навчалися в гімназії і прийшли з певним рівнем розвинутої творчої уяви з різних шкіл, то саме їх рівень (на даний момент) і повинен бути відправним у проведенні тестування. Правда, порівнювати потрібно не з дев'ятим теперішнім, а з тим періодом, коли вони самі стануть дев'ятим класом. Тобто протестувати саме цих дітей через певний проміжок часу на розвиток творчої уяви та креативного мислення. Тоді порівняння буде справедливим і відобразить істинне становище креативності у цих дітей. По-друге, це дасть реальну картину розвитку творчості дітей, які навчаються за системою особистісно спрямованого навчання. Правда, для справедливого порівняння, знову ж таки, необхідно було б провести таке ж тестування з однолітками інших шкіл, які навчаються за іншими формами й системами навчан-

ня. Те ж саме відбувається і з дев'ятим класом. Оскільки ми не тестували їх у п'ятому, то дуже важко передбачати чи зріс їхній рівень креативності, чи навпаки знизився. Хоча, згідно наукових даних рівень творчого мислення, його пік, припадає саме на 14–16 років. Дане тестування дозволило з'ясувати відмінності у творчому процесі мислення у дівчаток і хлопчиків. Можна відмітити таку тенденцію, що, якщо хлопчики мислять творчо в загальній ідеї – стратегічно, то дівчатка навпаки, творять, розробляючи деталі. Тестування зміцнило мою переконаність щодо можливостей цілеспрямованого розвитку творчих здібностей (уяви, креативного мислення, образної пам'яті, та ін.) у будь-якому віці саме методами ейдетики та мнемотехнік, які ще з давніх часів відкривали в людині її приховану геніальність, неординарність, людину-Митця.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бедлінський О. І. Гра "Креативність", як засіб розвитку творчого мислення і сприйняття підлітків (на матеріалах природничих предметів) / О. І. Бедлінський // Практична психологія та соціальна робота. – 2010. – № 2. – С. 26-31.
2. Вельдбрехт О. О. Модель оптимуму креативності як здатності до соціально-психологічної адаптації / О. О. Вельдбрехт // Практична психологія та соціальна робота. – 2009. – № 8. – С. 15-19.
3. Губенко О. В. Методологічні аспекти аналізу чинників активізації креативних проявів особистості / О. В. Губенко // Практична психологія та соціальна робота. – 2007. – № 11. – С. 64-66.
4. Губенко О. В. Трансформаційне мислення як показник креативності / О. В. Губенко // Практична психологія та соціальна робота. – 2014. – № 12. – С. 65-75.
5. Федотова Т. В. Основні підходи до проблеми розвитку креативної особистості / Т. В. Федотова // Практична психологія та соціальна робота. – 2007. – № 9. – С. 60-64.

УДК 159.954:616.896

КОГУТ А.

Науч. руководитель: ИГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.

г. Киев

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЯ АУТИЗМА И ГЕНИАЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Когда люди слышат об аутизме, чаще всего они представляют себе неговорящего ребенка, который бьется головой о стену.

В Украине более 100 тыс. детей с аутизмом, хотя согласно официальным данным, их только 3 тыс. Об этом заявила Наталья Андреева, председатель Союза защиты прав лиц с расстройствами спектра аутизма, во время пресс-брифинга в Украинском кризисном медиа-центре.

Впервые термин "аутизм" для обозначения заболевания был предложен американским ученым Лео Каннером еще в 1943 г. Он же и дал первое подробное описание этого заболевания, поэтому второе название детского аутизма – синдром Каннера.

Всемирный день распространения информации о проблеме аутизма (World Autism Awareness Day), который отмечается 2 апреля, был установлен резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 21 января 2008 г., в которой была выражена обеспокоенность высокой численностью детей, страдающих аутизмом.

Каннер считал, что аутизм – это психическое заболевание, первые симптомы которого обязательно появляются еще в детском возрасте до двух с половиной лет. Однако достоверный диагноз детского аутизма можно установить только в более позднем возрасте (до пяти лет), когда у ребенка формируются навыки общения в коллективе

Это заболевание оказывает сильное влияние на раннее развитие ребенка и на всю жизнь человека в дальнейшем. В данный момент не существует медицинских анализов, которые смогли бы диагностировать аутизм. Только наблюдая за поведением ребенка и его общением с окружающими, можно поставить диагноз "аутизм".

Аутизм – это постоянное нарушение развития, которое проявляется в течение первых трех лет жизни и является следствием неврологического расстройства, сказывающегося на функционировании мозга. Для аутизма характерны нарушения способностей к социальному общению, проблемы вербальной и невербальной коммуникации. Поведение детей с аутизмом характеризуется жесткой стереотипностью – от многократного повторения элементарных движений (потряхивание руками или подпрыгивание) до сложных ритуалов и нередко деструктивностью (агрессия, самоповреждение, крики, негативизм).

Дети, страдающие аутизмом, не желают заводить друзей. Предпочтение такие дети отдают одиночеству, а не играм со сверстниками.

В 1977 г. британский психиатр Лорна Уинг и ее коллега Юдит Гулд начали анализировать реестр (основанный при участии Уинг в 1964 г.), куда заносилась информация о детях, которым требовалась медицинская или социальная помощь в районе Камберуэлл (южный Лондон). На основе полученных данных Уинг и Гулд провели эпидемиологическое исследование с целью выявить ключевые признаки аутизма и исключить переменные [1].

В их поле зрения попали 914 детей, которые согласно службам здравоохранения, образования и социальных услуг имели нарушения поведения, отставание в развитии и проблемы с обучаемостью. Из них было выбрано 132 ребенка в возрасте от двух до восемнадцати лет (на момент обследования) со следующими характеристиками:

- все дети были прикреплены к специальным школам.
- у всех детей имелись трудности обучения или одна из особенностей: нарушение социального взаимодействия, вербальные или невербальные нарушения языковых функций, стереотипное или повторяющееся поведение.
- все дети прошли медицинское и психологическое тестирование.

Со всеми родителями этих детей было проведено стандартизированное интервью на основе Бланка нарушений, поведенческих проблем и уровня способностей.

Группа была разделена по характеру социального поведения: 58 детей с соответствующим их умственному возрасту социальным взаимодействием и 74 ребенка с нарушениями социального поведения. Из второй группы 17 детей обладали признаками аутизма по Каннеру: аутистическое одиночество и навязчивое стремление к постоянству. Подгруппы не отличались по возрасту, но мальчиков в подгруппе детей с нарушениями социального поведения было больше по сравнению с подгруппой детей без таких нарушений.

В 1979 г. Уинг и Гулд опубликовали результаты [1]. Первым значимым открытием стало обнаружение того, что признаки аутизма проявляются у 21 из 10 тыс. детей одной возрастной группы из разных социальных слоев, независимо от возраста, прогресса в

розвитку або інтелектуального потенціала. У всіх дітей з порушенням соціального взаємодіяння існує стереотипне поведіння, майже у всіх відсутні або аномально проявляються символічна гра і мова. Таким чином, дослідження показали наявність зв'язку між цими видами порушень. Так було позначено “триада порушень”, фігуруюча во всіх дослідженнях дітей з аутизмом, – труднощі в розвитку навичок комунікації, соціального взаємодіяння і уявлення одночасно.

Але аутизм має і іншу, позитивну сторону. В 2004 р. вчений Майкл Фітцджеральд опублікував книгу “Аутизм і творчість”, в якій “визначив діагнози” у таких великих людей минулого, як Ньютон, Ейнштейн, Сократ, Дарвін, Йетс, Льюїс Керролл, і багатьох інших.

Результати досліджень Аршада і Фітцджеральда, показали, що люди, страждаючі високоефективним аутизмом (синдромом Аспергера), часто стають геніальними вченими, математиками, музикантами, програмістами комп'ютерних систем, художниками.

Швидше за все, не варто називати всіх аутистів потенційними геніями. Можливо, дана гіпотеза сформульована для того, щоб заспокоїти батьків цих незвичайних дітей. Хоча деякі особливості захворювання можуть допомогти цим людям досягти успіху в житті. Не виключено, що здатність аутистів специфічно сприймати

світ дає їм певні переваги в творчому розвитку, в створенні оригінальних ідей. Безумовно, немаловажно в якому оточенні виростає дитина з аутизмом або відхиленнями аутистичного спектра.

Дитина з аутизмом – це загадка. Не зря символом цього захворювання во всьому світі є зображення пазла. І всі хто торкається до життя цих особливих дітей, повинні намагатися збирати цей пазл по частинкам і вистраивати прекрасну картину. Іноді цей пазл дуже складно збирати. Ми можемо навіть не підозрювати, що у дитини є певні здатності, тому що він не хоче співпрацювати. Тому, для того, щоб скласти частинки пазла в єдине ціле, необхідно прикласти зусилля, але я впевнена на 100 %, що це того варте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лорна Уинг і її внесок в дослідження аутизму / Синдром Аспергера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aspergers.ru/node/292>.
2. Аутизм / Під ред. проф. Э. Г. Улумбекова. – М.: Гэотар-мед, 2002.
3. Аутичний дитина: шляхи допомоги. – М.: Теревінф, 1997. – 342 с.
4. Баєнська Е. Р. Особливості раннього афективного розвитку аутичного дитини в віці від 0 до 1,5 років // Альманах ІКП РАО. – 2001. – № 3.
5. Бычкова Е. Дитина дощу: все про аутизм // Нянця. – 2001. – № 12.

УДК 159.922.23

ЛУЩЕНКО Л.Л.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О. В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

ВПЛИВ МУЗИКИ НА ЛЮДИНУ

Музика здатна допомагати молодим людям зрозуміти навколишню дійсність, красу природи, виступаючи специфічним генератором цілісного ставлення до світу, оскільки справжні естетичні враження, насолоду від зустрічі з мистецтвом дістає лише той, хто вміє уважно слухати, переживати, розмірковувати над почуттями.

Давньогрецький вчений і філософ Піфагор заснував в Італії науку про гармонію сфер, затвердивши музику як точну науку. Піфагорейці користувалися спеціальними мелодіями проти проявів лютих і гніву, проводили заняття з математики під музику.

Музика існує в нашому житті як живе знання й уявлення людини про саму себе, як засіб самопізнання та самовираження. Сприйняття й розуміння музики полягає у відчутті її зв'язками, м'язами, руха-

ми, диханнями. Музика, як жодне інше мистецтво може впливати на настрій, створювати його.

В Античній Греції музика була складовою частиною філософії. Музика виховувала, допомагала й полегшувала життя греків у багатьох життєвих ситуаціях.

У сучасності також можемо знайти підтвердження мудрості давніх філософів. В одному експерименті взяли участь шістнадцять осіб різної статі та віку (від 21–26 років). Експеримент мав дослідити, як впливає музика на робоче середовище колективу, чи зростає ефективність праці колективу під час її прослуховування. З учасниками було погоджено трьохтижневий графік роботи.

Особи, які брали участь у експерименті, мали протягом першого робочого тижня кожного дня обирати певний музичний стиль та виконавця,

Таблиця 1.

З відповідей учасників було виявлено:

Тиждень Учасники	перший	другий	третій
1	+	-	-
2	-	-	+
3	+	-	-
4	+	-	-
5	+	-	-
6	-	-	+
7	+	-	-
8	-	-	+
9	-	-	+
10	-	+	-
11	+	-	-
12	+	-	-
13	-	+	-
14	+	-	-
15	+	-	-
16	+	-	-

і увесь день, якщо мають таке бажання, слухати в навушниках обрану композицію. Якщо всі учасники обирають одну тему, то можна й не користуватися навушниками. Після завершення робочого часу учасники мали описувати свої емоції за день.

Упродовж другого тижня учасникам не давали права вибору. Стиль і виконавця обирали "всліпу". Також учасники протягом дня мали виконувати поставлену роботу й так само наприкінці описувати свої емоції за день.

На третьому тижні експерименту учасники працювали як завжди, в робочому режимі, без використання жодних аудіозаписів. Була поставлена та сама задача: описувати свій настрій під кінець робочого дня та емоції.

У кінці експерименту було проаналізовано емоційний стан учасників протягом трьох тижнів та порівняння обсягів виконаної роботи (табл. 1).

Виявилось, якщо людина обирає певну композицію самостійно, то настрої та продуктивність праці є більш ефективними. Десять із шістнадцяти учасників обрали саме перший тиждень; третій тиждень (взагалі без музики) обрали четверо з шістнадцяти. Це свідчить про те, що декому краще працювати в тиші; другий тиждень виявився найменш ефективним: лише двоє із шістнадцяти учасників готові слухати музику задля створення фону, їм неважливо, що грає.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрейчин С. Р. Система впровадження арт-методів у роботі практичного психолога / С. Р. Андрейчин // Практична психологія та соціальна робота. – 2009. – № 5. – С. 13-18.
2. Губенко О. В. Творчість: діяльність, мова. Соціум / О. В. Губенко // Практична психологія та соціальна робота. – 2011. – № 10. – С. 8–13.
3. Дьяков С. І. Концептуалізація суб'єктом основних цінностей культури у конструюванні відношення до праці / С. І. Дьяков // Практична психологія та соціальна робота. – 2012. – № 7. – С. 32-39.

УДК 378.147: 159.928.22

МОНСТОВИЧ-АРТЕМ'ЄВА П.В.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ ТВОРЧОГО МИСЛЕННЯ СТУДЕНТІВ

Мислення – це психічний процес, який є узагальненим та опосередкованим відображенням загального та суттєвого в дійсності.

Дослідження творчого мислення проводились різними вченими упродовж багатьох років. Цю тему вивчали такі вчені, як Г.С. Костюк, Д.Ф. Ніколенко, М.М. Поспелов, В. Д. Шадриков, С.Л. Рубінштейн, Л.М. Фрідман. Згадані автори у визначенні таких явищ, як творче мислення, пізнавальна творчість, йдуть від слова "творити", яке в загальновідомому розумінні означає знаходити та створювати щось таке, що не зустрічалось у минулому досвіді – індивідуальному або суспільному.

Головною особливістю творчого мислення є нешаблонність, уміння охопити дійсність такою, яка вона є, в усіх її відношеннях, уміння переносити

знання, пов'язувати один об'єкт з іншим. Необхідною частиною творчого мислення є пізнавальний інтерес.

Невід'ємним елементом творчого мислення є такі психічні процеси, як увага, пам'ять та творча уява. Студенти повинні вміти концентрувати свою увагу на одних предметах, а при необхідності переключати її на інші або взагалі розподіляти між декількома предметами чи явищами одночасно. Розвинена пам'ять дає можливість швидкого та якісного запам'ятовування і відтворення інформації, що є необхідною умовою будь-якого виду мислення.

Необхідною передумовою для розвитку творчого мислення є прояв різних мисленневих процесів у студентів, тобто властивостей функціональних систем, які реалізують функціональні й психомоторні

(психомоторні процеси пов’язані з діями людини і психічними явищами, що їх супроводжують) процеси, мають індивідуальну міру прояву, яка виявляється в успішності та якісній неповторності виконання діяльності.

Досліджуючи творче мислення, ми використували описані нижче методики.

Тест креативності П. Торренса. Фігурна форма “Домалой малюнок” (тест спрямований на визначення образного творчого мислення)

На думку П. Торренса, креативність виявляється в ситуаціях дефіциту знань, в моменти включення нової інформації у вже сформовану структуру знань, у процесі відшукування відсутніх знань, при пошуку виходу з критичної ситуації, при перевірці знань і повідомленні результатів.

Виділяють такі основні параметри, що характеризують креативність і визначають зміст цього феномена:

“Фактор швидкості” (продуктивності) відображує здатність до породження великої кількості ідей, виражених у словесних формулюваннях або у вигляді малюнків, та вимірюється числом результатів, відповідних вимогам завдання. Цей показник корисний, перш за все, тим, що він дозволяє зрозуміти інші показники. Імпульсивні, банальні й навіть дурні відповіді дозволяють отримати високий бал за цією шкалою.

“Фактор гнучкості” оцінює здатність висувати різноманітні ідеї, переходити від одного аспекту проблеми до іншого, використовувати різноманітні стратегії вирішення проблем. Низькі показники гнучкості можуть свідчити про ригідність (в’язкість) мислення, низьку інформованість, обмеженість інтелектуального розвитку або низьку мотивацію. Високі значення припускають протилежні характеристики, але надзвичайно висока гнучкість може відображати метання випробуваного від одного аспекту до іншого й нездатність дотримуватися єдиної лінії в мисленні. Гнучкість у поглядах і діях з образами не пов’язана з легкістю зміни аспектів у словесній сфері.

“Фактор оригінальності” характеризує здатність до висунення ідей, що відрізняються від очевидних, банальних чи твердо встановлених. Ті, хто отримують високі бали оригінальності, зазвичай, характеризуються високою інтелектуальною активністю й неконформністю. Вони здатні робити великі розумові “стрибки” або “зрізати кути” при пошуку рішення, але це не означає імпульсивності, оригінальність

рішень передбачає здатність уникати очевидних і тривіальних відповідей.

Слід враховувати, що надзвичайно висока оригінальність відповідей може спостерігатися при деяких психічних або невротичних розладах. Тому ще раз варто підкреслити необхідність різнобічного обстеження.

“Фактор розробленості”, деталізації ідей використовується тільки для оцінки фігурних тестів, але багато хто з дослідників вважає його досить корисним. Високі значення цього показника характерні для учнів з високою успішністю, для тих, хто здатний до винахідницької та конструктивної діяльності.

“Точність” – фактор, що характеризує стрункість, логічність творчого мислення, вибір адекватного рішення, відповідного поставленій меті.

Тест вербального творчого мислення Дж. Гілфорда “Незвичне використання”.

Провівши ці тести (вбірка – 30 осіб), ми встановили таке:

За тестом П. Торренса:

Побіжність або продуктивність – у 8 людей;

Гнучкість – у 7 людей;

Оригінальність – у 8 людей;

Розробленість – у 7 людей;

За тестом Дж. Гілфорда:

Рівень креативності:

Високий – у 10 людей;

Помірний – у 5 людей;

Низький – у 10 людей;

Відсутній – у 5 людей;

Отже, можна зробити висновок, що майже всі студенти мають розвинені творчі здібності, але декому з них просто не вистачає потенціалу й бажання для розвитку цих здібностей, вони не вміють мислити самостійно, оригінально, бояться зробити помилки та міркувати вголос.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барко В. І. Креативність та її діагностика / В. І. Барко, В. Г. Панок, С. В. Лазаревський // Обдарована дитина. – 2001. – № 6. – С. 22-27.
2. Косоротова Ю. А. Стан дослідження проблеми розуміння творчих задач / Ю. А. Косоротова // Актуальні проблеми сучасної психології: Наукові записки Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К.: Нора-Друк, 2003. – Вип. 23.
3. Моляко В. О. Психологічна теорія творчості / В. О. Моляко // Наукові записки Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К.: Нора-Прінт, 2002. – Вип. 22. – 350 с.

УДК 159.9:343.95

МОРАВСЬКА А.А.

Наук. керівник: МИЦЕНКО Д.В., канд. пед. наук

м. Житомир

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Одним з важливих прикладних напрямів застосування психологічних знань є психологічна експертиза. Досягнення психологічної науки допомагають розв'язати широкий спектр практичних завдань у різних сферах життєдіяльності. При цьому психологічна експертиза розуміється як комплексне дослідження особистості з метою визначення у підекспертної людини індивідуально-психологічних особливостей, рис та якостей особистості, рівня їх розвитку, мотивів тощо.

Проте, попри велику увагу до проблеми слід констатувати відсутність єдиної загальноприйнятої класифікації видів психологічної експертизи. Метою нашого дослідження є аналіз та систематизація основних видів психологічної експертизи.

Окремі аспекти проблеми психологічної експертизи (здебільшого судово-психологічної) висвітлено в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема В.Г. Гончаренка, В.Ф. Єнгалічева, О.В. Землянської, В. О. Коновалової, М.В. Костецького, Р.Я. Лемик, І.І. Мамайчук, Г.А. Мкртчяна, В.В. Нагаєва, В. М. Шерстюка. Проте й сьогодні залишаються недостатньо розробленими питання, пов'язані з узагальненням та класифікацією різних видів та напрямів психологічної експертизи.

Психологічна експертиза сьогодні має надзвичайно широку сферу застосування. На нашу думку, в залежності від мети та сфери застосування можна виокремити такі її види: трудова, психолого-педагогічна, медико-педагогічна, психологічна експертиза в соціальному управлінні, гуманітарна експертиза в освіті, психологічна експертиза реклами, судово-психологічна експертиза.

Вище наведена класифікація не може вважатись вичерпною, оскільки постійно з'являються нові сфери та завдання для застосування психологічної експертизи.

Розглянемо детальніше сутність основних видів психологічної експертизи.

Метою трудової експертизи є визначення придатності людини до певної професії. Типовим завданням психолога в цьому виді дослідження є формулювання відповідей на такі питання: Чи може підекспертна особа виконувати певну роботу? Чи може людина продовжувати працювати за певним фахом та на певній посаді? На якій роботі підекспертну особу краще задіяти?

Психолого-педагогічна експертиза застосовується, як правило, в умовах навчально-виховного процесу. Це комплексне дослідження, до якого залучаються як експерт психолог, так і педагог. Його ме-

тою є експертиза готовності дитини до шкільного навчання; особливостей розвитку особистості учня, виявлення психологічних детермінант поганої успішності, або (та) поведінки учня, дезадаптації до умов шкільного колективу тощо.

Медико-педагогічна експертиза здійснюється фахівцем в галузі клінічної психології. При цьому експерт має встановити чи є причиною, наприклад, поганої успішності, відставання у психічному розвитку, олігофренія, наслідки соматичних захворювань, своєчасно невиявлені психічні захворювання тощо. Наслідком такої експертизи може бути висновок про відповідність потенційних можливостей дитини вимогам загальноосвітньої школи. Природно, що до подібної експертизи можуть залучатись фахівці-педагоги.

Також зауважимо, що хоча в назві експертизи не вживається слово "психологічна", – ми вважаємо за доцільне віднести її саме до різновиду психологічної експертизи. На нашу думку, в даному виді експертизи клінічний психолог однаково уособлює в собі як медицину, так і психологію.

Психологічна експертиза в соціальному управлінні є прикладом застосування психологічних знань у сфері бізнесу та виробництва. Метою експерта-психолога в даному випадку може бути діагностика управлінських рішень, стилю керівництва, стосунків між працівниками, системи мотивування персоналу, формулювання психологічних рекомендацій щодо підвищення ефективності роботи організації.

Відносно новим видом експертизи є гуманітарна експертиза в освіті, до якої в якості експертів крім психологів можуть залучатись також педагоги, філософи та соціологи. Її метою може бути оцінка відповідності концепції конкретної освітньої установи, її освітнього середовища, а також відповідність авторських навчальних програм основним вимогам гуманістичної парадигми освіти. Головною з яких є створення умов для прояву творчого потенціалу тих, хто навчається, розвитку їхніх здібностей та особистості в цілому [2].

Психологічна експертиза реклами полягає в експертному дослідженні психологічної ефективності реклами; асоціацій, що супроводжують рекламний образ тощо.

Найбільш дослідженими й розробленими є питання, пов'язані з судово-психологічною експертизою. Її організація регламентується відповідними нормативно-правовими актами, основним з яких є Закон України "Про судову експертизу". Він зокрема визначає такі основні принципи експертної діяль-

ності, як законність, незалежність, об'єктивність та повнота дослідження [1].

Цей вид психологічної експертизи має в свою чергу багато підвидів. Також постійно з'являються нові приклади застосування психологічних знань у судовій та слідчій практиці.

На думку М. В. Костицького судово-психологічну експертизу доцільно досліджувати в залежності від того, в якому виді юрисдикційного процесу вона застосовується. За таким підходом науковець аналізує специфіку застосування психологічної експертизи в кримінальному, цивільному та адміністративному провадженнях [5].

У кримінальному процесі згідно з характером питань, які вирішує психологічна експертиза, можна виділити такі її види [4-7]:

- експертиза індивідуально-психологічних особливостей особистості звинуваченого та їх вплив на його поведінку під час вчинення дій, які йому інкримінуються;
- експертиза наявності фізіологічного афекту в звинуваченого в момент вчинення дій, які йому інкримінуються;
- експертиза здатності неповнолітнього звинуваченого з відставанням в психічному розвитку, не пов'язаному з психічним розладом, розуміти характер своїх дій та керувати ними;
- експертиза здатності свідка або потерпілого правильно сприймати обставини, що мають значення для справи, і давати про них правильні свідчення;
- експертиза здатності особи, яка є потерпілою у справі про зґвалтування, сприймати характер здійснюваних дій та чинити спротив;
- експертиза психічного стану особи, яка вчинила а самогубство;
- експертиза соціально-психологічної структури злочинного угруповання;
- експертиза у справах, пов'язаних з управлінням технікою;
- експертиза фонограм і відеозаписів.

Досить широким є спектр компетенцій судово-психологічної експертизи в цивільному процесі [5, 6]:

- встановлення ступеня розуміння підекспертним суті здійснюваних ним угод;
- виявлення станів, які ускладнюють адекватне відображення дійсності;
- встановлення психологічної сумісності подружжя, дітей із кожним з батьків;
- визначення можливостей конкретних осіб у забезпеченні виховання дітей;
- встановлення здатності свідків сприймати важливі для справи події та давати щодо них адекватні свідчення;
- експертиза моральної шкоди;
- встановлення професійної придатності з урахуванням психологічних особливостей осо-

бистості в справах, пов'язаних із трудовими спорами.

В справах про адміністративні правопорушення в компетенцію судово-психологічної експертизи входять [5]:

- встановлення наявності фізіологічного афекту (або іншого особливого емоційного стану) в підекспертного, якого звинувачують у вчиненні адміністративного правопорушення;
- визначення здатності свідка чи потерпілого правильно сприймати обставини правопорушення та давати про них свідчення;
- визначення рівня розвитку неповнолітньої особи, відповідності його фізичному віку, встановлення педагогічної занедбаності тощо;
- виявлення особистісних якостей правопорушника, які вплинули на вчинене правопорушення;
- встановлення психологічних особливостей та психічного стану водія транспортного засобу при порушенні ним правил дорожнього руху, ролі означених психологічних особливостей у здійсненому правопорушенні.

У контексті теми нашого дослідження неможливо оминати такий вид судової експертизи як комплексні експертизи за участю психолога. Комплексною називають судову експертизу тих самих об'єктів спільно з фахівцями суміжних наук із метою отримання повної відповіді на питання, які стосуються межових сфер цих наук [7].

У нашому дослідженні було розглянуто велику кількість видів психологічної експертизи та широке коло завдань, які вона виконує. Можна констатувати факт стрімкого розвитку психологічної експертизи в тому числі за рахунок появи нових її видів та напрямів, вдосконалення методів проведення експертизи, застосування нових технічних засобів. Це в свою чергу сприяє підвищенню обґрунтованості й надійності експертних висновків, розширює сферу застосування прикладних психологічних знань, обумовлює зростання затребуваності психологічної науки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України "Про судову експертизу" від 25.02.94 р. № 4038а-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>. – Назва з екрану.
2. Коваль О. А. Гуманітарна експертиза у просторі освіти інформаційного суспільства / О. А. Коваль, І.О. Макаруч // Вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2010. – № 2. – С. 24-28.
3. Коновалова В. О. Юридична психологія / В. О. Коновалова, В. Ю. Шепітько. – Харків: Право, 2008. – 240 с.
4. Костицкий М. В. Судебно-психологическая экспертиза / М. В. Костицкий. – Львов: Вища школа, 1987. – 142 с.
5. Нагаев В. В. Основы судебно-психологической экспертизы / В. В. Нагаев. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 333 с.
6. Юридическая психология: учеб. для студ. вузов, обучающихся по спец. "Юриспруденция" / [И. И. Аминов и др.]. – М.: Юнити-ДАНА, 2012. – 415 с.

УДК 159.942

МУЗЫКА Е.А.

Науч. руководитель ИГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
г. Киев**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД
В РАССМОТРЕНИИ ЭМОЦИЙ**

Эмоции определяют качество нашей жизни. Мы проявляем свои эмоции на работе, при общении с друзьями, в наших контактах с родственниками и в скрытых от посторонних глаз отношениях с собой и близкими нам людьми – т. е. во всем, что нам дорого и о чем мы искренне заботимся. Эмоции могут спасти нам жизнь, но могут и причинить серьезный вред. Под их влиянием мы можем выполнять действия, которые будут казаться нам обоснованными и уместными, а также совершать такие поступки, о которых будем впоследствии горько сожалеть.

Эмпатия как эффективный инструмент общения и эмоционального отклика возникла уже на ранних периодах появления психической жизни, от элементарных рефлекторных реакций до высших личностных форм. Умение сотрудничать, ладить с окружающими и адаптироваться в обществе было необходимо для выживания первобытных обществ.

Мы будем рассматривать когнитивную эмпатию в зрительном восприятии эмоций.

Печаль и горе

Горе – это эмоция проявляется только при потере близкого человека. Печаль – это одна из самых продолжительных эмоций. После периода протестующего горя обычно наступает период смиренной печали, в течение которого человек ощущает себя абсолютно беспомощным, а затем вновь возникает протестующее горе, пытающееся вернуть потерю, затем снова наступает черед печали и т. д. Когда эмоции проявляются умеренно или даже слабо, они могут продолжаться всего несколько секунд, могут сохраняться в течение нескольких минут, пока не возникнет другая эмоция (или не наступит полное отсутствие эмоций). В случае таких тяжелых утрат всегда возникает фоновое печальное настроение, которое сохраняется в течение какого-то времени и затем, по окончании периода траура, начинает постепенно ослабевать.

Подобно тому, как каждая эмоция имеет насыщенное ею родственное настроение, для каждой эмоции существует также родственное психопатологическое состояние, в котором эта эмоция играет важную роль. Распространенное словосочетание “эмоциональное расстройство” как раз и отражает этот факт. Для печали и горя таким расстройством является депрессия. При наступлении депрессии эти эмоции переполняют человека, он не может их регулировать, и они влияют на все аспекты его жизни.

При исследованиях было выяснено, что печаль не распознается 20 % испытуемых. Интересным было то, что эти 20 % испытуемых подросткового возраста. Горе же не распознается у 90 % испытуемых разного возраста.

Гнев. Лицо человека, готового к нападению и проявлению жестокости, выражает гнев. Демонстрант-сепаратист справа только что ударил канадского полицейского, а демонстрант слева собирается это сделать. Однако мы не знаем, что произошло до этого момента.

Ученые, изучающие эмоции, предложили множество разных тем для гнева, но пока что нет доказательств того, что какая-то из них является главной; фактически для этой эмоции могут иметься комбинированные темы.

Во время исследования выяснено, что гнев очень эмоциональное проявление, поэтому его трудно распознать, 90 % испытуемых не распознают эту эмоцию на фотографиях.

Удивление и страх

Удивление – это самая краткая из всех эмоций, длящаяся не более нескольких секунд. Удивление мгновенно проходит, как только мы осознаем происходящее, и затем превращается в страх, радость, облегчение, гнев, отвращение и т. д. в зависимости от того, что нас удивило, или же после удивления может не наблюдаться никаких эмоций, если мы определим, что удивившее нас событие не имело для нас последствий. Фотографии лиц, выражающих удивление, встречаются довольно редко. Поскольку удивление бывает неожиданным и переживается очень быстро, то фотограф редко оказывается готовым к съемке, а если и оказывается, то не всегда действует достаточно быстро, чтобы запечатлеть нужное выражение лица, когда происходит что-то удивительное. На фотографиях в прессе обычно показывается специально изображаемое удивление.

Испуг отличается от удивления в трех аспектах. Во-первых, время проявления испуга оказывается еще более ограниченным, чем время проявления удивления, – выражение испуга появляется через четверть секунды и исчезает через полсекунды. Оно настолько мимолетно, что если вы моргнете глазами, то не заметите выражения испуга на лице вашего визави. У любой эмоции время ее проявления не является настолько ограниченным. Во-вторых, предупреждение человека о том, что он будет испуган очень громким шумом, уменьшает силу реакции,

но не устраняет реакцию вовсе. Но вы не можете испытать удивления, если вы знаете, что должно произойти. В-третьих, никто не может подавить реакцию страха, даже если он будет точно знать, когда возникнет громкий шум. Большинство людей могут подавить в себе все, кроме самых слабых признаков эмоции, особенно если они подготавливаются к этому заранее. Испуг – это скорее физический рефлекс, а не эмоция.

Изучению страха было посвящено больше исследований, чем изучению любой другой эмоции, возможно, потому, что страх легко вызвать практически у любых животных. Когда мы испытываем страх, мы можем сделать практически все, или не сделать ничего в зависимости от накопленных нами знаний о том, что может защитить нас в той ситуации, в которой мы находимся.

Наше исследование позволяет заключить, что удивление одна из самых распознаваемых эмоций. Страх же, как и гнев, трудно распознать 80 % испытуемых не распознали эту эмоцию.

Отвращение и презрение

Отвращение не возникает как самостоятельная эмоция до достижения ребенком возраста от четырех до восьми лет. До этого возраста наблюдается неприязнь, отказ есть то, что имеет неприятный вкус, но не отвращение.

Презрение родственно отвращению, но все же отлично от него. Презрение можно испытывать только к людям или их поступкам, но не ко вкусам, запахам или прикосновениям. Презрение часто сопровождается гневом – обычно умеренным гневом в виде недовольства, хотя оно может возникать и вовсе без гнева. Иногда гнев человека может чередоваться с отвращением, если человек будет разгневан тем, что ему приходится испытывать отвращение. К нашему удивлению, в исследовании выяснилось, что люди которые не распознают эмоцию отвращения, были в рамках возраста (17- 35 лет), и того 20 % испытуемых не распознавали эту эмоцию. Презрение в отличии от отвращения распознается легко.

Эмоции удовольствия

Мы пока что мало знаем об эмоциях удовольствия, так как все исследования эмоций, включая и мои, были направлены на изучение эмоций огорчения. Внимание исследователей концентрировалось на эмоциях, когда они вызывали проблемы для других и для нас самих. В результате мы больше знаем о психических расстройствах, чем о психическом здоровье. Теперь ситуация начинает меняться, так как все чаще акцент делается на том, что называется позитивными эмоциями. Благодарность – это сложная эмоция, так как нам бывает трудно узнать, когда она возникнет.

Радость – позитивная эмоция, одна из разделов “удовольствия”. Радость/удовольствие самая распознаваемая эмоция.

Для эмпатийного общения характерно безоценочное принятие друг друга – только после этого наступает психологическая совместимость. Однако эмпатийная пронциательность – редкое явление среди людей.

Все результаты были среднестатистические. Но специальность играет свою роль: те кто, работает с большим количеством людей имеет более развитое зрительное восприятие эмоций, потому что им нужно с ними общаться, и быстро приспосабливаться. Больше всего не воспринимались эмоции, как страх, гнев, горе. Они очень эмоциональные, но фотографии не передают этого полностью, поэтому их часто путают с другими эмоциями, которые к ним ближе: удивление, печаль, презрение. Итак, специальность влияет на восприятие и понимание эмоций, но если не заниматься ее развитием, то никогда не будешь иметь более высокий уровень эмпатии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Роджерс К. Эмпатия / К.Роджерс // Психология эмоций. Тексты; под ред. В. К. Вилюнаса, Ю. Б. Гиппенрейтер. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – С. 274-277.
2. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь / П. Экман. – СПб.: Питер, 2014. – 334 с.

УДК 159.964.21

ОСТАПЧУК Д.

Наук. керівник: ДУБРАВСЬКА Н.М., канд. психол. наук

м. Житомир

ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ ТА РОЗВ'ЯЗАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОНФЛІКТІВ

Усвідомлення ситуації як конфліктної завжди має емоційне забарвлення. Виникнення та вплив емоцій на перебіг конфлікту є дуже важливою проблемою адекватного розв'язання конфліктних ситуацій і вимагає спеціального аналізу. Конфліктні дії різко загострюють емоційний фон перебігу конфлікту, а негативні емоції, що виникають у цей час, у свою чергу, стимулюють конфліктну поведінку. Взаємні конфліктні дії здатні змінювати, ускладнювати первинну конфліктну структуру, що породжує нові чинники конфліктних дій [1]. Стадія конфліктної поведінки може призвести до ескалації конфлікту, зміни його характеру, типу. З другого боку, під час конфліктних дій учасники стикаються з реальністю, яка коригує первинні образи ситуації, що може привести до адекватного розуміння конфліктної ситуації та сприяти її адекватному розв'язанню. Під час розгортання конфлікту можливі його переходи з одних форм в інші. Наприклад, внутрішній конфлікт може перейти в зовнішній (особистісний у міжособистісний) або навпаки [7, с. 153].

Крім того, конфлікт, що виник з одного приводу, може трансформуватися у конфлікт з іншого приводу (діловий у міжособистісний, або навпаки) [3]. Не можна ототожнювати конфлікт зі стадією конфліктної поведінки. Це значно складніше явище. Але перехід до конфліктної поведінки означає нову стадію конфлікту, найбільш відкрити й гостру. Успішне розв'язання конфліктних ситуацій можливе за допомогою розробки тактик, що враховують усі аспекти конфлікту як соціально-психологічного явища. З них вибирається та, яка відповідає певній конкретній ситуації. Виділяють такі тактики:

- розв'язання конфлікту на основі його сутності та змісту. Насамперед треба реально встановити не тільки безпосередній привід конфліктного зіткнення, а й його причину, що часто не усвідомлюється учасниками конфлікту. Далі треба визначити зону поширення конфлікту (проблеми, які він зачіпає), виявити реальні мотиви, що зумовили його виникнення. Розв'язання конфлікту можливе тільки при з'ясуванні реальних причин. Це завдання ускладнюється, якщо його виконує представник однієї з конфліктних сторін [12]. Ділові конфлікти частіше мають конструктивний та мобільний характер, вони зникають за умови вирішення проблеми, що породжує протилежні

позиції. Але особистісні та міжособистісні конфлікти значно стійкіші;

- розв'язання конфлікту з урахуванням його цілей. Нерідко протиставлення цілей зумовлене не їхнім реальним змістом, а недостатнім порозумінням, домінуванням емоційних станів, зниженням пізнавального компонента, різними позиціями, які відстоюють конфліктуючі сторони. Насправді цілі можуть бути спільними, у цьому разі необхідно виявити та усвідомити розбіжності в розумінні цілей. У будь-якому випадку треба відмежувати цілі, що пов'язані з міжособистісною взаємодією (особисті домагання, стилі поведінки), від цілей соціальної взаємодії (вирішення виробничих завдань, виконання функціональних обов'язків, визначення стратегій управління організацією). В першому випадку ми ставимося до людини як до особистості, в другому – як до виконавця певних соціальних функцій. А це визначає стратегію розв'язання конфлікту;
- розв'язання конфлікту з урахуванням його функцій. Учасників конфлікту треба переконати в тому, що стосунки між ними можна владнати шляхом обміну думками, уточнення позицій тощо;
- розв'язання конфлікту з урахуванням емоційно-пізнавального стану учасників полягає в тому, щоб показати негативний вплив емоційного напруження на учасників конфлікту. Знижується рівень критичності мислення, що призводить до необґрунтованих дій, емоційний стан негативно впливає на взаємодію, зумовлює неадекватне взаєморозуміння [4]. Під впливом емоцій конфліктна ситуація сприймається як така, що загрожує позиції людини в групі, а це спонукає до крайнощів із метою збереження свого статусу. Конфлікт починає поширюватися, він поглинає дедалі більше членів організації, деформує усталені стосунки;
- розв'язання конфлікту з урахуванням властивостей його учасників. Конфлікти нерідко виникають унаслідок невмілих дій керівника, неадекватного стилю його діяльності, психологічної некомпетентності. Причинами конфліктних ситуацій можуть слугувати специфічні риси характеру, особистісні властивості членів групи;

- розв'язання конфлікту з урахуванням його можливих наслідків. Знання про можливі варіанти та наслідки завершення конфліктів допомагають вибрати найкращі засоби впливу на конфліктуючі сторони. Наслідки конфліктів залежно від їхнього змісту: а) повна ліквідація конфронтації через взаємне примирення; б) зникнення конфронтації, коли один з учасників перемагає, а інший визнає себе переможеним, або коли обидві сторони програють чи задовольняють свої домагання; в) послаблення конфлікту взаємними поступками; г) трансформація конфлікту, перехід його в змінений або принципово новий конфлікт; д) поступове згасання конфлікту; е) механічне знищення конфлікту (ліквідація підрозділу, організації, звільнення учасника та ін.);
- розв'язання конфлікту з урахуванням етики стосунків конфліктуючих сторін. Будь-який конфлікт має розв'язуватися відповідно до етичних норм. У виробничих організаціях завжди виникають певні розбіжності, суперечки, конфлікти щодо вирішення виробничих питань, зумовлені розбіжностями в розумінні завдань, методів їхнього вирішення [4].

Наявність ділових конфліктів є умовою ефективної діяльності організації. Статусний бік ділового конфлікту стосується умов та принципів відносин керівника й підлеглого, старшого та молодшого за віком, більш або менш компетентного та ін. Діловий конфлікт спирається на обмін думками й пов'язаний з низкою етичних умов. Це взаємне прагнення слухати, адекватно сприймати інформацію. Важливу роль при цьому відіграють рефлексія та емпатія. Етика доказів змушує спиратися не тільки на логіку думки, а й на поважне ставлення до опонента [2].

Способи вирішення конфліктних ситуацій розподіляються на дві категорії: структурні та міжособові. До арсеналу структурних методів належать:

- роз'яснення вимог до змісту роботи (делегування окремим особам чи структурним підрозділам чітко окреслених повноважень для виконання покладених функцій і ознайомлення з відповідальністю за їх виконання, оперативне доведення максимуму наявної корисної інформації з цього питання);
- принцип використання ієрархії (звернення до керівника) при вирішенні конфліктних ситуацій. Ієрархія визначає порядок взаємодії та підпорядкованість, регулює інформаційні потоки й указує на те, яка особа відповідальна за ухвалення конкретного управлінського рішення;
- підпорядкування цілей підрозділів загальноорганізаційним цілям. Загальна мета організації, якій підпорядковується решта цілей підрозділів, змушує всі ланки (формальні та

неформальні групи й окремих осіб) сприяти її досягненню;

- вплив на поведінку через систему винагород [7, с. 153].

Міжособові способи вирішення конфліктів зводяться до п'яти варіантів типу поведінки, що їх має обрати конкретна людина при появі перших симптомів конфліктної ситуації – загострення досі прихованих суперечностей чи втручання сторонніх сил, які зміщують акценти в розстановці сил. Це, зокрема, такі:

- ухилення – мається на увазі, що людина (група людей, підприємство, складова соціуму), передбачаючи наперед загострення ситуації, прагне уникати дій, які провокують інцидент. Така роль пасивного спостерігача притаманна особам, які не зацікавлені в змінах, прагнуть уникнути загострення суперечностей;
- згладжування – тип поведінки, який має багато спільного з попереднім. При цьому не помічаються ознаки майбутнього конфлікту, відбувається активна профілактика його вияву, ліквідовуються чи завуальовуються суперечності сторін;
- примус – контроль над ситуацією та регулювання її розвитку. При небажаному напрямі розвитку конфлікту, особа, яка наділена владою й повноваженнями втручається та впливає на ситуацію силовими методами, спрямовує конфлікт у бажане русло;
- компроміс – тимчасове чи нейтральне вирішення проблеми, що умовно задовольняє всі сторони, які беруть участь у конфлікті. Суперники (опоненти) йдуть на взаємні поступки, частково приймають точку зору іншої сторони або ж відкладають вирішення питання на майбутнє, залишаючи його відкритим;
- вирішення конфлікту – найбільш бажаний і радикальний шлях розвитку ситуації. Сторони детально ознайомлюються з аргументацією як "за", так і "проти", йдуть на взаємні поступки, вузлові питання вирішують колективним ухваленням рішень [5].

Подолання конфліктів зазвичай здійснюється за двома основними напрямками:

- управління латентними (прихованими) конфліктами;
- подолання відкритих (реальних) конфліктів.

Управління латентними (прихованими) конфліктами передбачає їх розпізнавання та усвідомлення. Це сприяє зменшенню внутрішнього напруження сторін суперечності, пошуку шляхів розв'язання конфлікту вже на ранніх етапах виникнення, виявленню помилкових спорів [9, с. 82]. Подолання відкритих (реальних) конфліктів іноді здійснюється за допомогою зворотнього обходу конфлікту, до якого вдаються тоді, коли успішне розв'язання його неможливе.

Такий спосіб передбачає використання певних заходів, а саме:

- ізоляція, “розведення” сторін – коли один чи кілька учасників конфлікту ізолюються, через що в них зникає необхідність у встановленні контактів (наприклад, переведення когось із працівників в іншу організацію);
- обмеження можливостей – коли одного чи кількох учасників конфлікту позбавляють влади, яка необхідна для реалізації власних інтересів (наприклад, коли керівника певного підрозділу звільняють із посади);
- запровадження штрафних санкцій – коли в результаті застосування адміністративних санкцій, реальних чи можливих, сторони змушені припинити конфлікт (наприклад, на конфліктуючих працівників може позитивно вплинути попередження керівника підрозділу про винесення догани обом за некоректну поведінку);
- зміну напрямку енергії – коли енергія учасників конфлікту спрямовується в інший бік або на виконання спільних завдань (наприклад, доручення сторонам конфлікту підготувати презентацію діяльності підрозділу на спільних зборах усієї організації);
- витіснення – коли конфлікти ігноруються, заперечуються або замовчуються авторитетними людьми, які формують громадську думку в колективі, або самими учасниками суперечностей, у сподіванні на те, що напружена ситуація з часом зникне (наприклад, під час конфлікту між двома керівниками підрозділів, зумовленого особливостями їхніх характерів, керівник організації не зважає на це, сподіваючись, що конфлікт зникне сам по собі);
- співіснування – мовчазна відмова учасників конфлікту від постійного розпалювання ворожнечі, коли сторони усвідомлюють пріоритет загальних цілей та інтересів або толерантно ставляться один до одного (рис.1) [6, с. 107].

Алгоритмом фактичного розв’язання “реальних” конфліктів є пошук відповіді на три найголовніші питання: “Чому сторони вступають у конфлікт?”; “Чого вони хочуть домогтися?”; “Як вони намагаються це зробити?”.

Аналізуючи інтереси, важливо пам’ятати, що вони завжди виражають життєву спрямованість, сутність людей і тому обговоренню в процесі переговорів не підлягають. Тобто змусити людей змінити свої інтереси – справа марна. Предметом обговорення може бути лише ступінь важливості, значущості

цих інтересів у момент конфлікту. Ієрархію інтересів і справді можна принаймні тимчасово змінити [8, с. 11].

Наступне важливе питання: “Чого люди домагаються?”. Аналіз відповідей дає змогу з’ясувати вимоги учасників конфлікту, тобто зрозуміти принципово спірні питання, які сягають “корінням” в інтереси кожної зі сторін. Фактично йдеться про те, чого людина бажає для реалізації своїх інтересів. Так, співробітник, який потребує самореалізації, може висунути такі вимоги: можливість упроваджувати власний, оригінальний підхід до виконання певної професійної діяльності; звільнення від постійних перевірок та критичних зауважень керівника тощо [10].

Завершальне питання “Як можна досягти бажаного результату в конфлікті?” передбачає визначення позицій сторін, тобто їхніх міркувань і пропозицій щодо розв’язання спірних питань і задоволення інтересів учасників конфлікту. Наприклад, у конфліктній ситуації працівника з керівництвом організації щодо вимоги визнати оригінальність його підходу до виконання професійної діяльності можуть бути обгрунтовані такі позиції:

- демонстрація можливостей нового підходу;
- підготовка виступу на зборах трудового колективу;
- рецензування підходу експертами;
- обговорення дискусійних питань у пресі тощо [11, с. 199].

Таким чином, можна сказати, що при організаційних конфліктах особливо важливо розуміти психологічну природу конфліктів керівникові, бо від нього великою мірою залежить напруженість, тривалість і результативність конфліктних ситуацій. Необхідно вміти знаходити час для відпочинку, вчасно сказати “ні”, коли досягнута максимальна межа завантаження роботою, розмежовувати й справедливо розподіляти обов’язки й обсяги робіт.

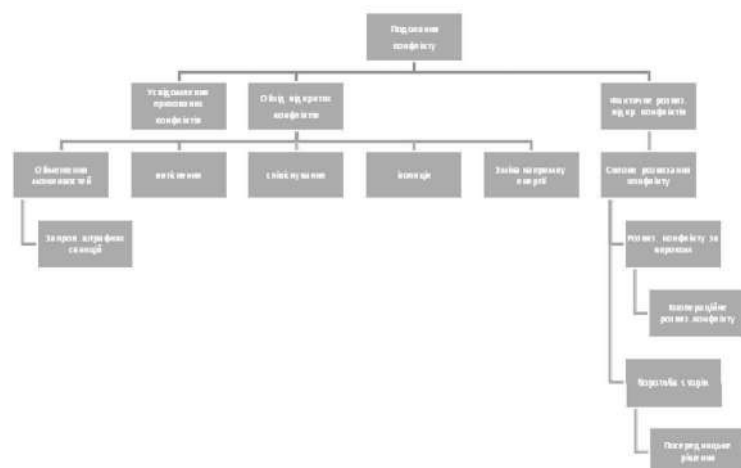


Рис. 1. Головні напрямки та форми подолання конфліктів

ЛІТЕРАТУРА

1. Герчиков И. Н. Менеджмент / И. Н. Герчиков. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 121 с.
2. Грызунова Г. В. Межличностный конфликт в сфере управленческой деятельности: автореф. дис.... кандидата психолог. уаук: 19.00.05 / Галина Васильевна Грызунова. – Москва, 1994. – 19 с.
3. Иванова І. В. Менеджер – професійний керівник / І. В. Иванова. –К., 2016. – 256 с.
4. Ковалев А. Г. Коллектив и социально-психологические проблемы руководства / А. Г. Ковалев. – М.: Политиздат, 1995. – 122 с.
5. Макшанов С. И. Методологические аспекты профессионального тренинга // Вестник СПбГУ. – Серия 6. – Вып. 3. – 1992. – С. 83-88.
6. Сухомлинський В. О. Проблеми виховання всебічно розвинутої особистості / В. О. Сухомлинський // Вибрані

- твори: в 5-ти т. – Т. 1. – К.: Радянська школа, – 1976. – С. 55–206.
7. Уткин Э. А. Конфликтология. Теория и практика / Э.А. Уткин. – М.: Экмос, 2000. – 272 с.
8. Федулова Л. І. Інформаційне та програмне забезпечення функціонування системи стратегічного менеджменту “АДІС” (Адміністративна Інформаційна Система) / Л.І. Федулова. – Николаїв: Вид-во УДМУ, 2015. – 11 с.
9. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности / Валентин Валентинович Черкасов. – М.: Рефл-бук; Киев: Ваклер, 1999. – 287 с.
10. Шаленко В. Н. Конфлікти в трудових колективах / В.Н. Шаленко. – К.: Скіф, 2002. – 255 с.
- Швал Ю. Практична психологія в економіці та бізнесі / Швал Ю., Данчева О. – К.: Лібра, 1998. – 199 с.
11. Ялом И. Теория и практика групповой психотерапии / Ирвин Ялом. – СПб.: Питер, 2004. – 640 с.

УДК 159.9

ПАЛАМАРЧУК Х.

Наук. керівник: КАЗЬМЕРЧУК А.В., канд. пед. наук
м. Житомир

ОСОБЛИВОСТІ СУЇЦИДАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

Суїцид нині є глобальною суспільною проблемою. Високий рівень самогубств у більшості країн світу спонукає до роздумів про причини виникнення цього явища й способи його превенції (попередження). Суїцидальна поведінка лише як об’єкт медико-психологічних та юридичних наук, неминуче обмежує можливість до кінця зрозуміти все різноманіття негативних чинників, що лежать в основі цього явища. Зазвичай до уваги беруться лише індивідуальні поведінкові реакції індивіда на ті чи інші життєві обставини.

Суїцид (англ. Suicide – самогубство) – акт самогубства, який чиниться людиною в стані сильного душевного розладу або під впливом психічного захворювання.

Ситуація, коли смерть заподіюється особою, яка не може контролювати свої дії чи керувати ними, а також в результаті необережності суб’єкта, відносять не до самогубств, а до нещасних випадків [1, с. 142]. Суїцидальна поведінка включає різні форми активності людей, зумовлені прагненням позбавити себе життя.

Під час гострого емоційного стану криза досягає такої інтенсивності, що людина не може вирішити як діяти в конкретний момент часу. Зазвичай самогубство розглядається як феномен соціально-психологічної дезадаптації особистості в умовах мікросоціальних конфліктів.

Вік істотно впливає на особливості суїцидальної поведінки. Наприклад, кризові періоди життя, такі,

як юність або початок старості, характеризуються підвищенням суїцидальної готовності. Суїцидальна поведінка в дитячому віці носить характер ситуаційно-особистісних реакцій, тобто пов’язана власне не з бажанням померти, а з прагненням повернути до себе увагу оточуючих або уникнути покарання. Більшість дослідників відзначає, що суїцидальна поведінка у дітей до 13 років – рідкісне явище, і тільки з 14–15-річного віку суїцидальна активність різко зростає, досягаючи максимуму в 16-19 років.

За даними дослідження з семисот сімдесяти дітей і підлітків із суїцидальною поведінкою, наймолодшими були діти семи років. Більшість склали дівчата (80,8 %). Найбільш частими способами позбавлення себе життя у дівчат були отруєння, у хлопців – порізи вен і повішання [2, с. 62].

Самогубства серед дітей супроводжуються гнівом, страхом, бажанням покарати себе або інших. Нерідко суїцидальну поведінку поєднують із іншими поведінковими проблемами, наприклад прогулами школи або конфліктами з однолітками, родичами. Виникненню суїцидальної поведінки сприяють тривожні й депресивні стани.

Серед основних проявів депресії поширеними є сум, невластиве дітям безсилля, порушення сну та апетиту, зниження ваги й соматичні скарги, страх невдачі та зниження інтересу до навчання, почуття неповноцінності або самотності, надмірна самокритичність, замкнутість, занепокоєння, агресивність і низька стійкість до фрустрації.

У підлітковому віці суїцидальна поведінка має дещо інший характер. Серед підлітків спроби самогубства зустрічаються значно частіше. Частота закінчених суїцидів підлітків не перевищує 1 % від усіх суїцидальних дій. Суїцидальна поведінка в цьому віці частіше має демонстративний характер шантажу. А.С. Личко зазначає, що лише у 10 % підлітків є справжнє бажання покінчити з собою (замах на самогубство), у 90 % – це крик про допомогу. Б.Н. Алмазов, обстеживши групу підлітків 14–18 років, які умисно завдали собі порізи, встановив, що тільки 4 % з них у момент самоушкодження мали думки суїцидального змісту. Більшість же ексцесів були вчинені після сварки з однолітками та обряду "брання" [2, с. 61].

Серед поширених причин підліткових суїцидів є депресія, нудьга, втома, схильність до бунту, незадоволення міжособистісними стосунками з батьками та однолітками, зловживання алкоголем, наркотиками.

Не менш вагомим фактором є вплив підліткової субкультури. Наприклад, у відповідь на повідомлення в ЗМІ про самогубство Ігоря Соріна, лідера молодіжної поп-групи "Іванушки Інтернешнл", кілька дівчат-підлітків пішли за прикладом свого кумира.

Після чотирнадцяти років суїцидальна поведінка проявляється приблизно однаково часто як і у дівчат,

так і у хлопців. У молодому віці суїцидальну поведінку нерідко пов'язують із інтимно-особистісними відносинами, наприклад, нерозділене кохання.

Проаналізувавши інтернет-джерела, ми визначили сучасну тенденцію суїцидальної поведінки серед підлітків, яка виникла в соціальній мережі – гра, яка має безліч назв "Синій кит", "Тихий дім" або ж "Розбуди мене о 4:20". Починаючи грати, підлітки виконують різноманітні завдання, які шкодять їхньому здоров'ю, але результат гри завжди однаковий: закінчення життя самогубством і зламаним горем батьки, які не розуміють, що змусило дитину звести рахунки життям.

Отже, суїцидальна поведінка серед підлітків поширене та небезпечне явище, яке потребує постійного аналізу, контролю та корекції. Перспективу подальших досліджень вбачаємо в здійсненні аналізу чинників суїцидальної поведінки підлітків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Змановская Е. В. Девиантология: Психология отклоняющегося поведения: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е. В. Змановская. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр "Академия", 2004. – 288 с.
2. Клейберг Ю. А. Психология девиантного поведения: учеб. пособ. для вузов / Ю. А. Клейберг. – М.: ТЦ Сфера, 2001. – 160 с.
3. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии / Е. В. Сидоренко. – СПб.: ООО "Речь", 2000. – 350 с.

УДК 159.922.1

ПУХНЮК М.А.

Наук. керівник: ПОТОЦЬКА І.С., канд. психол. наук, доц.
м. Вінниця

ОБРАЗ "ІДЕАЛЬНОЇ" ЖІНКИ

В останні десятиріччя у зв'язку з політичними, економічними та соціальними змінами в нашій державі відбуваються трансформації в ціннісній системі сучасного українця. Це стосується також і психологічних якостей і характеристик, які мають бути присутні в образі "ідеальної" особистості. Такі дослідники, як Роберт Столлер, Шейла Тобіас, Нінн Коуч, Сандра Бем та багато інших, наголошують на значному впливі саме психологічної, а не біологічної статі на формування образу "ідеальної" жінки.

Метою нашого дослідження є виявлення гендерних відмінностей у сприйнятті образу "ідеальної" жінки сучасним студентством.

У дослідженні взяло участь 80 студентів першого-третього курсів вищих навчальних закладів м. Вінниця, серед яких було 40 хлопців та 40 дівчат.

Дослідження проводилось у два етапи. На першому етапі було емпірично досліджено психологічну стать вибірки за допомогою методики Сандри

Бем. На другому етапі – за допомогою авторської анкети було оцінено найбільш бажані риси "ідеальної" жінки.

Отримані результати дослідження психологічної статі представлено в таблиці:

Біологічна стать досліджуваних	Психологічна стать досліджуваних, %		
	Феміністність	Андрогінність	Маскулінність
Хлопці	30	25	45
Дівчата	70	15	15

Якщо розглядати результати окремо за категоріями, то вони є такими:

45 % хлопців (переважна більшість із чоловічої вибірки) мають маскулінність вищу, ніж феміністність. Тому для них характерними є ті якості, які традиційно вважаються чоловічими: самостійність, самодостатність, домінантність, відстоювання своїх інтересів,

суперництво, агресивність, готовність ризикувати, аналітичність і швидкість прийняття рішень.

Результати дослідження також свідчать, що 30 % досліджуваних мають яскраво виражену "фемінну" психологічну стать. Вони є менш агресивними, поступливими, емоційними, практичними, комунікабельними.

У 25 % чоловічої вибірки проявляється "андрогінна" психологічна стать. Такі індивіди можуть почувати себе впевненіше як в ролі незалежних й енергійних, так і чутливих та турботливих, залежно від ситуації, а, отже, є більш гнучкими в різних випадках.

За результатами вибірки дівчат видно, що в 70 % досліджуваних домінуючою є "фемінна" психологічна стать. Традиційно таким жінкам приписують такі риси, як пасивність, слухняність, емоційність, турботливість, схильність до кооперації, орієнтація на людей. Вважається, що вони найбільше цінують любов, спілкування та красу. У 15 % дівчат є вираженими "андрогінні" якості, що проявляються в прагненні до самостійності, незалежності, індивідуалізму, спроможності відкрито виражати свою точку зору, потреби суперництва та лідерства. Крім того, високо оціненими є такі якості, як встановлення та підтримка близьких міжособистісних контактів, ніжність, схильність до прояву почуттів, поступливість та делікатність. "Андрогінні" жінки є більш гнучкими у виборі поведінкових ролей залежно від обставин, що допомагає досягненню більш високих результатів у тій чи іншій сфері життя.

15 % вибірки склали "маскулінні" дівчата. Їх можна охарактеризувати як незалежних, наполегливих, домінантних, агресивних, схильних до ризику, самостійних, впевнених у собі та наділених сильною волею.

Аналізуючи отримані дані за методикою Санди Бем, ми можемо сказати, що відповідність психологічної статі до біологічної виражена більше в дівчат, ніж у хлопців того ж віку. Можливо, це було спричинено не тільки технічним прогресом, завдяки якому праця більше не вимагала грубої фізичної сили, а й іншими сучасними умовами життя.

На другому етапі кожному з учасників дослідження було запропоновано написати десять якостей ідеальної жінки. Хлопці найчастіше вказували такі характеристики: красива, розумна, спокійна, сексуальна, весела, господиня, співчутлива, добра, хороша мама, перспективна. З точки зору дівчат, "портрет досконалості" має бути наділений такими рисами: жіночна, добра, милосердна, розумна, красива, любить дітей, вірна, щедра, хороша мама, комунікабельна.

Серед названого було обрано критерії, які багаторазово повторювалися у найбільшій кількості респондентів, як серед вибірки жіночої статі, так і серед вибірки чоловічої статі. Загальний (підсумковий) список містить у собі дев'ять рис, якими має воло-

діти "ідеальна" жінка: розумна, добра, красива, весела, жіночна, хороша мама, господиня, сексуальна, перспективна.

Далі, усім досліджуваним було запропоновано провести ранжування вище описаних рис за шкалою від 1 до 9. Його результати виявилися такими:

як для хлопців, так і для дівчат юнацького віку найважливішою якістю ідеальної жінки було обрано розум. На нашу думку, це пов'язано з тим, що всі опитувані є студентами вищого навчального закладу, тобто вмотивовані до отримання диплома про вищу освіту та саморозвитку. В університеті як викладачами, так і студентами заохочується бажання бути розумним, кмітливим, мати гарні результати в навчанні. Якщо розглядати вибір цієї риси ідеальної жінки в контексті сімейного життя, можна припустити, що в юнацькому віці дружина розглядається як компаньйон, який може дати мудру пораду, з яким не соромно в колі друзів і можна спілкуватись на будь-які теми. Для гармонійних стосунків, які тривають не один рік, є важливою відповідність інтелектуального рівня чоловіка та жінки.

Для дівчат важливою рисою ідеальної жінки є можливість бути хорошою мамою, але, нажаль, серед хлопців ця якість знаходиться у числі малозначущих. Можливо, це є проявом соціального стереотипу, який зображує жінок передусім, як сексуальний об'єкт, або віковою особливістю, адже роль жінки як матері у юнацькому віці не достатньо цінується.

Зовсім неважливими для усієї вибірки виявились кар'єрний ріст і професійна перспективність ідеальної жінки. Це можна пояснити тим, що традиційно саме чоловік має матеріально забезпечувати сім'ю. Також другорядною для дівчат виявилась сексуальність ідеальної жінки, на відміну від представників чоловічої статі.

Хлопцями було виділено, як важливі, такі риси: доброта та краса, тобто ідеальна жінка має бути фізично й морально привабливою, приділяти увагу як своїй зовнішності, так і особистому внутрішньому світові. Важливим визнали гарний смак і вміння справляти приємне враження на оточуючих.

Дослідження показало, що список найважливіших якостей у баченні опитаних дівчат різних психологічних статей відрізняється, і ця різниця є статистично значимою. Так, в опитаних "фемінних" і "андрогінних" дівчат перше місце в образі ідеальної жінки посідає здатність бути хорошою мамою, а у "маскулінних" жінок – вміння бути веселою. На друге місце однак було обрано таку рису, як розум, що може бути характерною особливістю для студентів вищих навчальних закладів (про, що вже зазначалося). Як бачимо далі, на третьому місці знаходяться такі риси, як доброта у "фемінних" та "маскулінних" дівчат, та жіночність у "андрогінних" дівчат.

Цікавим фактом стало те, що така риса, як хороша господиня, найбільше цінується серед андрогін-

них дівчат, займаючи четверте місце, а серед "маскулітних" та "фемінних" типів вважається менш необхідною.

Бачити ідеальну жінку за перспективною, хорошою роботою не побажали дівчата жодної психологічної статті.

Сексуальність, за версією "фемінних" жінок, також знаходиться на найнижчому рівні, проте зростає бажання бачити цю якість в образі ідеальної жінки в дівчат із "андроїтною" психологічною статтю й на найвищому рівні вона в "маскулітних" дівчат. Ці відмінності можна пояснити тим, що кожна людина формує портрет особистості, за якою б хотіла працювати, крізь призму своєї ментальності. Відтак бачимо, що образ матері ближчий для "фемінних" і "андроїтних" дівчат. Можливо, вони воліють, щоб їх вели життям, оберігали, скеровували. "Маскулітні" ж дівчата більш орієнтовані бути лідерами та йти пліч-о-пліч зі своїм партнером. Що ж стосується хлопців, то в домінуючих якостях вони продемонстрували одностайність. Усі молоді люди підкреслили, що ідеальна жінка має бути розумною, красивою та жіночною.

"Маскулітні" хлопці далі виділили такі риси, як сексуальність і здатність бути хорошою мамою. На останні шаблі вони помістили перспективність і здатність бути хорошою господинею. Ці результати до певної міри пояснюються тим, що "маскулітні" хлопці орієнтуються на "фемінних" дівчат. Вони пра-

гнуть знайти собі покірливу, дипломатичну дівчину, яка може стати сексуальним партнером та в майбутньому матір'ю їхніх дітей.

"Фемінні" ж чоловіки, таким якостям, як сексуальність і жіночність надали нижчих вимог, ніж "маскулітні". Необхідність у такій рисі, як перспективність у них дещо зростає. Це можна пояснити тим, що "фемінні" чоловіки більш орієнтовані на сильніших ("маскулітних") жінок.

Щодо андроїтних чоловіків, то в змодельованому образі найбільш бажані вже вищезгадані риси поєднуються зі здатністю бути хорошою мамою, добротою та хорошим почуттям гумору. Витісненими на найнижчі шаблі рисами стали сексуальність, перспективність та здатність бути хорошою господинею.

Описані результати наштовхують на досить втішний висновок: найосвіченіша частина сучасної молоді – студенти прагнуть бачити ідеальну жінку з високим інтелектуальним рівнем, не зважаючи на психологічну та біологічну стать. Разом із тим вона має бути фізично й морально привабливою, але, на жаль, такі важливі риси, як здатність бути хорошою господинею та матір'ю в даний віковий період не цінуються.

ЛІТЕРАТУРА

1. Методика Сандри Бем "Маскулітність-фемінітність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://psytests.org/personal/bem-run.html>.

УДК 159.9

РОМАНОВА А.С.

Наук. керівник: КАЗЬМЕРЧУК А.В., канд. пед. наук
м. Житомир

ТЕНДЕНЦІЇ, ВИЯВИ, ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ СУЧАСНОГО ТЕРОРИЗМУ

Тероризм є однією з найгостріших проблемна сьогодні. Часто засобом соціальних та політичних конфліктів стають терористичні акти, це призводить до загибелі людей, які потрапили в центр подій. Терористичні акти спричиняють великий психологічний тиск на людей, провокують війни, недовіру й ненависть між соціальними й національними групами. Політичні, релігійні, етнічні та кримінальні угруповання майже кожного дня вчиняють терористичні акти або злочини, про які постійно повідомляють у засобах масової інформації. Встановлення головних причин виникнення тероризму допоможе зрозуміти сутність цього явища.

Аналіз причин виникнення та зростання тероризму було здійснено зарубіжними вченими: Дж. Александером, У. Беком, П. Вілкінсоном, Е. Гідденсом, Л. Девісом, Г. Денікером, Б. Дженкінсом, В. Діні,

Ж. Діспо, Ч. Добсоном, Дж. Дугардом, М. Зануну, Р. Клайном та ін.

У всьому світі відбуваються явища тероризму. Суб'єктами теракту стають конкретні особи або неурядові організації. Об'єктами – влада, суспільство, приватне або державне майно, інфраструктура, тощо [2].

Сучасний тероризм є соціальним явищем, яке може бути обумовлене політичними, соціально-економічними або релігійними чинниками.

Серед політичних причин тероризму основною є політична нестабільність в державі. Саме в цей період швидко підвищується кількість терористичних актів. Найчастіше причиною створення терористичних організацій стає зіткнення різних політичних поглядів або ідеологічні конфлікти між владою та окремими групами населення. Однією з важливих політичних причин щодо виникнення тероризму є

неспроможність влади забезпечити достатній рівень безпеки населення.

Серед соціально-економічних причин варто виділити такі: помітне зниження життєвого рівня зі зростанням соціальної диференціації, економічні та енергетичні кризи, зростання цін, інфляція, широке поширення серед населення зброї, військової підготовки, специфічних агресивних настроїв, пов'язаних із участю значної частини військових сил в бойових діях, невдоволення діючим урядом.

До релігійних причин тероризму належить боротьба між послідовниками однієї релігійної течії із послідовниками другої. Існують деякі релігійні течії, які пропагують насилля та агресію відносно інших релігій. Найбільш поширеною є ваххабізм – течія ісламу сформована у XVIII ст. в Саудівській Аравії. Прихильники вважають головними ворогами мусульман, християн та іудеїв, з якими повинні вести війну, бо хто не слідує шаріату – заслуговує на смерть [2].

Тероризм – це вживання насильницьких дій щодо інших людей, що суперечить морально-етичним нормам життя. Тероризм на практиці заснований не тільки на певних політичних та ідеологічних мотиваціях, а також має яскраво виражену моральність.

Психологія тероризму являє собою: по-перше, примітивне та чорно-біле сприйняття світу, що неспроможне поставити кінцеву мету та досягти бажаного результату терору; по-друге, відчуття переваги над іншими людьми, що відрізняє або зменшує перебірливість у засобах терору; по-третє, нечутливість до своїх та чужих страждань у високій готовності вбивати й умирати та високій терористичній підготовці [3].

Для особи терориста характерною є така психологічна особливість, як негативне сприйняття світу: невідповідність між образом ідеальної моделі світу, самого себе в реальній дійсності й можливостями самореалізації, в результаті чого терорист може виправдати себе та свої дії.

Характерним для більшості терористів є антиномічне бачення світу й суспільства ("ми – вони"), воно виявляється в крайній нетерпимості до будь-якої іншої думки та сумнівів.

У деяких терористичних групах ворогом вважається та людина, яка належить до іншої раси або іншого політичного руху (комуністи, соціалісти). Терористичним організаціям релігійного спрямування притаманне виділення об'єктом ненависті прибічників іншої віри ("невірних", мусульман та ін.). Об'єкт ненависті позбавляється будь-яких людських якостей.

Мотивом для переходу до тероризму є сильна потреба у зміцненні своєї рівноцінності з групою терористів. Перебування у групі стає однією з високих цінностей, групові норми ідеалізуються, а збиткова самосвідомість і слабе "Я" сприяють поширенню групової свідомості. Активно заперечуються загальнолюдські цінності, насамперед, право інших

людей на життя. Насильство, агресивність стають цінностями, привабливістю яких полягає в дозволі за короткий час втілити на практиці власні уявлення про добро й справедливість, покарати тих, хто заважає їм реалізуватись у житті [1].

Терористи мають схильність до "театральності", тобто до прославлення як окремих терористів, так і цілих терористичних організацій. У цьому їм допомагають засоби масової інформації, які в гонитві за рейтингом, отриманням фінансового прибутку готові надати інформацію в газети, на телебачення, радіо.

Терористи стали переймати з кінематографа способи здійснення терористичних актів, а саме механіку процесу їх вчинення. Тероризм затягує людей, схильних до театралізованого насильства, або прищеплює смак до нього у своїх послідовників [3].

Ще однією причиною виникнення тероризму є травматичний досвід дітей у неповних сім'ях або дітей-сиріт. Психологічними наслідками цього є формування особистості з серйозними вадами, переповнення комплексами, страхами перед світом, який сприймається як ворожий. Особистість намагається компенсувати свою самотність, біль і приниження дитячих років мрією про владу над іншими.

Ці діти вирізняються авторитарністю, тобто здатністю підкорятися більш сильним та панувати над слабшими. Самоствердження й підвищення самооцінки виявляється в насильницьких діях до інших. Приниження, душевні рани, пережиті в дитинстві, змушують індивіда шукати винних, які мають відповідати за причинені йому горе й біль. Дуже часто винуватцями стають політичні, класові, етнічні, релігійні супротивники.

Отже, охарактеризувавши головні причини виникнення тероризму, можна стверджувати, що у терориста виникає потреба у визнанні своїх дій, прав, свобод за допомогою засобів масової інформації, телебачення, газет та радіо для того, щоб залякувати людей й таким чином впливали на владу. Вони нехтують правами інших людей та зневажливо ставляться до них, сприймаючи їх як "чужих".

ЛІТЕРАТУРА

1. Замкова В. И. Терроризм – глобальная проблема современности / Замкова В. И., Ильчиков М. З. – М.: Гардарики, 1996. – 236 с.
2. Майборода В. К. Вступне слово / В. К. Майборода // Державна політика у сфері запобігання тероризму: міжнародний досвід і його актуальність для України: [зб. матер. наук.-практ. конф.], Київ, 31 жовт. 2008 р. – К.: Інтертехнологія, 2008. – С. 6–7.
3. Семікін М. В. Створення терористичної групи чи терористичної організації: [кримінально-правове дослідження] / М. В. Семікін. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 145 с.
4. Протидія терористичній діяльності (Кримінально-правові аспекти) / О. В. Шамара, О. Ф. Бантишев, Р. Л. Чорний. – К.: НА СБУ, 2011. – 159 с.

УДК 323.2:159.923.33

РЫБАС Д.А.

Науч. руководитель: МЕЛЬНИК Н.Ю., канд. психол. наук
г. Киев

ПОЛИТИЧЕСКОЕ УЧАСТИЕ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Актуальность данного исследования обусловлена повышением значимости приобретения личной и гражданской позиции среди молодежи. На фоне большого количества различных изысканий в области политической психологии, которые посвящены созданию имиджа кандидата на выборах, использованию политических технологий для активизации политических процессов, исследований, касающихся формирования гражданской позиции молодого человека, – недостаточно.

В современной политической психологии феномен политического участия рассматривается как составляющая гражданской позиции, и как результат политической социализации. В процессе политической социализации происходит как когнитивное, так и аффективное взаимодействие индивида с политической системой, то есть человек не только знает о политических процессах, происходящих в государстве, но и имеет отношение к ним, выстраивает свое поведение в соответствии с существующей позицией. По сути, политическое участие показывает, в каких отношениях находится индивид с политической системой.

В исследовании степени политического участия в юношеском возрасте приняло участие 24 человека в возрасте от 17 до 20 лет. Для того, чтобы охарактери-

зовать данный феномен были выделены следующие категории: интерес к политике, доверие политической власти, степень активности молодежи в осуществлении планов на будущее, участие в выборах, участие в различных объединениях, возраст наиболее сильной политической активности. На основании этих категорий была разработана анкета, посвященная степени политического участия.

Из рис. 1 видно, что только 12,5 % респондентов проявляют интерес к политическим процессам в государстве, хотя бы в курсе новостей и событий, происходящих в нем. Большая же часть – 87,5 % – либо не проявляют интереса, либо последний – формален.

На следующей диаграмме представлены результаты по степени доверия к политическим институтам (см. рис. 2)

Таким образом, армия и СМИ пользуются наибольшим доверием у молодых людей.

Анализ диаграммы дает основания утверждать, что у респондентов на фоне таких объективных причины затруднений в реализации жизненных планов, как сложная социально-экономическая ситуация в стране и низкое качество образования, наблюдаются и субъективные проявления их неуспеха, а именно: незнание, как себя проявить, низкая активность.

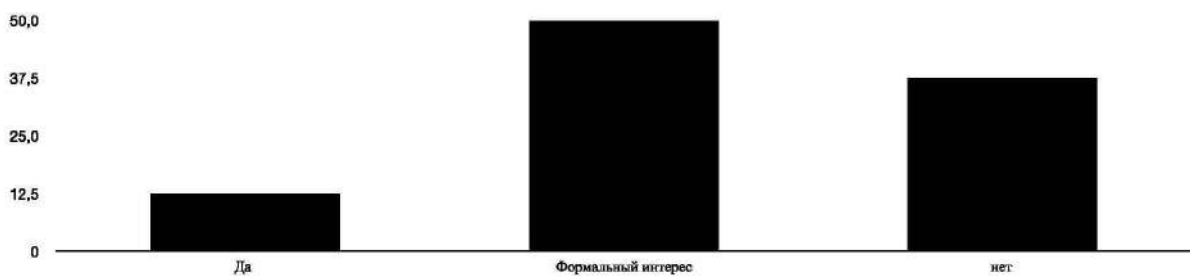


Рис. 1. Распределение респондентов по степени их интереса к политическим новостям

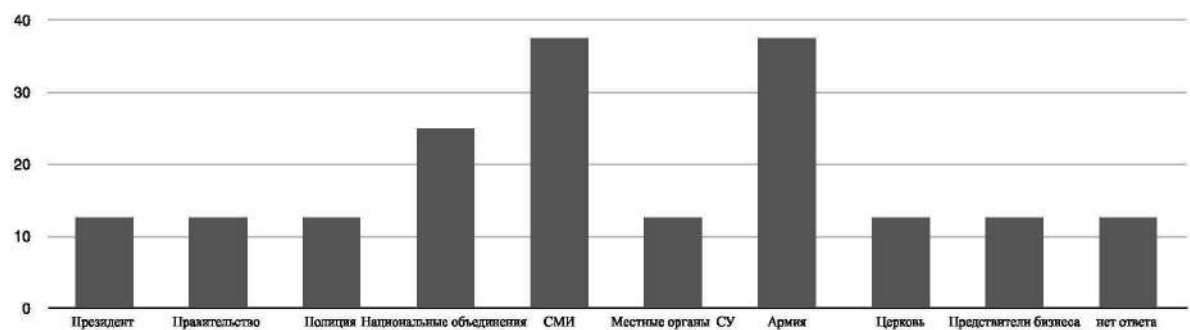


Рис. 2. Распределение респондентов по степени доверия политическим институтам

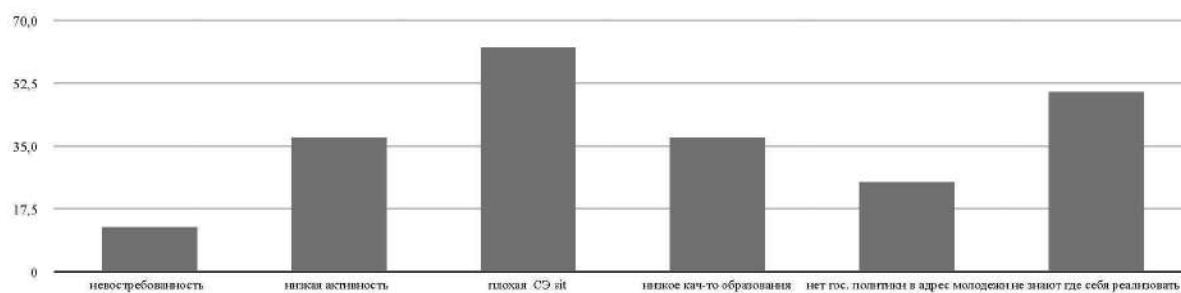


Рис. 3. Причины затруднений в реализации жизненных планов



Рис. 4. Распределение респондентов по частоте участия в выборах

Анализ рисунка 4 позволяет сказать, что большая часть молодых людей не участвует в выборах – 62,5 % респондентов.

Последний вопрос анкеты касался принадлежности к различным объединениям или организациям, и только 12,5 % участников являются членами политических организаций и военно-направленных объединений.

Таким образом, анализ проведенного анкетирования, темой которого было политическое участие в юношеском возрасте, дает основания утверждать, следующее:

- а) интерес к формированию личной позиции в государстве снижен;
- б) доверие к большинству государственных политических институтов отсутствует;
- в) рефлексия своей роли в осуществлении жизненных планов приводит к конфликту: с одной сто-

роны, молодые люди не знают как себя реализовать, а с другой, в отсутствии перспектив винят плохую социально-экономическую ситуацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кияшко Л. О. Психологічні особливості впливу громадських організацій на особистість молодої людини / Л. О. Кияшко // Матеріали II Всеукраїнського психологічного конгресу, присвяченого 110 річниці від дня народження Г. С. Костюка (19-20 квітня 2010 р.). – Т. II. – К.: ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2010. – С. 62-66.
2. Мацюк А. П. Теоретичні основи соціалізації студентської молоді: державно – управлінський аспект/ А. П. Мацюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/ebook/db/2008-2/index.html>.
3. Снар О. М. Політичні практики в картині світу студентської молоді. / Наукові студії із соціальної та політичної психології: зб. статей / О. М. Снар / АПН України, Ін-т соціальної та політичної психології. – К.: Міленіум, 2014. – Вип. 34 (37). – С. 221–233.

УДК 159.922.7

САФОНЧИК О.О.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

ПРОБЛЕМА АГРЕСІЇ МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ В ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИЦІ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ

Конфлікти та агресія в житті сучасних школярів сьогодні стали нормою поведінки. Батьки, вчителі початкових і класні керівники п'ятих-шостих класів відмічають, що агресивна поведінка школярів щороку зростає, агресія в багатьох ситуаціях стає зовсім некерованою, і часто дорослі не знають, як впливати на агресивних школярів, оскільки покарання або позбавлення дитини чогось не має значного виховного впливу.

У низці досліджень відмічається, що проблема дитячої агресивної поведінки є вже соціальною проблемою, а не тільки педагогічною чи психологічною, у той час, як її ефективне вирішення можливе тільки на основі об'єднаних зусиль всіх учасників навчально-виховного процесу та осіб, які займаються вихованням молодого покоління. Дослідження та корекція агресивної поведінки як психолого-педагогічного та медико-соціального феномена потребує міждисциплінарного підходу, який дасть змогу з'ясувати її специфіку та сутність.

Сучасну школу часто називають школою соціального досвіду, яка намагається створити своє соціокультурне середовище, збагачуючи спосіб життя і світу дитини. Саме створення особливого розвивального освітньо-культурного середовища можливе в разі реалізації основних компонентів процесу соціалізації комунікативного, поведінкового, ціннісного та пізнавального через використання основного засобу соціалізації – відносин та установок.

Шкільний клас для молодшого школяра є певним значущим мікросоціумом, у якому формуються соціальні відносини та досвід дитини, проявляються її поведінка і характер. З цієї позиції ми й спробуємо піддати аналізу явище агресивної поведінки у школі.

Для опису феномену агресії в соціально-психологічній та педагогічній літературі використовується така термінологія: агресія, агресивна поведінка, агресивність. Під агресивністю слід розуміти певну якість особистості, що виражається в готовності до агресії. Тобто агресія є певною дією, а агресивність – готовність здійснити цю дію, певна якість, риса особистості. Тоді агресія, як дія, має цікавити педагогів

і юристів, а агресивність, як риса характеру, – психологів і нейрофізіологів. І підтвердження цієї думки можна побачити й у іншому формулюванні цього феномену: агресія – це реакція людини на ворожі дії іншої людини для захисту своєї території чи спосіб позбавитись від власного відчуття невпевненості.

Аналіз різних наукових концепцій дає змогу стверджувати, що агресія в дитячому віці може бути викликана причинами фізичного, психічного чи соціального характеру, і виділити певні види агресії, а саме:

а) група за спрямованістю: зовнішня (пряма: на конкретну людину); зміщена: спрямована на соціальне оточення; внутрішня (аутоагресія, самозвинувачення);

б) група за характером прояву: фізична (побиття, погрози), економічна чи матеріальна (руйнування чи знищення речей іншого), психологічна (словесні знущання, прізвиська).

Отже, агресивна поведінка є однією з форм реагування на різні неблагополучні в фізичному і психічному сенсі життєві ситуації, які викликають стрес, фрустрацію та виступає механізмом самозахисту дитини.

ЛІТЕРАТУРА

1. Джексон О. В. Професійні якості фахівця із соціальної роботи / О. В. Джексон // Тези доповідей Всеукр. наук. конф. ["Молодь: освіта, наука, духовність"], (Київ, 2008 р.) – Частина I. – К.: Ун-т "Україна", 2008. – С. 469-471.
2. Дроздов О. Ю. Фактори виникнення та розвитку агресивної поведінки / О. Ю. Дроздов // Практична психологія та соціальна робота. – 2009. – № 2. – С. 58-71.
3. Лойко Л. С. Вплив акцентуацій характеру на розвиток агресивності у підлітків / Л. С. Лойко, О. В. Щепіцина, Г.Б. Шульга // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2012. – № 1. – С. 97-101.
4. Кльоц Л. А. Профілактика агресивної та жорстокої поведінки серед неповнолітніх та молоді / Л. А. Кльоц // Практична психологія та соціальна робота. – 2009. – № 6. – С. 19-25.
5. Дроздов О. Ю. Фактори виникнення та розвитку агресивної поведінки / О. Ю. Дроздов, М. А. Скок // Практична психологія та соціальна робота. – 2009. – № 2. – С. 58-69.

УДК 159.923.33

СЕЛЕЗНЬОВ Д.О.

Наук. керівник: ШКРЕБТІЄНКО Л.П., *ст. викладач*

м. Київ

ПОЧУТТЯ ПРОВИНИ В СІМЕЙНИХ КОНФЛІКТАХ

Метою статті є визначення основних причин провини та конфліктів, які проявляються у стосунках між подружжям, батьками та дітьми.

Розглянемо сімейні конфлікти, бо родина – найдавніший інститут людської взаємодії, унікальне явище. Кілька людей найбільш тісним чином взаємодіють протягом тривалого часу, часто – десятки років, тобто протягом більшої частини людського життя. Указаний різновид конфліктів – один з найпоширеніших у повсякденному житті, в центрі яких стояла б проблема конфліктів між батьками й дітьми, та подружжям. Але неможливо знайти таку родину, де конфлікти були б відсутні. Тому слід нагадати, що ми зосередимося на почутті провини як джерелі конфлікту в сім'ї. Часто проблема провини виникає через конфлікт між емоціями та боргом. У цьому випадку ми завжди будемо відчувати провину незалежно від обраного шляху вирішення. Провина породжує постійні переживання, які повільно, але певно підточують нервову систему, спричиняють проблеми з роботою серця, порушення обміну речовин, крім того нерідко викликають хвороби психічного характеру.

Самоаналіз був предметом дослідження багатьох сучасних зарубіжних і вітчизняних психологів-науківців. Певні аспекти його формування розглянуто у працях Н. Грішиної, Л. Герасіної, М. Маккей, Д. Осьюбел та ін. Однак з'ясування психолого-педагогічних передумов виникнення самоаналізу, їх обґрунтування, систематизація й конкретизація потребують спеціального поглибленого розгляду.

Для початку розглянемо сім основних форм провини.

“Батьки-дитина”. Батьки мимоволі використовують почуття провини як засіб контролю над своїми дітьми.

“Дитина-батьки”. Діти часто за допомогою почуття провини маніпулюють своїми батьками. Більшість дорослих хочуть бути “хорошими” і не можуть впоратися з відчуттям, а дитина також нагадує старшим про те, що вони робили або не зробили, інтуїтивно розуміючи: це породжує в них почуття провини.

“Провина з любові”. “Якби ти любив мене...”, – так починається одна з найбільш поширених фраз, які використовуються для маніпуляції своїм партнером.

“Провина, навіювана суспільством”. Вас змушують відчувати провину за свою поведінку, переконуючи, що ви могли б домогтися більшого.

“Сексуальна провинна”. Виховання уявлення про гріховність сексу.

“Релігійна провинна”. Через хибну концепцію досконалості багато релігійних конфесій впроваджують почуття провини в свідомість людей.

“Провина, яку людина звалює на себе сама”. Деструктивна форма провини. Ми накладаємо її на себе, відчуваючи, що порушили свій моральний кодекс або моральний кодекс суспільства. Вина виникає, коли ми озираємося на своє минуле й бачимо; що зробили нерозумний вибір або вчинок [3].

На самій зорі цивілізації в структурі людського мислення з'явилася так звана “цензура” (або, за К. Г. Юнгом, “колективне несвідоме”) – розгалужені системи табу й заборон, властиві різним культурам. Іноді особистість називає це громадською думкою. А в якості своєрідного “покарання” за асоціальну поведінку, в ході еволюції на “колективно-несвідомому” рівні сформувалося почуття провини.

Вина й сором супроводжують життя людини з найбільш раннього дитинства. Вважається, що почуття провини починає формуватися у дитини у віці 3–6 (4–5) років, у цей період, відповідно до вікових криз, про які писав Д. Б. Ельконін, головний спосіб взаємодії зі світом у дітей – дослідження.

Визначимо поняття провини та сорому. Отже, Е. Ільїн в роботі “Психологія совісті, вина, сором, каяття” дає такі визначення: “Сором – це принизливе переживання, або, як пише С. Томкінс, внутрішня мука, хвороба душі” [3, с. 121]. Сором – це втрата ситуаційної самоповаги. Найбільш точно визначення дане К. Ізардом, він відзначає сором як “усвідомлення власної невірності, непридатності або неадекватності в якійсь ситуації” [2, с. 247]. “Вина – це невдоволення собою, переживання невідповідності моральним вимогам і невиконання своїх обов'язків перед особою власного внутрішнього Я, або – у віруючих – перед Богом. У імпліцитній (неявно, невираженому) свідомості вина позначається як негативне ставлення до свого вчинку, докори сумління, каяття, співчуття”.

Таким чином, спочатку ми можемо визначити сором як неприйняття себе, а провину – як неприйняття свого вчинку. Можна стверджувати, що сором складається з відрази до себе (аутоагресії) і страху бути покинутим. Вина й сором нерозривно пов'язані один з одним, утім вина деякими дослідниками відзначається як більш зріла й виражена емоція в порівнянні з соромом.

Почуття провини – це соціально сформоване почуття, воно комплексне і вроджене. Так, як і сором воно формується батьком або близьким ото-

ченням дитини. Іноді, усвідомлено формуючи почуття провини, батько отримує способи управління та маніпуляції, закріплюючи за дитиною пам'ять про покарання за проступок. Звичайно ж, не без почуття сорому дитина розуміє, що вчинила неправильно й компенсацією за небажані вчинки є покарання [4].

Фрустрація підсилює почуття провини, згадаймо Фрейда: "Як же тоді динамічно й економічно пояснити, що на місці незадоволеного *еротичного* потягу з'являється посилене почуття провини? Це можливо лише обхідним шляхом, коли перешкода еротичному задоволенню збуджує відносно людини, яка перешкоджає задоволенню, частину агресивної схильності, а сама ця агресія знову має бути пригнічена. Але тоді в почуття провини перетворюється тільки тамована агресія, представлена "Над-Я" [6, с. 264].

Конфлікт – це найбільш гострий спосіб усунення протиріч, що виникають в процесі взаємодії сторін. Залежно від суб'єктів взаємодії сімейні конфлікти підрозділяються на конфлікти між подружжям, батьками й дітьми, подружжям і батьками, бабусями (дідусями) та онуками. Конфліктна поведінка партнерів може виявлятися в прихованій і відкритій формах.

Психологи, наприклад, В. Ратніков, С. Ємельянов виділяють різні види сімейних конфліктів: власні конфлікти, напруженість, криза [1].

Отже, почуття провини в сімейному конфлікті – це соціально сформоване почуття, що отримує способи управління та маніпуляції, що в подальшому житті впливає на розвиток міжособистісних стосунків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дмитренко В. М. Види сімейних конфліктів та причини їх виникнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mukolai.vjst.ua/news/vidi_simejnih_konfliktiv_ta_prichini_jikh_viniknennja/2014-01-20-359.
2. Изард К. Э. Психология эмоций / Кэррол Э. Изард. – СПб: Питер, 1999. – 464 с.: ил. – (Серия "Мастера психологии").
3. Ильин Е. Психология совести. Вина, стыд, раскаяние / Евгений Ильин. – СПб.: Питер, 2016. – С. 288 с.
4. Климовская А. А. Формирование и развитие чувства вины / А. А. Климовская // Психологическая газета: профессиональное интернет-издание [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://psy.su/feed/5585/>.
5. Семь основных форм вины [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <https://psy-practice.com/publications/prochee/sem-osnovnykh-form-viny/>.
6. Фрейд З. Неудовлетворенность культурой / Зигмунд Фрейд / Собрание сочинений в 10-ти томах. – Т. 9. – М., 2008. – С. 191-270 с.

УДК 159.922.7

СОРОКА А.

Наук. керівник: ДУБРАВСЬКА Н.М., канд. психол. наук
м. Житомир

ДИТЯЧІ СТРАХИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ Й ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕБІГУ

Страх – психічний стан, що виникає на основі інстинкту самозбереження як реакція на дійсну або уявну небезпеку. Часто батьки стурбовані проявами дитячих страхів. Ці страхи характерні для певного віку та є показником повноцінного розвитку емоційної сфери дитини. Для здорового, нормально розвинутого малюка переляк і страх – природні реакції, що проявляються в процесі пізнання оточуючого світу. У дошкільному віці страхи виникають частіше, ніж у подальші роки. Емоційний розвиток дитини – це багатство її почуттів, їх розмаїття. Діти радіють, плачуть, відчувають страх, сум, тривогу. Однак у різних дітей різні глибина й інтенсивність емоцій. Ці характеристики залежать від фізіологічних, психологічних і соціальних факторів. Страх – це емоція, що виникає в ситуаціях загрози біологічному чи соціальному існуванню індивідуума, а також є спрямованою на джерело дійсної чи уявної небезпеки.

Дошкільний вік – період, коли в дитини починає формуватися мораль та образ власного "Я", виникає потреба досягнути явище суспільного життя, розі-

братися у взаєминах між людьми. Малюк, так чи інакше, потрапляє у світ нових емоцій і почуттів, стикається з життєвими ситуаціями, які часто не може пояснити, наслідком цього є виникнення страхів. Страх у дітей дошкільного віку гальмує розвиток психічних процесів, блокує потреби особистості дитини та її здібності, стає хворобливим і неприємним переживанням, яке навіюється соціумом. Саме тому профілактика, виявлення та корекція страхів дошкільників є актуальною проблемою сьогодні.

Для кожного віку характерні свої страхи. У віці двох років у дитини виникає страх раптової, неочікуваної появи незнайомого різкого звуку, болю, висоти, самотності, може виникнути страх перед тваринами, транспортом, що рухається. Частіше за все малюк цього віку боїться темряви. У три роки з'являється страх перед покаранням. Від трьох до п'яти років багато дітей бояться казкових персонажів (частіше Бабу-Ягу, Коцю, уявних "монстрів"), болю, неочікуваних звуків, води, транспорту, самотності, темряви й замкнутого простору. У шість років інколи з'яв-

ляється страх смерті (власної та батьків), який проявляється непрямим, а в боязні нападів, пожеж, стихій.

Залежно від змісту психологічного компонента можна виділити кілька блоків страхів. Перший блок – страхи, викликані афективним компонентом через одержаний досвід переживання страху як почуття, а саме, переляк, афект страху, переживання невдачі. Другий блок – страхи, викликані гностичним компонентом через відсутність знань про навколишні об'єкти предметного світу, страх перед невідомим (перед стихією, перед тваринами, незнайомою людиною). Третій блок – страхи, викликані психомоторним компонентом: досвідом невдалої дії, необережного руху, що призвели до переживання страху висоти, різних рухів, страху втратити рівновагу. Четвертий блок – страхи, викликані вітальним компонентом на основі захисного рефлексу: "Що таке?" (страх різкого звуку, грому, блискавки, грюкоту в двері тощо).

Перші емоційні реакції, близькі за формою до почуття страху, виникають у дітей уже на першому році життя, наприклад, страх перед незнайомими людьми. Але здебільшого страхи починають зароджуватися в малюка в період адаптації до перебування в дошкільному закладі. Від семи місяців і до двох років вступ дитини до дитсадка призводить до виникнення неусвідомлених і невмотивованих страхів. Неспокій в емоційно чутливих дітей на перших роках життя виникає й унаслідок прагнення деяких матерів якомога раніше вийти на роботу. На останньому зосереджено основну частину їх інтересів. Ці матері переживають постійну внутрішню суперечність через боротьбу мотивів. Вони рано віддають дітей до дошкільних дитячих установ, на піклування бабусь, дідусів, інших родичів, нянь.

Проте діти ще не здатні усвідомлювати таке почуття як страх. Розуміння цього з'явиться лише в старшому дошкільному віці, коли страх стає більш складним почуттям, набуває різних форм і видів. Урізноманітнюються об'єкти, що його викликають, розширюється сфера проявів. Дитина соціалізується, починає орієнтуватися на громадську думку і, як наслідок цього, боїться осуду колективу, відчуває страх бути не прийнятою в гру, страх самотності. Новоутворенням старшого дошкільного віку є також переживання страху за іншу людину (близьких дорослих, друзів тощо). Усвідомивши свій страх, дитина починає з ним боротися, а що гостріша ця боротьба, то тим сильніше почуття задоволення від перемоги над собою. Це, зрештою, зміцнює в дитини моральні основи. Тому в соціальному розвитку людини страх є одним із засобів виховання. Проте не варто перебільшувати виховну цінність цього почуття. Дехто з дорослих помилково вважає, що почуття страху сприяє формуванню в дитини слухняності. На їхню думку, страх – швидкоплинне переживання, яке не завдає малюкові великої шкоди. Тому й сьогодні застосовується як дисциплінарний метод фізич-

не й моральне покарання дитини. Це призводить до того, що діти бояться своїх батьків та вважають їх злими, думають, що вони не люблять їх. Вони переживають за те, щоб не зробити щось не так, бо знають, що їх можуть покарати. Це спонукає дітей до брехні як захисної реакції. Діти стають замкнені в собі, не впевнені в своїх силах, бояться щось розповісти батькам, порадитися з ними, не довіряють їм. Порушується психіка дитини, оскільки у неї переважають негативні емоції. Саме в цьому віці вони потребують, як ніколи, любові й підтримки дорослих, а не покарань.

Бувають інші страхи, що називаються невротичними. У їх основі – психічна травма, невміння дорослого впоратися з віковими проблемами дитини, жорстокість у відносинах, конфлікти у сім'ї, висока тривожність у батьків. Найбільш чутливі до конфліктних відносин батьків діти-дошкільники. Якщо вони бачать, що батьки часто сваряться, то число їх страхів вище, ніж тоді, коли стосунки в сім'ї хороші. Дівчатка емоційно вразливіші, ніж хлопчики. У дітей-дошкільників із конфліктних сімей виявлено страхи перед тваринами (у дівчаток), стихією, захворюванням, зараженням і смертю (у хлопчиків). Всі ці страхи є своєрідними емоційними відгуками на конфліктну ситуацію в родині. Крім того, страхи у дівчаток міцніше пов'язані зі структурою особистості, що формується, і перш за все з емоційною сферою. Як у дівчаток, так і у хлопчиків, інтенсивність зв'язків між страхами найбільша в три-п'ять років. Це вік, коли страхи "чіпляються один за одного" і складають єдину психологічну структуру неспокою.

На кількість страхів впливає склад сім'ї. У дівчаток і хлопчиків старшого дошкільного віку число страхів помітно вище в неповних сім'ях, що підкреслює особливу чутливість цього віку до розриву відносин між батьками. Саме в п'ять-сім років діти найбільшою мірою прагнуть ідентифікувати себе з батьками тієї ж статі, тобто хлопчики хочуть бути у всьому схожими на найбільш авторитетного для них в ці роки батька, як представника чоловічої статі, а дівчатка – на свою матір. Це додає їм упевненості в спілкуванні з однолітками своєї статі. Якщо відсутність батька, незахищеність ним і надмірна опіка матері ведуть до несамостійності, інфантильності хлопчика, то у дівчаток наростання страхів залежить швидше від самого факту спілкування з неспокійною, позбавленою опори матір'ю.

Найбільш схильні до страху єдині діти в сім'ї. Єдина дитина знаходиться, як правило, в тіснішому емоційному контакті з батьками і легше переймає їх неспокій. Батьки, нерідко охоплені тривогою не встигнути що-небудь зробити для розвитку дитини, прагнуть максимально інтенсифікувати й інтелектуалізувати виховання, побоюючись, що їхнє "чадо" не відповідатиме непомірно високим в їх уявленні соціальним стандартам. У результаті в дітей виникають нав'язані, часто не обґрунтовані страхи не

відповідати чому-небудь, бути невизнаним ким-небудь. Нерідко вони не можуть справитися зі своїми переживаннями та страхами, а тому відчують себе нещасними в своєму "щасливому" дитинстві.

З морально-вольових властивостей найближче відношення до розвитку в дітях боязкості мають слабкість волі, нездатність стримувати себе, керувати собою, зосереджуватися, м'якість, вразливість. Чим менше стійкості й сили внутрішньої протидії в самій особистості, чим вона слабша, м'якша, доступніша стороннім баченням, тим більш боязкішою вона буде. Діти із задатками сильної волі й характеру, властолюбні, прагнуть грати перші ролі, не піддаються страху, вступають із ним в боротьбу, намагаються опанувати себе.

Отже, дитячі страхи обумовлені віковими особливостями та мають тимчасовий характер. Страх грає важливу роль в житті дитини, з одного боку, він може уберегти від необдуманих і ризикованих вчинків. З іншого – позитивні й стійкі страхи перешкоджають розвитку особистості дитини, стримують творчу енергію, сприяють формуванню невпевненості й

підвищеної тривожності. Страхи неминуче супроводжують розвиток дитини і, водночас, появу різних емоційних порушень, психологічних проблем.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дубравська Н. М. Дитячі страхи: психологічний експерт / Н. М. Дубравська // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – К., 2016. – С. 77-79.
2. Захаров А. И. Детские неврозы. / А. И. Захаров. – СПб.: Респекс, 1995. – 190 с.
3. Захаров А. И. Как помочь нашим детям избавиться от страха? / А. И. Захаров. – СПб.: Гиппократ, 1995. – 126 с.
4. Карпенко Н. Страх: позитивна і негативна роль у розвитку дітей / Н. Карпенко // Дошкільне виховання. – 1997. – № 12. – С. 18-19.
5. Карпенко Н. Профілактика дитячих страхів / Н. Карпенко // Дошкільне виховання. – 2013. – № 9. – С. 14-15.
6. Мазелурі Т. Захистити дітей від страху. Як з'являються і коли зникають дитячі страхи? / Т. Мазелурі // Дошкільне виховання. – 2007. – № 10. – С. 18-19.
7. Поліщук Т. Страхи в дошкільному віці / Поліщук Т., Романюк Ж. // Психологія дошкільника: збірник науково-методичних праць; за ред. Н. М. Дубравської. – Житомир: Рута, 2016. – С. 71-74.

УДК 159.923.2

ХОЦЕВИЧ М.М.

Наук. керівник: ІГНАТЕНКО О.В., канд. психол. наук, доц.
м. Київ

ЕКСПЕРИМЕНТ ФОРЕРА

Надворі XXI ст. проте досі не втрачають популярності й навіть користуються великим попитом гороскопи, хіромантия, соціоніка. Зазвичай – це загальні фрази для певного знака або певного кола людей про якість найближче майбутнє.

Ви читаєте в гороскопі, що сьогодні вас чекають серйозні неприємності. Правда, разом з вами про ту ж саму неминучу біду дізнається ще триста мільйонів ваших побратимів, які мали необережність народитися під тим же, що і ви знаком зодіака, але це неважливо. Головне, що в цей день ви, звичайно ж, послизнулися й упали [1].

Усе ж, якщо подивитися і вникнути в це все більш детально й уважно, то можна зауважити, що фрази будуть розпливчастими, неточними. Якби ви, переглядаючи гороскоп, випадково переплутали знак, то те, що ви б прочитали за характеристиками вам би також підійшло.

У 1948 р. психолог Бертрам Форер дав своїм студентам прочитати однаковий текст. Кожному студенту Форер сказав, що зробив цей опис спеціально для нього. Студенти оцінювали свої характеристики в середньому на 4,3 [2].

Прочитавши про існування цього ефекту, я зацікавилася ним і повторила експеримент. Тридцять

одній людині віком від 15–25 років було запропоновано анкету з двадцяти питань про різні характеристики людини. Відповіді респонденти могли лише "Так" або "Ні". У кінці я дала їм загальну для всіх характеристику й просила оцінити її точність за шкалою від 1 (мінімальна) до 5 (максимальна). Загальна оцінка, яку я вивела, була – 4,03 бали з 5 можливих. Хочу нагадати, що результат оригінального експерименту Форера – 4,26 бала. Отже, можна сказати, що вихідна гіпотеза нашого дослідження, а саме: "Оцінка характеристики буде високою (більше половини)" – виправдалася.

Припускаю, що ефект Форера може посилюватися також завдяки ілюзії прозорості. У програмах досліджень, де учасників просили про щось домовлятися, 60 % часу вони були впевнені, що спостерігачі ясно бачать їхні приховані цілі, тоді, як насправді, спостерігачі здогадувалися про них у 26 % випадків [3].

Люди завжди перебільшують усе з тієї чи іншої причини, вони іноді навіть бачать те, чого немає. Дійсно, завжди ж легше думати про те, що нас розуміють, нас прорахують, але насправді це не так. Навіть, якщо самі собі ми здаємося відкритою книгою, для інших – це абсолютно не так. То в чому ж секрет Форера?

По-перше, велика частина висловлювань із тексту Форера носить настільки абстрактний характер, що підходить до будь-якого випадку: "часом вас охоплюють серйозні сумніви в правильності ваших дій", – а кого ні? По-друге, схвальні висловлювання ми легко беремо на свій карб, хоча вони не відповідають дійсності: "ви пишася тим, що мислите незалежно" – природно, кому ж подобається думати про себе, як про тупуватого супутника? По-третє, свою лепту вносить і так званий ефект позитивних характеристик: текст не пропонує негативних тез, там немає висловлювань, що хтось не такий, як треба [2].

Експеримент Форера показує досі, що не варто довіряти всяким гороскопам, психологічним тестам

із журналів та інтернету, навіть, якщо на жаль це досі користується популярністю. Не зважайте на характеристики вашої особистості, якщо джерело не викликає довіри.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вацлавик П. Как стать несчастным без посторонней помощи / П. Вацлавик. – К.: Попурри, 2003. – 112 с.
2. Добелли Р. Территория заблуждений. Какие ошибки совершают умные люди / Р. Добелли. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 256 с.
3. Псевдонаука и паранормальные явления. Критический взгляд. Джонатан Смит. – М.: Альпина нон-фикшн, 2017. – 566 с.

УДК 316.61 – 053.5:616.896

BIENERT ANDREAS, M.A., PhD Student,
Regent University
Virginia Beach, VA, USA

PARENTING CHILDREN WITH AUTISM SPECTRUM DISORDER

The purpose of this qualitative study was to explore the lived experiences of parents of adolescents between the ages of 15-18 diagnosed with Autism Spectrum Disorder (ASD), and what impacts those experiences have on parents in areas of marital quality and overall family health. By reviewing the story of the participants, the researcher seeks to describe the experiences of parents of teens with ASD and understand what role spirituality has played in the experience of parenting. Numerous studies have been conducted looking into the subject of children and teens diagnosed with Autism Spectrum Disorder (e.g. Khor, Melvin, Reid, & Gray, 2014; Gotham, Unruh, & Lord, 2015). The current study, however, seeks to better understand what impact parenting these children has on the parents or caregivers and utilized a qualitative phenomenological research method.

Pertinent Characteristics of the Participants

This study involved one face-to-face interview of one adult couple to explore their experiences of parenting an ASD teenager. Participants responded to the information posted about the study in the weekly newsletter of the Autism Society of Tidewater. The participants' ages were 45 and 51 years. They lived in their own home and were married to each other. The participants worked outside the home and indicated that work offered an escape from the pressures at home and/or a support network.

Characteristics of the Research Design

The researcher utilized a phenomenological method incorporating a conceptual mapping interview. Specifically, the researcher utilized the Martin CMT

format (Martin, Martin, Meyer & Slemon, 1986; Cummings & Hallberg, 1990). The interview tool uses a four-phase interview that incorporates CMT in the second and third phases. The CMT interview consisted of two parts: "(a) a free-association task used to generate a number of concepts, and (b) a conceptual mapping on paper of the concepts generated" (Cummings, et al., 1990, p. 121).

Discussion of Results

CMT and phenomenology both use stories as a journey of discovery through a partnership between researcher and participant. A conversational interview is the method of revealing the stories. The researcher understands the importance of cogenerating meaning within an experience. The themes that emerged from the data can best be comprehended through each participant's story. Pseudonyms were created to protect confidentiality.

Presentation of Essential Themes

The findings are organized into five main headings: (1) living under siege; (2) uncertainty; (3) behavior; (4) coping; and (5) sacrifice of relationships with other family members. Each of these areas will be described in turn.

Living under siege

Parenting a child diagnosed with ASD has not been an easy task for Mary and Joe. Mary described their experience as "living under siege", which has led them to suffer from significant personal negative consequences. To this family, autism means much more than simply an impairment of their child. It, "autism," controls their daily lives. A significant part of the

family's day revolves around autism. Mary and Joe appeared to be frequently living moment to moment, while attempting to meet the demands of their autistic son, but also the demands of the environment around them.

Uncertainty

Uncertainty describes situations for Mary and Joe, which involved imperfect and/or unknown information, and can be characterized by a lack of certainty and doubt. Both individuals identified uncertainty with regard to their son's early childhood, and not knowing what was really wrong with him.

I guess the place to start is, he was diagnosed at about 2 ½ years of age. Where I guess the first symptoms were just loss of speech, I still remember when he was about 18 months, he had a few words, little baby words, mom, dad, dog. And then after that, several months later, he just stopped using those, and stopped any words. So that's kind of where ...

Then it all went through periods, 2 years, 2 ½ years, we really didn't know what the hell was wrong with him, he wasn't talking, but other than that there didn't seem to be anything.

Uncertainty also applies to the couple's daily living in the present, feeling unsure about where their son will be able live. This uncertainty creates an anxiety within Mary and Joe, which dictates their lives on a daily basis.

I'd say over the last six months he's been pretty good. The only problem we have with him right now, he's in a group home in Newport News, and for whatever reason he doesn't like the home. But he's only been there for three weeks, so it's fairly new. But when he's with us here it's fine. He does not wanna go back to that house. Ehm... We're honestly hoping that he adjusts to the situation and starts to like it, or we have to find him a different place, that's one of our current issues.

Lack of trust was a subtheme that was identified under uncertainty, as Mary describes that she cannot trust his behavior.

You know, it's hard to take him anywhere if you can't trust that he can behave himself, can't be assaulting a family member, or friend...

Behavior

Individuals with Autism Spectrum Disorder exhibit many behaviors their family, and other supporters may find challenging. At the same time, those individuals often find the world at large a challenge, and the behavior of people in it perplexing. Mary and Joe identified that all the problems they are experiencing with their son originate in his behavior. Behavior was identified as the central theme, "Yeah I mean, the number one issue is obviously the behavior!"

There are four thematic statements that compose the essential theme behavior. They are (a) dealing with bad behavior, (b) physical violence, (c) aggression towards others, and (c) fear

Dealing with bad behavior makes the diagnosis tangible and portends future challenges Mary reflects on a moment when her son needed to get hospitalized due to his bad behavior.

But what has instigated all that is that we've had to hospitalize him twice, because he just went nuts, he just went ballistic, and we, and you know, about 5, 6 years ago we had to hospitalize him, and ehm... and then about a year ago, about a year ago.

Physical aggression in children with ASD often causes a great deal of difficulty for families. Behaviors common during a temper tantrum or meltdown can greatly increase parent stress.

He has a history, I mean when he was little he used to pinch us ... Yeah, and then, he's big, he's bigger than Joe, he is six foot six, and he's just always been aggressive, and it has escalated and we have a, he has an older sister, and we've had some tough times with him, breaking windows, breaking doors, the wall, punching holes in walls, and aggression towards us and others ... but the aggression has really just made it a whole other level.

Aggression towards others was described by Mary and Joe by their son getting increasingly physically violent.

... And then a couple of other times when he was assaulting us. We had a caregiver that we employed, and he hit her, and she called the magistracy and charged him with assault and battery so we had to go to court and yea ...

Fear is described by Mary and Joe in direct connection with lack of trust – a state of chronic uncertainty that their son may do something harmful, that will cause problems within their lives.

Because it's hard for us to go visit people in other... that don't live here and have him stay overnight in someone's home and be afraid he's gonna break a window in their house or he's gonna hurt one of my nieces or nephews and they're actually pretty understanding but to a point.

Coping

While Mary and Joe discussed their stressors with raising their child, a theme that emerged was laughter as a way of coping while raising a child with ASD.

Yea, but we do the best we can, and we take vacations, we try to do fun things with him, and we laugh, because if you can't laugh at it, you're just gonna drown in it really... We choose our battles.

Sacrifice of relationships with other family members

Although Mary and Joe reinforced that they garnered their major source of support and strength from their family, they were not immune from experiencing isolation within the family. The sacrifice of relationships with other family members was the final theme that emerged. They also experienced feeling isolated from those extended family members who seemed to lack an essential understanding of what they

were going through and/or failed to be present to provide practical support and assistance. Towards the end of the interview, Mary and Joe made mention of their daughter, whom they had "forgotten about" while caring for their son.

Oh, we've forgotten one other thing, our daughter. You know, it definitely impacted her too. Ahm, I don't think she got the attention she would have gotten had he been a normal kid. Cause we spent 95% of the time on him. Meanwhile she was just listening to all that going on and that kind of thing.

Conclusion

The ultimate aim of this study was to gain a better understanding of the lived experience of parents who have a teenager with ASD. Mary and Joe shared not only aspects of their parenting role but also other aspects of their lives that were central to the autism experience. Findings from this study provided new insights into lives of parents parenting a teenager with autism. In addition, this study provided grounding for future research. Identifying research participants for this study was

extremely difficult, and future research is warranted to further explore such. This study reinforces that being a parent of a teenager with ADS is not easy, moreover it described as "living under siege" by this couple.

REFERENCES

1. Cummings, A. L., Hallberg, E. T., Martin, J., Slemmon, A., & Hiebert, B. (1990). Implications of counselor conceptualizations for counselor education. *Counselor Education and Supervision, 30*(2), 120-134.
2. Gotham, K., Unruh, K., & Lord, C. (2015). Depression and its measurement in verbal adolescents and adults with Autism Spectrum Disorder. *Autism: The International Journal of Research And Practice, 19*(4), 491-504.
3. Khor, A., Melvin, G., Reid, S., & Gray, K. (2014). Coping, daily hassles and behavior and emotional problems in adolescents with high-functioning Autism/Asperger's Disorder. *Journal of Autism & Developmental Disorders, 44*(3), 593-608 16p. doi:10.1007/s10803-013-1912-x
4. Martin, J., Martin, W., & Meyer, M. (1986). Empirical investigation of the cognitive mediational paradigm for research on counseling. *Journal of Counseling Psychology, 33*115-123. doi:10.1037/0022-0167.33.2.115

УДК 159.9

KOCHER NAOMI, B. A.
SMITH JAQUELINE, Ph. D.,
Regent University,
Virginia Beach, VA, USA.

COUNSELING MALE SURVIVORS OF SEXUAL ASSAULT

Childhood Sexual Assault (CSA) is defined as "unwanted oral, anal, or vaginal intercourse; penetration with digits or objects; or sexual fondling" (Stephenson, Pulverson, and Meston, 2014). CSA has also been defined as, "Child sexual abuse is a form of child abuse that includes sexual activity with a minor in any form, because a child cannot consent to any form of sexual activity. "When perpetrators engage with a child in a sexual way, they are committing a crime that can have lasting effects on the victim for years" (Rape, Abuse, & Incest National Network). Townsend and Rheingold (2013) found that 1 in 10 children were sexually assaulted before their 18th birthday. They also found that 1 in 7 girls and 1 in 25 boys were sexually assaulted. The National Alliance to End Sexual Violence found that about 14 % of reported rapes involved men or boys (National Alliance to End Sexual Violence, 2017). They also found that 1 in 6 of reported sexual assaults were committed with a boy being a victim. There is a problem with getting the accurate statistics with male survivors due to the fact that the definition of assault is broad and, therefore, survivors are less inclined to address what they experienced. In addition, socially, masculinity discourages men from showing weakness or becoming a victim (Evans, 2013; Lin6, 2017).

Signs and Symptoms of CSA

Possible psychological and behavioral symptoms include: having troubles maintaining boundaries in relationships or maintaining trust, feelings of detachment, extreme anxiety or panic attacks, and a fear of medical procedures (Sivrais, 2013). Emotional symptoms also include extreme anger, inexplicable rage, grief, depression, or shame (Sivrais, 2013). Physically symptoms that may be present are asthma, severe gag reflex, higher risk or the physical inactive life style and twice higher risk of becoming smokers according to the U.S. statistics (Sivrais, 2013). In general, men who report a history of CSA are at a higher risk for long term problems psychologically, behaviorally, emotionally, and physically throughout their entire lives (Vogel & Wade, 2009) Etherington (1995) found that male clients with a previous CSA experience are ten times more likely to be diagnosed with mental disorders and PTSD as compared to men without CSA history.

Effects of CSA

Physical or behavioral effects that may be present are: excessive surgeries, missing genitalia, decreased sexual functioning, and urogenital complaints. Sexually, he might be confused regarding his sexuality, his

masculine identity could be compromised, he may have strong sexual impulses, a highly sexualized behavior, or have risky and harmful sexual behaviors (Loeb, Williams, Carmona, Rivkin, Wyatt, Chin, & Asuan-O'Brien, 2002). When it comes to parenting, men with the history of CSA may be afraid of bathing or toileting their daughters because it may cause an arousal within their child or themselves. They are also afraid of playing contact games with their sons, for similar reasons (Sigurdardottir, Halldorsdottir, & Bender, 2012). Within their relationships, men were shown to be more likely involved in future intimate partner violence when they had a previous CSA history (Fang & Corso, 2008). Their sense of identity was not well defined. They had a sense of "no self" (Lyon, 2010), an "empty" feeling, or have a flatness in self presentation. Lyon (2010) said, "Their sense of identity and of having a personal history is confused or fragmented because they often had to use dissociation (splitting off memories) in the past to remove themselves emotionally from overwhelming trauma(p.4)." When they encounter a trauma like sexual assault, their hippocampus shuts down and dissociation occurs. After repeated traumas, the dissociation that occurs becomes more normalized and natural, which creates the "empty" feeling.

Difficulties Counseling Male Clients of CSA

As a child, male clients will often not share their CSA experience with anyone. If they do, it might only be a small piece of information at first, and that first trusted person's reaction will determine if they will share anymore (Sigurdardottir, Halldorsdottir, & Bender, 2012). As an adult with CSA history, males came to believe certain things about themselves. For example, "boys can't be sexually abused and if one is he can never be a "real man," (Lin6, 2017). Beliefs such as this prevent men from disclosing their abuse, seeking help, and finding the understanding and healing that they need. As we continue to do this, our boys and men won't find the recognition that is necessary for healing and personal achievement in life (Lin6, 2017). Sometimes if men with the history of CSA are not helped, they could proceed to with hurting others (Lin6, 2017). This will empower another belief, that having a CSA experience is the child's fault, and not the perpetrators fault (Lin6, 2017).

Often, men with CSA experience do not seek psychological counseling help because of the societal stigma that men are not show weakness and must be strong. They have been told to "not cry", and to "be tough." If a man with such cultural background comes to counseling, he would be encouraged to do the opposite to what he knows, to cry and to show weakness. Thus, a fear of being ridiculed and ostracized for such behavior discourages men from seeking a therapeutic help.

Techniques When Working With Male Clients Of CSA

Researchers investigated several techniques that are often used to help survivors of CSA. Many of these

techniques, however, were validated using a female victims' sample (Evans, 2013) and lack evidence for effectiveness in helping men victims of CSA. Therefore, further research and adaptation of such techniques is warranted for male population. What follows is a possible example of how adaptation of existing helping techniques could be done for the male clients, survivors of SCA.

Mindfulness. Mindfulness has been found to reduce stress (Earley, Chesney, Frye, Green, Berman, Kimbrough, 2014). The core of this technique is to be present in the moment and focus on the need at that particular moment. This technique is effective in helping the client to calm the mind down and to cope with triggers that activate the problematic symptoms. (Earley et al., 2014). This technique could potentially help male clients with the history of CSA to achieve a sense of control in the situations when they are feeling out of control.

Person-centered. Edwards and Lambie (2009) did a study that found women were responding more positively to treatment when the clinician used a person centered approach. This was because the person-centered style fit perfectly with the relational needs of women. The use of congruence, empathy, unconditional positive regard, and the goal of self-actualization were especially beneficial to the female clients (Edwards & Lambie, 2009). This would not be helpful for male clients because their needs are different than females. Yet, the adaptation remains possible. Multicultural counseling has shown that men fill their needs through achievement rather than through relationship (Sue D.W., Sue, D, 2012). Instead, the use of psychodynamic or cognitive-behavioral therapy (CBT) might be more beneficial to the male client (Easton, Leone-Sheehan, Sophis, 2015). Likewise, both increase insight, allows the client to "conquer" their beliefs, and "build" a positive meaning from their previous CSA experience.

Group therapy. Group therapy is another technique that has been shown to help women (King, Wardecker, & Edelstein, 2015). Group therapy is relational and it aids clients in experiencing universality, knowing that they aren't alone in their experience. Group therapy would be helpful for men, and create a sense of universality (Yalom, I.D., & Leszcs, M., 2005). Men would have an opportunity to disclose their experience in a nonjudgmental place. Group therapy would be even more helpful to have activities set aside that would specifically help them achieve the most healing they could when attending the group (Yalom, I.D., & Leszcs, M., 2005).

Relational reenactment. When working within the context of a relationship, Nasin & Nadan (2013) found that the "reenactment of the trauma" (p.368) in the couples' relationship was shown to help the woman become more aware of how they were treating their partner in relationship to the trauma, and the partner of

the survivor became aware of how the trauma affected the survivors personal life. This technique might be helpful for the healing of the couple if the survivor of CSA was a male partner, but it would not help bring healing to the male client as an individual.

Adaptation of Counseling Skills

Since there are many beliefs working against the male client: not to show weakness, be vulnerable, or to become a victim (Lin6, 2017), the relationship building needs to be the priority as soon as they walk into the clinician’s door. This can be done by using basic counseling skills, like the use of reflecting content, feeling, and meaning. Getz (2011) noted that men will deny being sexually assaulted if asked directly. Clinicians might ask male clients about their sexual experiences which would provide an opportunity for these men to about any instances of CSA if comfortable.

Conclusion

Statistics have shown that there is a clear discrepancy of how many boys are sexually abused within a year. Some have found 1 in 6, while others have found 1 in 25 (Lin6, 2017; Townsend and Rheingold 2013). The definition of childhood sexual assault is broad and longstanding, social beliefs of CSA. Signs exist that suggest a previous experience of childhood sexual assault. The effect of childhood sexual assault of men was addressed. Social beliefs like not being weak or vulnerable (Lin6, 2017) have been established that create difficulties even at a young age. These beliefs also lead to men experiencing fear of being ostracized or rejected. Perhaps clinicians can become multiculturally and ethically competent is by adapting techniques that research has found to be helpful for women. Finally, the author challenges counselors to use their basic skills to help establish a relationship with the male client first. When clinicians are counseling male survivors of CSA, their overall goal is to use the skills, learned to have that help facilitate understanding and healing within the male clients. Examples of these skills would be: such as validation, reflection, and immediacy. This will likely enable them to live a healthier life that is full of social, mental, physical, emotional, and spiritual wholeness.

REFERENCES

1. Earley, M. D., Chesney, M. A., Frye, J., Greene, P. A., Berman, B., & Kimbrough, E. (2014). Mindfulness intervention for child abuse survivors: A 2.5-year follow-up. *Journal of Clinical Psychology, 70*(10), 933-941.
2. Easton, S. D., Leone-Sheehan, D. M., Sophis, E. J., Willis, D. G. (2015). From that moment on my life changed: Turning points in the healing process for men recovering from child sexual abuse. *Journal of Child Sexual Abuse, 24*, 152–173. doi: 10.1080/10538712.2015.997413
3. Edwards, N. N., & Lambie, G. W. (2009). A person-centered counseling approach as a primary therapeutic support

- for women with a history of childhood sexual abuse. *Journal of Humanistic Counseling, Education & Development, 48*(1), 23-35.
4. Etherington, K. (1995). Adult male survivors of childhood sexual abuse. *Counseling Psychology Quarterly, 8*(3), 233.
5. Evans, M. P. (2013). Men in counseling: A content analysis of the journal of counseling and development and counselor education and supervision 1981-2011. *Journal of Counseling & Development, 91*(4), 467-474.
6. Fang, X., & Corso, P. S. (2008). Gender Differences in the Connections Between Violence Experienced as a Child and Perpetration of Intimate Partner Violence in Young Adulthood. *Journal of Family Violence, 23*(5), 303-313.
7. Getz, L. (2011). Male survivors of childhood sexual abuse: Looking through a gendered lens. *Social Work Today, 11*(2), 20. Retrieved from <http://www.socialworktoday.com/archive/032311p20.shtml>.
8. King, A., Wardecker, B., & Edelstein, R. (2015). Personal mastery buffers the effects of childhood sexual abuse on women’s health and family functioning. *Journal of Family Violence, 30*(7), 887-897.
9. Loeb, T. B., Williams, J. K., Carmona, J. V., Rivkin, I., Wyatt, G. E., Chin, D., & Asuan-O’Brien, A. (2002). Child sexual abuse: Associations with the sexual functioning of adolescents and adults. *Annual Review of Sex Research, 13*(1), 307.
10. Lyon, E. (2010). The spiritual implications of interpersonal abuse: Speaking of the soul. *Pastoral Psychology, 59*(2), 233-247.
11. Lin6. (2017). Myths and facts: Sexual abuse of boys and lasting effects in men. Retrieved from <https://1in6.org/men/myths>.
12. Nasim, R., & Nadan, Y. (2013). Couples therapy with childhood sexual abuse survivors (csa) and their partners: Establishing a context for witnessing. *Family Process, 52*(3), 368-377.
13. National Alliance to End Sexual Violence. (2017) Where we stand: Male victims. Retrieved from <http://endsexualviolence.org/where-we-stand/male-victims>
14. Sigurdardottir, S., Halldorsdottir, S., Bender, S.S. (2012). Deep and almost unbearable suffering: Consequences of childhood sexual abuse for men’s health and well-being. *Scandinavian Journal of Caring Sciences, 26*(4), 688-697.
15. Sivrais, J. (2013, September 10). A voice for the innocent: Signs of childhood sexual abuse in adult survivors. Retrieved from <http://www.avoicefortheinnocent.org/signs-childhood-sexual-abuse-adult-survivors/>
16. Stephenson, K.R., Pulverman, C.S., Meston, C.M. (2014). Assessing the association between childhood sexual abuse and adult sexual experiences in women with sexual difficulties. *Journal of Traumatic Stress, 27*(3), 274-282.
17. Sue, D.W., Sue, D. (2012). Counseling the culturally diverse: Theory and practice. Hoboken: Wiley.
18. Townsend, C., & Rheingold, A.A., (2013). Estimating a child sexual abuse prevalence rate for practitioners: studies. Charleston, S.C., Darkness to Light. Retrieved from www.D2L.org.
19. Vogel, D.L., Wade, N.G. (2009). Stigma and help-seeking. *The Psychologist, 22*(1), 20-23. Retrieved from www.thepsychologist.org.uk
20. Yalom, I. D., Leszcz, M. (2005). The theory and practice of group psychotherapy. New York: Basic Books.

УДК 616.89(355.422+378)

KREIMEYER JOSHUA, MA, Ph.D. Student,
Regent University
Virginia Beach, VA, USA

IMPACT OF TRAUMA TRAINING ON COMPASSION FATIGUE IMPACT OF TRAUMA TRAINING

"Trauma is an emotional response to a terrible event like an accident, rape or natural disaster" (American Psychological Association, (APA), 2015, p.1). Men, women, and children from every culture and every nation are at-risk for trauma. Many Americans, at least 3.6 %, from the ages of 18–54 will be diagnosed with PTSD within their lifetime (APA, 2004). Anxiety disorders related to trauma are so common in the U.S. that there is a national financial crisis related to the treatment of these disorders (APA, 2004).

Indirect trauma, as opposed to direct trauma, is the experience of being traumatized through indirect means. This type of trauma develops as a result of a person's exposure to the trauma narratives of another person. Counselors are at-risk for indirect trauma because they work so closely with trauma survivors. The terms *indirect* and *secondary* trauma have been linked in the research and are sometimes used interchangeably (Hensel, Ruiz, Finney, & Dewa, 2015). For the purposes of this paper, however, the term *indirect* as opposed to *secondary* will be used throughout to refer to four forms of indirect trauma discussed in this paper: vicarious trauma (VT), burnout, secondary traumatic stress (STS), and compassion fatigue (CF).

Three primary areas will be covered in this presentation. It will begin with a discussion of the definitions, risks factors, and symptoms of VT, burnout, STS, and CF. The presenter will also review the Professional Quality of Life Scale (ProQOL) as a tool to measure a professional counselor's symptoms of indirect trauma before and after they receive individualized trauma training. Finally, a summarization of specific trauma training programs available to treat indirect trauma as it relates to professional counselors is provided.

Defining VT, STS, burnout, and CF is not a simple task. Researchers are not consistent in their use of the terms and sometimes create overlap in their meanings (Aparicio, Michalopoulos, & Unick, 2013; Elwood, Mott, Lohr, & Galovski, 2011; Short, 2012; Wang, Strosky, & Fletes, 2014). Other authors use umbrella terms such as *shared trauma* to encase all the terms together (Robinson & Bell, 2013). Then there are researchers that define these four terms as occurring only in certain people or professionals. For instance, Robinson and Bell (2013) believe VT only occurs in counselors while other lines of research clearly brings VT to represent subgroups outside the profession of counseling

(Aparicio, et al., 2013; Howlett & Collins, 2014; Lucas, 2007; Short, 2012; Smith et al., 2014).

VT, STS, burnout, and CF have enough similarities that the terms are sometimes interchangeable. All of these forms of indirect trauma develop over time as a result of counselors' exposure to clients' trauma narratives and other environmental effects (Diaconescu, 2015; Figley, 2002; Pack, 2013; Thieleman & Cacciatore, 2014). In addition, counselors suffering from any form of indirect trauma exhibit changes in cognitive, emotional, and behavior functioning (Craig & Sprang, 2010; Hayes, 2013; Wang et al., 2014). All of them, furthermore, experience some form of emotional distress mirroring depression-like symptoms (Hayes, 2013) to PTSD symptoms in VT and STS (Aparicio et al., 2013; Diaconescu, 2015). Despite these similarities, the authors of this paper believe there is value in looking at distinctive characteristics of the four forms of indirect trauma delineated by some authors in the literature. The nuances of particular forms of indirect trauma can increase understanding and inform treatment protocols. Because the terms are so closely connected, it is likely that treatment models to address one will likely be applicable to others. A summarization of the definitions, symptoms, and risk factors for VT, burnout, STS, and CF will be provided.

Two questions were asked in response to the interest in this study: (a) Is the risk of developing STS and burnout decreased as a result of professional counselors participating in trauma training and (b) does the counselor's level of STS and burnout differ by gender? We hypothesized that in each of the questions the answer would be positive: Trauma training will reduce STS and burnout and there is a difference in gender propensity of STS and burnout. As it turned out, the results indicated no significance to the positive benefits of the studied trauma training in mitigating risk for STS. The first question concerning trauma training did not show a significant decrease in STS and burnout. At this point it is unclear why the results were insignificant since there is prior research that provides evidence that trauma training *is* beneficial to reducing indirect trauma in professional counselors (Gentry, 2002; Potter et al., 2015; Sommers, 2008).

Future directions might be to test the gender difference again with a larger sample size. For instance, researchers could have a larger sample size representing the population of interest and selecting men and women

equally to represent the full sample. In addition, researchers could attempt to use more sensitive measures to measure for STS and burnout in professional counselors. These measures could help identify the changes in professional counselors from pre to post test. For even greater significance and generalizability of the results a control group could be added into the study to further test for correlations and causal relationships between the variables. Adding a control group could also help provide a relationship of correlation even if the results of the study continued to be insignificant. With these suggestions, future results can lead to refinement of the quality of trauma informed, compassion fatigue training can help lead to higher levels of resiliency and lower rates of STS, VT, and BO across genders, in addition to having better external validity and potential application to the field.

REFERENCES

1. American Psychological Association. (2004). *The effects of trauma do not have to last for a lifetime*. Retrieved from <http://www.apa.org/research/action/ptsd.aspx>
2. American Psychological Association. (2015). *Trauma*. Retrieved from <http://www.apa.org/topics/trauma/>
3. Aparicio, E., Michalopoulos, L. M., & Unick, G. J. (2013). An examination of the psychometric properties of the vicarious trauma scale in a sample of licensed social workers. *Health & Social Work, 38*(4), 199-206.
4. Bell, C. H., & Robinson III, E. H. (2013). Shared trauma in counseling: Information and implications for counselors. *Journal of Mental Health Counseling, 35*(4), 310.
5. Craig, C. D. & Sprang, G. (2010). Compassion satisfaction, compassion fatigue, and burnout in a national sample of trauma treatment therapists. *Anxiety, stress, & Coping, 23*(3), 319-339. doi: 10.1080/10615800903085818
6. Elwood, L. S., Mott, J., Lohr, J. M., & Galovski, T. E. (2011). Secondary trauma symptoms in clinicians: A critical review of the construct, specificity, and implications for trauma-focused treatment. *Clinical Psychology Review, 31*(1), 25-36. doi:10.1016/j.cpr.2010.09.004
7. Figley, C. (2015). *Green Cross Academy of Traumatology*. Retrieved from www.greencross.org
8. Gentry, E. J. (2002). Compassion Fatigue: A Crucible of Transformation. *Journal of Trauma Practice, 1*(3/4), 37-61. Retrieved from <http://0eds.a.ebscohost.com.library.regent.edu/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=133234eb-7adc-42eb-bce0-179617ca5f06%40sessionmgr4003&vid=6&hid=4205>
9. Hensel, J. M., Ruiz, C., Finney, C., & Dewa, C. S. (2015). Meta-analysis of risk factors for secondary traumatic stress in therapeutic work with trauma victims. *Journal of Traumatic Stress, 2*, 83.
10. Howlett, S., Collins, A. (2014). Vicarious traumatization: risk and resilience among crisis support volunteers in a community organisation. *South African Journal of Psychology, 44*(2), 180-190.
11. Lucas, L. (2007). The pain of attachment—“you have to put a little wedge in there”: How vicarious trauma affects child/teacher attachment. *Childhood Education, 84*(2), 85.
12. Paek, M. (2013). Vicarious traumatization and resilience: An ecological systems approach to sexual abuse counsellors’ trauma and stress. *Sexual Abuse in Australia & New Zealand, 5*(2), 69-76.
13. Potter, P., Pion, S., & Gentry, E. J. (2015). Compassion fatigue resiliency training: The experience of facilitators. *The Journal of Continuing Education in Nursing, 46*(2), 83-88. doi:10.3928/00220124-20151217-03.
14. Short, S. M. (2012). Vicarious traumatization and the call for universal precautions. *NENA Outlook, 35*(1), 25-29.
15. Sommer, C. A. (2008). Vicarious Traumatization, Trauma-Sensitive Supervision, and Counselor Preparation. *Counselor Education & Supervision, 48*(1), 61-71.
16. Sternberg, R. J. (2006). *Lessons learned: What do we know about psychological interventions for victims of crisis?* In Sternberg, R. J., & Barbanel, L. (2006). *Psychological Interventions in Times of Crisis*. New York: Springer Publishing Company.
17. Wang, D. C., Strosky, D., & Fletes, A. (2014). Secondary and vicarious trauma: Implications for faith and clinical practice. *Journal of Psychology & Christianity, 33*(3), 281-286.

УДК 378.147.091

STAFFORD KAITLYN, Ph.D. Student,
Regent University,
Virginia Beach, VA, USA

COMBINED MODELS OF COUNSELING SUPERVISION

Combined Models of supervision present an array of opportunities for counseling supervisors to link successful components of first generation supervision models together to create a more dynamic approach with their supervisees. According to Bernard and Goodyear (2014), Combined Models of supervision can be modest or complicated depending on which of the first generation models are affixed together. As there are multiple combinations that are possible, for purposes of this paper, the focus will be on variations of the

Discrimination Model, a Process Model, and its adaptation with the Psychotherapy Based Model of supervision. A brief overview of the Discrimination Model and the Psychotherapy Based Model, which are both first generation supervision models, will be offered. A presentation of the current, though limited, literature discussing the second generation Combined Model, specifically the Discrimination Model in conjunction with a Psychotherapy Based Model, specifically cognitive behavioral therapy (CBT) approaches, will

follow. Lastly, a discussion of the potential strengths of the Combined Model will be reviewed.

First Generation Models: Psychotherapy and Process Models of Supervision.

Process models. In general, Process Models focus on the supervision experience itself (Bernard & Goodyear, 2014). One of the specific Process Models that is widely known is the Discrimination Model and it is regarded to be one of the easiest to use and manage for counseling supervisors (Bernard & Goodyear, 2014). The elements in the model are four foci and three roles that are administered throughout the duration of supervision sessions and the supervision process. The four foci include intervention, conceptualization, personalization, and professional issues. The three roles that are demonstrated are that of a teacher, counselor, and consultant (Bernard & Goodyear, 2014).

Psychotherapy based models. The Psychotherapy Based Model of supervision is essentially a method of supervision in which the supervisor passes on their personal counseling theoretical model to the supervisee (Bernard & Goodyear, 2014). Therefore, when using a Psychotherapy Based Model of supervision, the approach used primarily depends on the theory that the supervisor uses in practice (Bernard & Goodyear, 2014). For example, a supervisor who practices from a CBT methodology will conduct supervision sessions in the structured way that traditional CBT sessions with clients are conducted i.e. setting agenda, reviewing homework, reviewing cases, and assigning new homework. The supervisor teaches the supervisee the skills that are used with this approach and addresses the supervisee's own maladaptive cognitions and behaviors surrounding their therapeutic practice (Bernard & Goodyear, 2014).

Second Generation Models: Combining the Discrimination and Psychotherapy Models.

In an article aimed at improving understanding of unhelpful supervision interventions, Ladany (2014), pointed out that in applying Psychotherapy Based Models to supervision, supervisors often lack an understanding in the difference between the dynamics of the client-therapist relationship and the supervisor-supervisee relationship therefore assuming the application of the Psychotherapy Based Model is the same in both contexts. Ladany (2014) stressed the importance of supervisors integrating models of supervision to attend to the supervisee in a way that facilitates learning. The points that Ladany (2014) presented support a model of supervision that combines elements of one approach with elements of another, albeit that the methods combined are beneficial for the supervisee and facilitate a welcoming environment and a professionally competent growth experience.

In an effort to facilitate a second-generation supervision model that is effective, as advised by Ladany (2014), Pearson (2006) suggested using a Combined Model of

supervision that incorporates Psychotherapy Based Models with the Discrimination Model, a Process Model of supervision. To highlight the key components of the Discrimination Model that should be used when combining it with a Psychotherapy Based approach, Pearson (2006) reiterated the roles previously cited by Bernard and Goodyear (2014) in the Discrimination Model as that of consultant, teacher, and counselor. Specific to these roles are identified activities for each role that include the following:

For the role of teacher, supervisors will evaluate observed counseling session interactions, identify appropriate interventions, teach, demonstrate and/or model intervention techniques, explain the rationale behind specific strategies and/or interventions, interpret significant events in the counseling session. For the role of counselor, supervisors will explore supervisee feelings during the counseling and/or supervision session, explore supervisee feelings concerning specific techniques and interventions, facilitate supervisee self-exploration of confidences and/or worries in the counseling session, help the supervisee define personal competencies and areas for growth, and provide opportunities for supervisee to process their own affect and/or defenses. Lastly, for the consultant role, supervisors will provide alternative interventions and/or conceptualizations for supervisee use, encourage supervisee brainstorming of strategies and/or interventions, encourage supervisee discussion of client problems, motivations, etc., solicit and attempt to satisfy supervisee needs during the supervision session, and allow the supervisee to structure the supervision session (p. 246).

In reviewing Pearson's (2006) approach to combining Psychotherapy Based Models with the role activities and foci from the Discrimination Model listed above, combining a theory driven Psychotherapy Based approach such as CBT has benefits for supervisors and supervisees. Moving between the role of a teacher, counselor, and consultant allows the supervisor to be more comprehensive in his or her approach, pay more attention to the supervisory relationship and the needs of the supervisee, and limits the blurring lines between therapy and supervision that exists in traditional Psychotherapy Based Models of supervision.

As limited research exists on the combination of Psychotherapy Based Models, especially utilizing CBT, and Process Models like the Discrimination Model, it is important to understand how components of each model are beneficial to supervision. Interestingly, Avent, Wahesh, Purgason, Borders, and Mobley (2015) conducted a study to evaluate peer feedback in triadic supervision situations which presents the field with an opportunity to view supervision from the eyes of the supervisee and to form a better understanding of the type of feedback and approach that is valued by supervisees. A unique finding of this study was that after viewing their peer's counseling sessions, supervisees most often provided

feedback to their peers using cognitive counseling skills to aid in case conceptualization and theory (Avent et al., 2015). This study provides insight that supervisees value the role and use of theory so much so that they offer suggestions to their peers that mimics their understanding of how to use the theory in practice.

Pearson (2006) also validated strengths of Psychotherapy Based approaches to supervision, specifically cognitive and behavioral theories, in that these approaches apply concepts like modeling, reinforcement, goal-setting, evaluation, monitoring, and the use of cognitive strategies that therapists bring into session. The incorporation of each of these skills help supervisees to improve their learning and application of the theory as well as increase their self-efficacy as they begin to gain confidence in their work with clients. Thus, offering a model of supervision that emphasizes theory, like Psychotherapy Models of supervision do,

is a meaningful way to aid supervisees in developing counseling skills. However, combining it with an approach that also focuses on process can only add to its benefit, although further empirical support is warranted to validate this impact.

REFERENCES

1. Avent, J. R., Wahesh, E., Purgason, L.L., Borders, L. D., & Mobley, A.K. (2015). A content analysis of peer feedback in triadic supervision. *Counselor Education & Supervision, 54*, 68-80. doi:10.1002/j.1556-6978.2015.0071
2. Bernard, J. & Goodyear, R. (2014). *Fundamentals of Clinical Supervision* (5th ed). Upper Saddle River, NJ: Pearson.
3. Ladany, N. (2014). The ingredients of supervisor failure. *Journal of Clinical Psychology, 70*(11), 1094-1103. doi: 10.1002/jclp.22130
4. Pearson, Q. M. (2006). Psychotherapy-driven supervision: Integrating counseling theories into role-based supervision. *Journal of Mental Health Counseling, 28*(3), 241-252.

УДК 616.89

ZAPOROZHETS OLYA, Ph.D.,

Assistant Professor

Regent University,

Virginia Beach, VA, USA.

PREPARING MENTAL HEALTH COUNSELORS TO WORK WITH COMPLEX TRAUMA IN UKRAINE

Russian occupation of Ukrainian Crimea and aggression in the Eastern Ukraine led to several hundred thousands of military being called to an active service, some of which faced interrogation and other emotional injuries of war. In addition, almost two million of Ukrainian civilians had to seek shelter and new life, fleeing from the occupied or attacked territories. In such situation, it is expected that the percentage of people with complex war-related trauma would be rising and the need for trained mental health professionals, specifically mental health counselors will be pronounced for several generations.

According to the American standards of mental health counseling education and treatment, professionals, prepared to work with the complex trauma, should master specific trauma related techniques and approaches in the supervised environment, in addition to generally required areas of counseling education (Council for Accreditation of Counseling and Related Educational Programs (CACREP), 2015; Institute of Medicine (U.S.), 2014; U.S. Department of Veterans Affairs & U.S. Department of Defense, 2010). Therefore, Regent University (Virginia Beach, Virginia) and Ukraine Evangelical Theological Seminary (Kyiv, Ukraine) joined their efforts in offering a post-graduate program for psychology professionals in Ukraine who are

actively engaged in helping soldiers, military personal, veterans, their families, and individuals fleeing the Russian aggression, both children and adults. In March of 2016 the first group of about 45 professionals and volunteers received their basic training in trauma within this initiative. This training lasted for consecutive five days and included review of the following topics: introduction to trauma and trauma symptomology, compassion fatigue and stress management, first psychological aid, and helping the ones who grieve the loss. After this week of training fourteen psychologists continued their studies and completed the training consistent with CACREP training requirements, that are traditionally missing from Ukraine state university curriculums, such as Counseling Skills and Techniques, Group Counseling Methods, Counseling Theories and Practices, Addictions, and Psychopathology and Diagnosis (based on ICD-10 and DSM-5 diagnostic systems). In addition, each student of this program was actively providing psychological help to at least five persons a week and received weekly on-line supervision from trained Regent counseling master's and doctoral students and faculty. Each student of this program was continuously evaluated for the duration of the entire academic school year based on the video sessions recordings and treatment documentation provided.

In addition, each student was also trained in trauma specific methods of help recommended by the Institute of Medicine (U.S.) (2014) and U.S. Department of Veterans Affairs & U.S. Department of Defense (2010), including Eye Movement Desensitization and Reprocessing (EMDR) technique (Shapiro, 2001) and Cognitive Processing Therapy. In addition, students also learned sand tray and art therapy techniques as well as approaches to treat families of the veterans, helping them readjust to the life after coming back from war. Specific focus of the program was also given to spiritual issues that often surface in trauma-related therapy work, such as work with the question of a loving God allowing horrors of war to happen and the process of forgiveness in therapeutic environment.

In conclusion, it is important to mention that this program is self-funded and created by the efforts of many professionals, who volunteered their time and expertise in service to Ukrainian people. A special thank you goes to Regent University students, graduates, faculty, and administration, EMDR Humanitarian Assistance Programs (EMDR HAP) volunteers and administration, and Ukraine Evangelical Theological Seminary administration and staff that selflessly supported this initiative. Specifically, recognizing a

special training need in Ukraine, Regent University generously provided a grant for the EMDR materials translation and training, and EMDR HAP also kindly provided EMDR training materials and instruction. While this effort is certainly encouraging and sets a precedent for the quality mental health counselors' preparation in Ukraine according to the highest American standards of education and treatment, there are still many challenges to overcome. More of such programs need to be established and supported by the Ukrainian scholars, government, and public.

REFERENCES

1. Council for Accreditation of Counseling and Related Educational Programs (CACREP). (2015). 2016 CACREP standards. Retrieved from carep.org
2. Institute of Medicine (U.S.). (2014). *Treatment for post-traumatic stress disorder in military and veteran populations: Final assessment*. Washington, D.C.: National Academies Press.
3. Shapiro, F (2001). *Eye Movement Desensitization and Reprocessing: Basic Principles, Protocols, and Procedures*. New York, NY: Guildford Press.
4. U.S. Department of Veterans Affairs & U.S. Department of Defense. (2010). *Clinical practice guideline for management of post-traumatic stress*. Washington, DC. Retrieved from http://www.healthquality.va.gov/guidelines/MH/ptsd/cpg_PTSD-full-201011612.PDF

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ, КОМУНІКАТИВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ЦІННОСТІ ОСВІТИ

УДК 141.7:[246.3+334.01.23]

ЯКОВЛЕВА О.В., *д-р філос. наук, проф.*
м. Київ

БАГАТОМОВНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ БІЗНЕС-ОСВІТИ

Сучасна бізнес-освіта постає як втілення духу інновативності в освіті: опанування раніше набутих знаннями вона жорстко підпорядковує найгострішим практичним запитам сучасного суспільства. Раніше вища освіта прагнула давати знання як системі заради самої системи знань, формуючи універсальний пакет майже енциклопедичних висновків із усіх галузей наукових знань. Спеціальна підготовка фахівця розглядалася при цьому як вивершення на цій фундаментальній основі. Сучасна наука стала настільки глибоко диференційованою, її здобутки настільки динамічно оновлюються, що нині говорити про якусь універсальну систему наукових знань просто неможливо. З іншого боку, суспільство й передусім економіка, ринок потребують не стільки кабінетного вченого, скільки ефективного менеджера, який здатен приймати компетентні, але при цьому швидкі й дуже прагматичні рішення. Утіленням останніх освітніх запитів стала у всьому світі бізнес-освіта. Вона не претендує на підготовку теоретика-дослідника, але безумовно претендує на підготовку практика, який здатен застосовувати свою компетентність у різних і часто непередбачуваних ситуаціях. Ініціативність, сміливість, пошук несподіваних і безпрецедентних рішень стають умовою успішності в бізнесі. Саме такі якості має формувати передусім бізнес-освіта. Цій кінцевій меті має бути підпорядкований суттєвий перегляд переліку навчальних дисциплін, які входять до програми бізнес-освіти, та їхнього змістового наповнення. Більше того, бізнес-освіта постає взірцем для оновлення способу та стилю викладання і для інших напрямів надання сучасної вищої освіти.

Окремо варто зупинитися на такій важливій складовій сучасної бізнес-освіти, як комунікативні навички. Вони є фундаментом успішності в сучасному бізнесі: вдала комунікація дає необхідну інформацію для прийняття адекватних рішень, ефективна комунікація потрібна також і для втілення цих рішень у життя. Взагалі, ведення бізнесу – це завжди не лише економічна діяльність, але й соціальне управління. А управління – це різновид соціальної комунікації. Тому оволодіння комунікативними компетентностями є пріоритетним завданням бізнес-освіти.

На сьогодні успішна комунікація в бізнесі – це комунікація в умовах глобалізації економіки. Веден-

ня справ передбачає здатність підтримувати успішну взаємодію з іноземними партнерами, що передбачає достатню мовну компетентність. Якщо раніше у таких випадках зверталися до послуг перекладачів, то сучасний бізнес, який потребує високої швидкості комунікації, збереження конфіденційності інформації, високого ступеня особистої довіри між партнерами, однозначно формує вимогу високої особистої мовної компетентності людини бізнесу. Знання іноземних мов, зокнайменше англійської, як визнаної у всьому світі мови міжнародних ділових контактів, стало першою вимогою комунікативної компетентності сучасних бізнесменів і бізнес-леді. Таким чином, багатомовність є тією базовою фаховою компетентністю в бізнес-освіті, яка стала на один рівень із економічною та управлінською компетентністю. Багатомовність стала безумовною передумовою гнучкості, динамічності й інновативності сучасної бізнес-освіти.

На противагу цьому, однією з характерних рис освітньої сфери в цілому є традиційність – однак вона має як свої сильні, так і свої слабкі сторони. З одного боку, професорсько-викладацький склад українських вищих навчальних закладів є носієм унікальних знань, що в першу чергу відповідає інтересам держави, а саме – виконанню завдання збереження духовності й національної ідентичності, зростання престижності української мови. З іншого боку, прагнення зберегти максимально “усе, так як воно є”, нерідко починає перешкоджати необхідному оновленню освітнього процесу, його форми та змісту. І тоді традиційність у освіті переростає у надмірний консерватизм і ризикує обернутися обскурантизмом – ворогом не лише усього нового, але й самої ідеї пошуку знань взагалі, тобто така традиційність починає діяти проти інтересів освіти. Утім, максималізм у запровадженні нового все ж більш небезпечний для системи освіти – якщо консерватизм робить її неповороткою й застарілою, то радикальна й прискорена трансформація змісту й форм надання освіти може призвести до краху всієї системи освіти.

Однак, для того, щоб уникати таких крайнощів, слід визнати, що реформи, які відповідають викликам часу, а саме – запровадження багатомовності нового типу, – необхідні, однак мають проводитись

із урахуванням масштабу системи вищої освіти й реального терміну отримання перших результатів.

Зокрема, боротьба частини вітчизняних науковців та освітян за скасування вимоги для здобувачів вченого звання доцента та професора щодо володіння англійською мовою на рівні B2 видається нам недостатньо продуманою й обґрунтованою. Наскільки поспішною, непідготовленою, а тому невдалою була спроба декретного введення цієї вимоги (що викликало багато в чому справедливих нарікання освітянського загалу), настільки ж шкідливим, хоча вже навпаки – ретроградним за своєю суттю – видається рішення щодо відмови від високих кваліфікаційних вимог підвищення мовної компетентності взагалі.

Ніхто не здатен вивчити іноземну мову досконало навіть за рік. Також надмірно жорсткою і невірною звуженою була вимога щодо визнання лише англійської мови як необхідної для просування у викладацькій кар'єрі. Дійсно – не так мало науковців, і не лише філологів, які достатньо досконало володіють німецькою, французькою, іспанською або якоюсь іншою мовою, якщо не світового статусу, то, в усякому разі, мовою тих країн, які мають високі досягнення у науці. А сьогодні – це і японська, і китайська, і корейська, та деякі інші східні мови.

Деяко іронічно деякі науковці нині стверджують, що майже всі ми більш досконало чи на рівні вільної розмовної мови, але вже знаємо щонайменше одну світову іноземну мову – російську. Втім, серйозне ставлення до питання оволодіння іноземною мовою вимагає визнати, що сучасному представнику академічної сфери в Україні слід володіти трьома мовами – українською, російською (або іншою рідною – для представника етнічних меншин) та англійською (або іншою світовою іноземною, крім російської). Знання трьох мов змушує ставити питання про усвідомлення освітянами та науковцями нормальності набуття ними багатомовності.

На прикладі Київського інституту бізнесу та технологій (КІБіТ), який я очолюю вже багато років, можу зауважити, що питання багатомовності – не винахід теоретичного розуму, а все більш нагальна вимога практики сучасного освітнього процесу. Процеси, які сьогодні відбуваються в КІБіТ, у глобальному контексті – підготовка студентів-іноземців та залучення викладачів із ВНЗ-партнерів, зумовлюють становлення та розвиток реальної багатомовності.

Розширення кола мов, що їх використовують держава, суспільство, особа для більш повноцінного забезпечення комунікації та удосконалення соціально-комунікативної системи, є об'єктивним процесом, зупинити або навіть обмежити чи уповільнити який у межах однієї окремо взятої держави в умовах глобалізації практично неможливо. Цей процес несе в собі безумовний позитив як із суто мовної точки зору, так і у соціокультурному аспекті, бо стимулює

появу нових можливостей. З одного боку, вони з'являються внаслідок переведення на регулярну основу контактів між різними мовами та їхню взаємодію, а з іншого, – через гармонізацію певного сегменту соціальних відносин, створення кращих умов для розвитку різних культур, присутніх у межах того чи іншого національного культурного простору, та збагачення кожної з них.

Розширення кола мов у більшості країн світу заохочується як на державному рівні, так і на рівні інститутів громадянського суспільства та в родинно-побутовому житті. Воно, наприклад, може відбуватися за рахунок централізованої організації масового поглибленого вивчення крім державної ("національної") мови ще й мови "міжнаціонального спілкування", "міжнародної мови" або ж "світової мови", стимульованого тими чи іншими державними органами або місцевими органами влади.

Неодмінне поєднання двох властивостей: володіння кількома мовами та їх використання у відповідних комунікативних ситуаціях, – можна вважати доміантою становлення багатомовності, яке почалося разом із процесами суспільної модернізації ще кілька століть тому. Кожному етапу історичного розвитку певного суспільства відповідає свій варіант багатомовності (або ж стан її відсутності чи невиявленості – "нуль-багатомовність"), і цей факт заперечує існування раз і назавжди визначеного алгоритму багатомовності, розкриваючи змінний характер цього явища. Новітня, або "модерна" багатомовність у її сучасному вигляді сформувалася у процесі тривалої еволюції, протягом якої вона зазнавала впливу ряду факторів і обставин, у тому числі й позалінгвістичних, а також тих, що зумовлені явищами контекстуальної природи.

Звертаючись до власного досвіду запровадження багатомовності у ВНЗ, можу стверджувати: процеси змін мовної практики в КІБіТ є незворотніми. Це реалізується через випуск наукових видань із англомовними статтями, запрошення англомовних спікерів, проведення студентських міжнародних стажувань, виступи на міжнародних конференціях та інших науково-навчальних заходах. Вимоги до викладачів КІБіТ коротко формулюються так: постійне вдосконалення й самовдосконалення з урахуванням вимог сучасного бізнесу.

На цій основі, як висновок, можна впевнено стверджувати – доречно сфокусуватися не на скасуванні рівня B2, а на відтермінуванні часу для його остаточного введення – наприклад, з 1 січня 2020 р. Поштовхом до позитивного сприйняття цієї реформи має бути стратегія особистого успіху викладача, а не примусово-дозвольна політика. Багатомовність нового типу в системі ВНЗ – це імператив часу, що визначається євроінтеграцією України та процесами глобалізації. За умови успішного вирішення питання багатомовності, ВНЗ подадуть приклад для наслідування українському суспільству загалом.

УДК 1 ((37.015.2+303):316.77)

БОЙЧЕНКО М. І., *д-р філос. наук, проф.*
м. Київ

ЦІННОСТІ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЗАВДАННЯ КОМУНІКАЦІЇ В ОСВІТІ

У певному стосунку саме освітня комунікація є чи не найбільш досконалою й розвиненою з-поміж інших видів комунікації, а тому може розглядатися як цільова причина для них, тобто, як та найрозвиненіша форма комунікації, у якій знаходять свій найкращий вияв ті потенції, які закладені в простіших проявах комунікації. Варто сполучати аналіз комунікації на трьох рівнях: екзистенційному, рамковому та інституційному.

Екзистенційна комунікація є властивою лише людині, а у вузькому сенсі слова – людям лише в їхніх найкращих проявах. Однак, коли Карл Ясперс говорить про межові стани [8], як такі, що пов'язані з екзистенційною комунікацією [9], то в такі стани виживання потрапляють час від часу усі життєві форми. Однак, навіть у людини такі стани не завжди породжують екзистенційну комунікацію, у вузькому сенсі слова – людина також може не піднятися до власне людської комунікації, а залишитися на біологічному рівні взаємодії: так, етологи відзначають посилення суто біологічних базових потягів таких, як інстинкт розмноження. У більшості людей загострюється інстинкт виживання, а також зумовлений ним інстинкт ворожості, як це описував ще Георг Зіммель [4].

Що стосується рамкового рівня комунікації, то природничі в цілому й антропологічні передусім вимоги до комунікації виявляються чи не найбільш універсальними з усіх можливих [1]. Звертаючись до праць з соціальної біології, ми можемо бути цілком певними, що відкриті там закономірності розгортання комунікації чинні й для суспільства, хоча й у людському світі вони суттєвим чином трансформуються у своєму здійсненні. У етологів, цих вузьких фахівців із проблем соціальної поведінки в тварин ми не знайдемо суттєвих відхилень від цієї тези: відмінності полягають лише в оцінці ступеня трансформації, а не у визнанні її наявності чи неминучості детермінації комунікації природними чинниками. Інша справа, як філософи, такі як Філіп Дескола [3], Жан-Марія Шефер [7] чи інші нині пояснюють, чому природні чинники отримують цю трансформацію й наскільки глибокою вони її оцінюють.

Соціальні інститути також не є чимось сконструйованим людиною, так би мовити, "з нуля" і презентованим суспільству в готовому вигляді – так, як це виглядало згідно філософської метафори Томаса Гоббса з його переключенням із режиму "природного стану" на режим "суспільного договору" [2]. Ясна річ, що соціальних інститутів у людському сенсі – з усіма їх культурними атрибутами – у світі природи

не існує. Однак, етологи настільки впевнено говорять про домінування та підпорядкування, ієрархічність стосунків та функціональний поділ соціальних завдань, сталі ролі батька й матері у сім'ї – з усіма нюансами специфіки для кожного виду, що порівняння з соціальними інститутами людини неминуче. Більше того, саме ці соціальні інститути розкривають той ємний організаційний потенціал соціальних відносин у природі, з якого й виростають закономірно людські соціальні інститути. Чи не єдина чітка межа, яку можна тут встановити – наявність у людини цінностей. Цінності треба завжди розуміти інституційно – і тоді не буде помилок ані з тим, що варто називати цінностями, ані з тим, що – інститутами. Цінності – не просто бажання чи схильності, які мають так чи інакше усі живі істоти (нехай навіть у найпримітивнішому вигляді життєвих поривів), цінності мають бути визнаними в ідеалі, або хоча би претендувати на визнання – в принципі. Для цього вони мають бути по самій своїй суті придатними для форматування у соціальні норми – те, що може бути визнаним або не визнаним. Тут важливо, щоби цінності могли бути формативними в різні, і навіть бажано альтернативні варіанти норм, тоді вони здобувають свою смислову, символічну природу, властиву саме людині. Інститути, у свою чергу, мають бути ціннісно насиченими – вони мають приваблювати, а ще краще – зваблювати.

Коли йде мова про біологічний організм як про систему, про психічну систему [5] – все це ті види комунікації, які тісно пов'язані й багато в чому взаємно переплетені з соціальним видом комунікації, однак вони не можуть бути редуковані одна до іншої. У суспільстві ці види комунікації надто тісно функціонально взаємно залежні. Суспільство постає як тотальність, у якій зливаються різні види комунікації. Така тотальність формувалася дуже поступово – до її утворення і посилення причетні функціонування людської свідомості з її особливим видом внутрішньої комунікації завдяки самосвідомості, а також створені людиною технологій, які передбачають як у своєму функціонуванні, так і в подальшому еволюційному розвитку людини обов'язкове залучення усіх вищезгаданих різновидів комунікації. Інформаційні технології постають як одна з найбільш досконалих таких технологій, які досягають видимості високого ступеня незалежності від інших видів комунікації. Однак, ця видимість не може насправді заперечити таку залежність – ані в обставинах походження інформаційних систем, ані у їхній критичній залежності від поточного (нехай навіть не по-

стійного, а періодичного) контролю за перебігом комунікації у таких системах, ані – найголовніше – у призначенні цієї комунікації, яка сама по собі не має і не може мати мети, а лише її імітацію.

Саме освітня комунікація робить очевидними і ясно видимими більшість цих закономірностей. По-перше, у комунікації суб'єкт дії перетворюється на учасника комунікації, а тому тут недоречно говорити про суб'єктивні стратегії, проекти тощо, не розглянувши можливість їхнього перетворення на предмет визнання і переосмислення у комунікації. Це стосується, передусім, необхідності обмеження значущості класичної педагогічної дії та побудованої на ній класичної педагогічної парадигми, коли тих, хто навчаються, розглядають як безумовний об'єкт і пластичний матеріал у руках вчителя-суб'єкта. По-друге, варто акцентувати увагу на впливі на умови здійснення комунікації, а не на саму комунікацію, яку неможливо передбачити, але цілком можливо частково програмувати – за допомогою створення відповідних вихідних умов та поточному контролю за ними та необхідній їх супутній корекції. Це чи не найкраще ілюструє навчальний процес, де вироблення чіткої навчальної програми є необхідною, хоча й не достатньою умовою успіху освітнього процесу.

Освітня комунікація є символом того, що всяка комунікація є освітою – спільним навчанням власного буття. Всяка комунікація збільшує наш досвід, однак, ми маємо на увазі дещо вужче й водночас сильніше визначення комунікації як освіти: кожна людина залучена до опанування самою комунікацією, а не усією повнотою досвіду, який приходить через комунікацію. Як стверджує Ніклас Луман, "комунікація продукує комунікацію" [6]. Утім, ми маємо на увазі дещо простіше – не комунікацію як систему суспільства, тобто не в метафізичному її розумінні у Лумана як кінцевої соціальної реальності, але комунікацію в буквальному її розумінні, тобто як частини цієї реальності. Уміючи брати ефективну участь у відтворенні комунікації, і з кожним разом здійснюючи це краще, людина таким чином створює не лише передумови для освіти (яка по суті своїй завжди передбачає комунікацію), але й розвиває саму здатність людини до навчання – адже навчання постає як така відкритість до отримання нової інформації, яка реалізується завдяки спільному визнанню значущості цієї інформації. Тому й кажуть часто, що вчить саме життя – навіть без наявності спеціальної комунікації спільний досвід переживання драматичної події формує спільне визнання її значущості.

Таким чином, екзистенційна складова освіти в комунікації балансує між залученням комунікації для опанування певним значимим досвідом і визнанням надлишковості такого залучення. На екзистенційному рівні комунікації освіта, як виявляється, отримує можливість укорінення у комунікації, однак сама така можливість означає наявність альтернативної

можливості укорінення у спільному драматичному досвіді так би мовити напряду, тобто без залучення комунікації. Для закріплення цієї можливості як обов'язкової (а також гарантованого збереження значущості драматичного досвіду) необхідне звернення до надіндивідуальних, більше того – надспільнотних механізмів такого закріплення, адже самої екзистенційної комунікації для цього недостатньо. Необхідно включити механізми функціонального забезпечення такого закріплення – ті інструментальні механізми й ту інструментальну раціональність, якої так послідовно уникає екзистенційна комунікація. Це передусім – інституційні механізми.

Освітня комунікація якраз і є тією сферою, тим плавильним тиглем для функцій, у якому учасники цієї комунікації при вирішенні конкретних освітніх завдань сприяють свідомо чи мимовільно зустрічам, конфліктам, зчепленню і набуттю чіткості гештальту різного роду функцій. Саме в освітній комунікації отримують шанс нові найнесподіваніші союзи функцій, так само як зазнають краху інші, здавалося би століттями й тисячоліттями перевірені подібні союзи. Саме в освітній комунікації зустрічаються ті соціальні практики, які, як правило, залишаються самі по собі автономними й недоступними для критики й нового раціонального дизайну. Питання завжди полягає у мірі ціннісної зрілості учасників освітньої комунікації та рівні їхньої функціональної компетентності. Разом ці дві вимоги до учасників освітньої комунікації складають основні параметри освітньої культури, яка може мати численні й розмаїті соціокультурні прояви.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бойченко М. І. Системний підхід у соціальному пізнанні: ціннісні та функціональні аспекти : Монографія / М.І. Бойченко. – К.: ПРОМІНЬ, 2011. – 320 с.
2. Гоббс Т. Левіафан, или материя, форма и власть государства церковного и гражданского / Томас Гоббс; [пер. с англ.] // Гоббс Т. Сочинения: В 2-х тт. – Т. 2. – М.: Мысль, 1991. – С. 3-590.
3. Дескола Ф. По ту сторону природы и культуры / Пер. с франц. под общей редакцией С. Рындина. – М.: Новое литературное обозрение, 2012. – 584 с.
4. Зиммель Г. Человек как враг / Г. Зиммель; пер. с нем. // Зиммель Г. Избр.: В 2-х т.т. – М.: Юрист, 1996. – Т. 2. – С. 501-508.
5. Луман Н. Невероятность коммуникации / Н. Луман; [пер. с нем. А. М. Ложеницина, под ред. Н.А. Головина] // Проблемы теоретической социологии. Вып 3. / Отв. ред. А.О. Бороноев. – СПб.: Издательство СПбГУ, 2000. – С. 165-199.
6. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Н. Луман; [пер. с нем. И. Д. Газиева; под ред. Н. А. Головина]. – СПб.: Наука, 2007. – 648 с.
7. Шеффер Ж.-М. Конец человеческой исключительности / Пер. с фр. С. Н. Зенкина. – М.: Новое литературное обозрение, 2010. – 392 с.
8. Ясперс К. Общая психопатология / К. Ясперс; пер. с нем. Л. О. Акопяна. – Москва: Практика, 1997. – 1056 с.
9. Ясперс К. Философия: в 3-х т. / К. Ясперс; пер. с нем. А. К. Судакова – Т. 2. Просветление экзистенции. – М.: Канон+, 2012. – 448 с.

УДК 378.116:811.111:004.4

ВІНІЧУК А.В.

Наук. керівник: БОБРУК А.М., канд. політ. наук, доц.

м. Вінниця

ВАЖЛИВІСТЬ ЗНАННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ДЛЯ ФАХІВЦІВ У ГАЛУЗІ ІТ

Питання важливості англійської мови для програміста вже не стоїть. Знання англійської мови, звісно, потрібні, оскільки так склалося, що більшість програм, а також всі мови програмування були розроблені англійськими фахівцями, що пізніше увійшло в тенденцію впроваджувати розробки за допомогою саме англійської мови. Англійською прийнято складати всю технічну документацію за програмою, створювати коментарі.

Близько 80 % замовників на розробку програмного забезпечення (ПЗ) – іноземці, багато хто є носіями цієї мови. Саме тому не менш важливим аспектом у роботі програміста є вміння вести переговори з іноземним замовником, тобто знання розмовної (у цьому випадку, ділової) англійської. По-перше, потрібно вміти грамотно пройти співбесіду, максимально чітко розповісти про себе, свої навички та досвід роботи. По-друге, вже в процесі розробки ПЗ дуже важливо вловлювати дрібні зауваження та прохання замовника, реагувати на них гнучко й оперативно, вміти домовлятися про різні варіанти виконання завдання. Носії англійської мови можуть мати свої особливості вимови, а також поведінки під час розмови, тому бажано ознайомитися з ними ще до самих переговорів [1].

Навіть, якщо ви не збираєтеся говорити з замовником, то вся література, вся технічна інформація, документація – англійська. Якщо ви працюєте в міжнародній компанії, ділове листування, технічне завдання, спілкування з замовником – англійське. Навіть джуніор-розробник знає термінологію, необхідну для роботи, володіє професійною лексикою, вміє знайти відповідь на питання на просторах англійського інтернету [2].

Уся найсучасніша література написана англійською мовою та поки її перекладають на українську

проходять місяці та інформація стає застарілою й неактуальною. Теж саме стосується й Інтернету, більшість блогів, постів та статей із ІТ тематики написані англійською мовою, тому, якщо програміст хоче бути в курсі найостанніших трендів, а не витрачати часи чи роки для того, щоб досліджувати цю інформацію самому, йому необхідні знання з англійської мови.

У сучасному світі "айтішники" діляться інформацією на семінарах та конференціях, мова яких, як правило, англійська. Звісно, на таких заходах може бути й перекладач, але комунікація відбувається й за межами залу, що також вимагає хоча б елементарних навичок спілкування англійською мовою.

Крім того, світ ІТ не має кордонів. Адже багато ІТ-компаній, які працюють в Україні – іноземні, їхні офіси розташовані в багатьох країнах. Тому дуже багато програмістів релокують, переїзжають на роботу в іншу країну. Для того щоб мати таку можливість, фахівцю в цій галузі також необхідні знання англійської мови.

З вище сказаного зрозуміло, що англійська мова потрібна програмісту, чи людині, яка будує свою кар'єру в ІТ. Оскільки література, документація та комунікація в ІТ сфері відбувається на цій мові. Позаяк сфера ІТ не має кордонів, англійська мова скоро буде ледь не єдиною мовою спілкування для фахівців у цій галузі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чи потрібна англійська програмістам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.english-by-phone.com.ua/nuzhen-li-angliyskiy-yazyik-programmistam/?lang=ua>.
2. Навіщо знання з англійської мови програмісту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://enguide.ua/ua/magazine/nuzhen-li-angliyskiy-programmistu>.

УДК 811.112.2

ДОРОШ І.В.

Наук. керівник: БОБРУК А.М., канд. політ. наук, доц.

м. Вінниця

ЯКОЮ АНГЛІЙСЬКОЮ РОЗМОВЛЯЮТЬ У СВІТІ?

Англійська – одна з найпоширеніших мов світу. За останніми підрахунками більше 375 млн людей вважають англійську своєю першою мовою, а майже 375 млн володіють нею як другою. Найбільша кількість англомовних людей мешкає в Сполучених Штатах; більше 226 млн її жителів вважають англійську своєю рідною мовою. Англійська також є основною мовою провідних авіакомпаній і міжнародної торгівлі. Більше 80 % світової інформації, що зберігається в електронному вигляді у світі, є англомовною, а дві третини вчених у всьому світі розмовляють англійською. Сьогодні в світі 40 млн користувачів Інтернету, 80 % з яких спілкуються англійською. Англійська є або офіційною мовою, або має спеціальний статус у більш, ніж сімдесяти п'яти країнах світу. Якщо решта світу не вживає англійську, то все одно запозичує англійські слова й додає до своїх мов: японці виїжджають на "пікунікку" (пікнік), італійці встановлюють на свої комп'ютери "софтвер" (від англ. Software – програмне забезпечення), німці згадують про "імідж проблем", а чехи вживають "агой!" – слово, яке традиційно вживається англійськими моряками, що само по собі є цікавим, бо в Чехії немає моря! Нині англійською спілкується близько 1,75 млрд осіб – це чверть населення земної кулі, тож мова належить світові, а не тільки Сполученому Королівству [2].

Англійська мова забезпечує Велику Британію конкурентною перевагою у сферах культури, дипломатії, журналістики, науки та високих технологій, а до того ж є інструментом "м'якої сили". Ту саму вигоду мають Америка, Австралія, Канада, Ямайка, Нова Зеландія та всі англофони, які сприймають рідну мову як належне. Нещодавно у своєму звіті Британська рада – культурна організація, що займається поширенням англійської, – закликала до активізації зусиль у галузі популяризації мови, що дедалі більше стає основою процвітання та глобального впливу Великої Британії. Англійська – це справді великий бізнес, і не лише світових лідерів, державних діячів та дипломатів (тобто тих, для кого знання мови є повсякденною потребою). Її роками вивчають мільйони дітей на кожному континенті. Вона стала перепусткою до статків та можливостей, важливою навичкою майже для будь-якої професії та інструментом, за допомогою якого відбувається третина спілкування в інтернеті. Англійською здійснюються в повітря й приземляються літаки. Нею ведуть переговори про війну й мир представники ООН. Протестувальники у віддалених країнах пишуть нею на плакатах свої

вимоги для міжнародних камер. Цією мовою творяться найновіші дослідження.

Слід зауважити, що міжнародна англійська мова відрізняється від британської англійської і, по суті, вона не є національною мовою в жодній країні. І як би це не звучало парадоксально, але англійська мова відокремила англійців від решти світу. У силу того, що розмовляють універсальною мовою, вони не мають потреби вчити інші іноземні мови. Адже багатомовність є ознакою й суттю Європи. Нагальність в єдиній світовій мові йде з глибини століть. Тут же згадується Вавилонська вежа або спроби створити єдину світову мову есперанто. Як показала історія, подібні зачини приречені на провал. Тепер давайте трохи детальніше зупинимося на англійській мові. Взагалі-то в світі існують три види англійської мови. Існує безліч локальних діалектів, як, наприклад, китайська, англійська, іспанська англійська та багато інших. Говорячи про лексичної ідентичності англійської мови, спостерігаємо, що 60 % слів мають схожість з німецьким, 27 % – з французьким і 24 % – з російською мовою.

Англійська мова як рідна

Англійська мова, як і будь-яка інша мова, відображає культуру, світогляд і мислення її носіїв. Для англійців, американців, канадців, австралійців англійська мова є рідною і цим вона їх об'єднує, але завдяки наявності діалектів, вона ж і відрізняє ці народи один від одного. Ні для кого не секрет, що англійська, також як і французька, іспанська й португальська мови не є однорідними. Усі ці чотири мови були вивезені за межі Європи в різні географічні райони Землі в ході колоніальних завоювань і тим самим були приречені на трансформацію.

Англійська мова як нерідна

Під цією категорією розуміються місцеві варіації англійської мови в тих країнах, де вона є рідною для абсолютної меншості населення та другою офіційною мовою для решти. До речі, жодна з таких країн не є європейською. Це Індія, Малайзія, Нігерія, Пакистан, Таїланд, Південна Корея, Філіппіни, Уганда й ін. У цих країнах англійська мова значно трансформувалася й увібрала багато запозичень із місцевих мов. Іноді виходять забавні комбінації. Так, наприклад, в Малайзії пів на сьому (half past six) означає не тільки час доби, а й образливе й принизливе зауваження про когось або про щось некорисне.

Глобальна англійська мова

Якщо говорити про міжнародну англійську мову, то її вплив, перш за все, обумовлений впливом США, як носія цієї мови. Її вплив настільки потужний, що

навіть Франція, де історично французи дбайливо ставляться до всього національного, змушена була визнати, що англійська мова не може більше розглядатися як іноземна мова. Глобалізація тільки сприяє цієї тенденції повсюдного зміцнення англійської мови. В усіх без винятків мовах з'являються запозичення з англійської мови. І особливо бурхливо цей процес почався в епоху комп'ютеризації та Інтернету. Напевно Білл Гейтс своєю операційною системою зробив більше для поширення англійської мови, ніж всі англійські місіонери разом узяті. Усі ці комунікаційні нововведення залишають за бортом сучасного життя тих, хто не розуміє англійську мову [1].

Незалежна Україна має відносини з багатьма країнами. Усе більше й більше прямих контактів встановлюються з країнами Європи, Сполученими Штатами, Великобританією, Канадою та іншими англійськомовними країнами, урахувавши економічний розвиток нашої країни, сотні спільних підприємств, що з'явилися в кожному місті й містечку України. Крім того, багато іноземних делегацій прибувають до нашої держави. Вітчизняні бізнесмени, туристи, експерти часто емігрують за кордон. Як я вже зазначила, англійська – це мова міжнародного спілкування. Ось, чому дуже важливо вивчати англійську мову. Зараз багато людей вивчають іноземні мови

будь-яким можливим шляхом. Групи вивчення іноземної мови організовані на промислових підприємствах, в офісах великих фірм, в освітніх установах, у дослідницьких інститутах.

Англійська мова є *lingua franca* міжнародної спільноти, тому вибраний для навчання варіант англійської мови повинен бути таким, що забезпечує можливість максимальної кількості міжнародних контактів із мінімальною двозначністю. Кількість користувачів англійської мови зростає з величезною швидкістю, і їх кількість за два десятиліття буде вірогідно значно більше кількості носіїв цієї мови. Тому все частіше виникають та будуть виникати ситуації міжнародного спілкування. В цих умовах отримала розвиток ідея навчання "міжнародної англійської" чи "глобальної англійської" (*International English / Global English*), а не національної версії англійської мови. Лише вона має всі підстави стати новим стандартом для вивчення цієї мови як іноземної.

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна англійська мова у глобальному світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/languages/article/5684/>.
2. Скільки людей розмовляють англійською? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kuzneclib.in.ua/HTMLS/5-2.htm>.

УДК 001.8(334.01+378:37.013)

ЖИГИЛЕВИЧ О.Ю.

м. Київ

БІЗНЕС-ОСВІТА ЯК СПОЛУЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ ТА МЕНЕДЖМЕНТ-ОСВІТИ

Бізнес-освіта є одним із сучасних і найбільш перспективних напрямів надання економічної освіти у широкому сенсі слова. Водночас, навіть побіжний огляд фахової економічної літератури показує, що сам академічний статус бізнес-освіти й досі залишається до кінця не проясненим. Так, бізнес-освіта нерідко розглядається також як елемент менеджмент-освіти, тобто особливий підвид теорії управління. Все це потребує, на наш погляд, зовнішньої, незалежної та неупередженої оцінки, яку, як загальноновизнано, може надавати філософія. Спробуємо окреслити основні обриси такої загальної філософської теоретико-методологічної позиції щодо бізнес-освіти та її місця у структурі різних суспільних наук, а згодом перейдемо до виявлення спеціальної позиції щодо цього питання, яку займає філософія освіти, котру ми розглядаємо як найбільш близьку до завдань бізнес-освіти загальну філософську теорію та методологію.

Передусім, варто зазначити специфіку бізнес-освіти порівняно з економічною освітою: з одного боку, значна частина навчального матеріалу в них збігається, з іншого, їхні цілі і завдання часто виявляються відмінними. Так, кінцевою метою економічної освіти є оволодіння економічною теорією як формування у студента системи економічних знань, тоді як бізнес-освіта своєю кінцевою метою має, передусім, підготовку успішного бізнесмена (бізнесвумен). Для виконання останньої мети, як правило, зовсім необов'язково опанувати усією системою економічних знань – тут домінує практична орієнтація освіти, яка явно переважає і практично повністю витісняє складову так званої "фундаментальної науки", а отже, й більшу частину класичної "фундаментальної освіти". Ось як характеризує українська дослідниця співвідношення економічної освіти та бізнес-освіти в США – країні, де бізнес-освіта отримала чи не най-

вищий ступінь розвитку й демонструє переконливі результати: "Досліджуючи особливості підготовки фахівців економічного профілю в США, слід розрізняти поняття економічної освіти та бізнес-освіти. Економічна освіта має більш теоретичний характер і забезпечує підготовку фахівців для роботи в державних структурах, у той час як бізнес-школи навчають практиків для роботи у приватному секторі" [1, с. 172]. Як бачимо, відмінність у цілях навчання у США пов'язана не стільки з теорією та практикою, скільки з роботою у різних сферах господарства: на макрорівні більше потрібна освіта, яка дає більш масштабне бачення функціонування економіки, саме як цілісного господарства країни, а можливо, навіть як складової світової економіки в усіх (або, принаймні їхній більшості) аспектах її розвитку. Така економічна освіта потрібна як керівникам великих державних підприємств та організацій, так і виконавцям-підлеглим – аби краще розуміти як кінцеве призначення певних економічних процесів, так і місце та роль окремих працівників на різних ділянках великих виробництв. Тоді, як бізнес-освіта потрібна більшою мірою для ведення власної, приватної справи, яка, звісно, також може набувати доволі великих масштабів, іноді навіть співмірних економіці невеликих країн – однак, як правило, бізнесмени все ж є керівниками підприємств виробництва або обслуговування середнього та малого масштабу.

Бізнес-освіта, виростаючи у конкуренції з економічною освітою, а також на основі значної частини елементів традиційної економічної освіти, все більше витісняє останню, хоча й навряд чи витіснить її зовсім – вочевидь і не має такої спеціальної мети (швидше йде мова про переважно побічний ефект розвитку самої бізнес-освіти).

Окремо слід зазначити, що бізнес-освіту у світі надають переважно недержавні, приватні навчальні

заклади – у більшості випадків численні бізнес-школи. Однак, сам факт того, що більший успіх у наданні бізнес-освіти мають приватні заклади привертає увагу до специфіки менеджменту у галузі бізнесу та особливостей державного управління. Слід враховувати, що бізнес-освіту нерідко також розглядають як не лише економічну, але й управлінську освіту. У цьому третя її особливість, порівняно з економічною освітою, після розрізнення за ознаками теоретичність/практичність та державний/приватний сектор.

Що стосується теорії управління, яку на західний манер нерідко називають теорією менеджменту, то тут теж спостерігаються певні відмінності між управлінням приватним сектором і сектором державним. Більше того, у академічній сфері менеджмент має також свою специфіку, і хоча на заході нерідко здійснюють ротацию топ-менеджерів, переміщуючи їх з усіх трьох сфер – приватної, державної та академічної – у кожен іншу, однак усе ж це завжди певний ризик, і не завжди виправданий ризик. Тому, якщо ми говоримо про бізнес-освіту, то вона найбільше відповідає також і теорії менеджменту приватного сектору, хоча для цього вже є зовсім інші причини, ніж у випадку порівняння бізнес-освіти з економічною освітою. Так, у теорії менеджменту приватного сектору, на протигагу сектору державному, а також значною мірою й сектору академічному, набагато більше заохочується спонтанність та ініціативність, з одного боку, а з іншого – наголошується на незрівнянно вищому ступені особистої відповідальності за якість результату.

ЛІТЕРАТУРА

1. Велущак М. Структура вищої економічної освіти в США / М. Велущак // Порівняльна професійна педагогіка. – 2012. – № 2. – С. 169-174.

УДК 091

ІВАЩУК В.

Наук. керівник: МАТВИЄНКО І.С., канд. філос. наук
м. Київ

МЕНТАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ УКРАЇНЦІВ У ТВОРЧОСТІ ДМИТРА ДОНЦОВА

Засадничі ідеї французьких та німецьких дослідників про закономірну соціальну й расову нерівність знайшли своє відображення й на теренах української суспільно-політичної думки. Зокрема, Д. Донцов, обгрунтовуючи власну елітарно-психологічну концепцію нації, в дусі гоблізму зазначає, що "ієрархізоване" суспільство є природним наслідком факту нерівності людей щодо їхніх інтелектуальних, моральних і фізичних властивостей. "Якісна" нерівність між

людьми зумовлює їхнє місце в суспільній ієрархії. Людина тільки тоді може з успіхом виконувати свою суспільну функцію, коли вона перебуває на відповідному до її спроможностей і характеру місці, тобто, коли вона виконує, як каже Д. Донцов, цитуючи Г. Сковороду, "сродне собі діло". Функціональна стратифікація суспільства за таким принципом забезпечує, на його думку, ефективність соціальної організації та її стабільність.

Соціальна стратифікація, як стверджує Д. Донцов, зумовлює внутрішні протиріччя та конфлікти інтересів і вимагає постійної координації та підпорядкування. Це створює особливу структуру відносин у суспільстві, яка спирається на засади правління та підпорядкування, у зв'язку з чим маємо справу з поляризацією суспільства на дві групи: правителів і підвладних. Проблема такої поляризації суспільства, а разом із цим питання взаємовідносин між групами правителів та підвладних і їхньої характеристики – є, власне, темою дослідів Д. Донцова у творі "Дух нашої давнини".

Роздумуючи над психологією провідної верстви, Д. Донцов багато уваги присвятив расовим властивостям її членів. У своїх висновках він наслідує погляди таких расистських теоретиків, як Ж. А. Гобіно, Ж. В. де Ляпужа, Г. Ст. Чемберлена, Г. Гюнтера та ін. Як і його попередники, український дослідник не лише наголошує на важливості расових елементів при формуванні провідної верстви, але й стверджує взаємозв'язок психологічних властивостей провідної верстви з її расовим типом. Тобто, Д. Донцов повністю підтримує думку про те, що тільки люди певної раси здатні й мають усі дані для того, щоб стати провідниками певного народу.

Як і представники європейського расизму, Д. Донцов приписує окремим "расам" особливі й тільки їм притаманні психологічні властивості й "класифікує" на цій основі окремих українських політичних діячів, письменників тощо. У "Дусі нашої давнини" знаходимо широку інформацію про "остійців", "динарців", "медитеранців", "нордійців" – расові типи, які трапляються на українських землях. Згідно з расистським вченням про абсолютну вищість "нордійської раси", Д. Донцов приписує українським "нордійцям" усі найкращі, найпозитивніші й державотворчі прикмети і робить висновок, що "елементи з прикметами підрядної верстви – остійці і динарці не можуть відіграти тієї ролі у цім будівництві (держави), як це можуть елементи будуючі – нордійці й медитеранці".

Нордійці, як пише Д. Донцов, – "це панська раса (так само як остійці – раса рабів)", що "носить у собі потяг і пристрасть різьбити світ і давати йому свої закони, свою правду". Більше того, Д. Донцов наголошує, що тільки тоді, коли до голосу приходили елементи нордійські (Княжа доба), або медитеранці (Ко-

зачина) – на Україні наставав "момент нашого взлету". На початку ХХ ст. серед українців переважають остійські елементи, які й формують життєву філософію української людини нашого часу, причому ця філософія під кожним оглядом неправильна й для України шкідлива.

Аналізуючи расистські ідеї Д. Донцова, варто звернути увагу, що на відміну від його західноєвропейських попередників, які фактично підміняли поняття "нація" на поняття "раса", Д. Донцов розглядає "якісні" расові відмінності як засадничі елементи націо- та державотворення. Незважаючи на це, все ж расову теорію Д. Донцова варто сприймати з певними застереженнями, адже, як слушно зазначає М. Сосновський, "расистські теорії в такому сенсі, як їх виклав у "Дусі нашої давнини" Донцов, сьогодні остаточно розвінчані, а все те, про що писали Гобіно, Чемберлейн, Ляпуж, Аммон, Гюнтер, Клявс та інші, – належить до історії "расових мітів" і "расових пересудів", які не мають жодної наукової основи. Крім того, цілком очевидно, що походження расизму не наукове, а політичне. Зокрема, в цьому контексті можна пригадати політичну пропаганду єврейського "богообраного" народу, ідею про панівну роль білої раси, теорію про "вищість і першість російської нації".

На основі проведеного аналізу найбільш популярних расових теорій нації можемо зробити висновок, що всі вони є елітарними, недемократичними та суперечать ліберальним цінностям, що, включаючи їхню замкненість, суперечить самій ідеї нації. Крім того, більшість теорій расизму не тільки повністю ігнорують поняття "нація", але й розглядають державу як політичну організацію нижчого, порівняно з расою, рівня. Фактично, прихильники расизму намагаються показати, що на розвиток людства впливають лише міжрасові відносини, відповідно держави в зовнішній політиці мають керуватись, передусім, расовими інтересами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Сторожук С. Нація: історія і теорія проблеми / Світлана Сторожук // Об'єктивні та суб'єктивні чинники періодизації націотворчого процесу; Нація: історія і теорія проблеми. – К.: ВАДЕКС, 2013. – С. 69-124.
2. Донцов Д. Дух нашої давнини / Дмитро Донцов // Де шукати наших історичних традицій; Дух нашої давнини. – К.: МАУП, 2005. – С. 250-263.

УДК 091

КАСЯН М.

Наук. керівник: МАТВІЄНКО І.С., канд. філос. наук

м. Київ

ПРОБЛЕМА ЛЮДИНИ У ФІЛОСОФІ ПРОСВІТНИЦТВА

Людина за своєю природою добра. Джерелом зла є неуміння, незнання добра, обплутаність темнотою забобонів і марновірств, – така висхідна позиція мислителів епохи Просвітництва. “Нехай помиляюся, але я радю, що подібна помилка могла зародитися в глибині мого серця”, – зауважував щодо значимості ідеї освіти Денні Дідро, один з найвідоміших і послідовних мислителів епохи Просвітництва, один із авторів знаменитої Енциклопедії, що стала найвизначнішою подією в інтелектуальному житті Європи. Звідси випливала глибока впевненість освітян у всемогутності освіти й виховання: всяке зло в людині неминуче розсіюється під променями сонця розуму. Термін “Просвітництво” уперше вжив у Франції Вольтер, а в Німеччині – Гердер. У 1784 р. Кант написав статтю під назвою “Відповідь на питання: що таке Просвітництво?”. Він запропонував розглядати Просвітництво як необхідну історичну епоху в розвитку людства. Суть цієї епохи – в широкому використанні людського розуму для здійснення соціального прогресу. Але які умови необхідні для успішного розвитку й застосування розуму? Кант переконаний у тому, що головна умова – подолання всіх форм невольності шляхом тривалого морального вдосконалення людського роду. І оскільки вдосконалення люди-

ни очікується від безмежного розширення обріїв її знань, то першим і невід’ємним правом людства стає право на вільне використання досягнень культури.

Якщо спробувати виділити найбільш глибоке визначення Просвітництва, його ядро, то таким, крім культу розуму, віри в прогрес і якусь абстрактну сутність людини, є, на наш погляд, його принциповий антитрадиціоналізм. “Май мужність жити власним розумом”, – цей афоризм молодого Канта найвдаліше виражає позицію освітян. Чинити й жити потрібно не так, як це “визначено” досвідом і традиціями, що йдуть від поколінь, а лише в згоді з вимогами розуму. Він – той об’єктивний і непідкупний Суддя, перед яким все звичне й перевірене віками повинне довести свою доцільність.

Мабуть, тут уперше пролягла та тріщина скепсису й підозрливості до минулого, що розростається в горезвісний конфлікт поколінь: “розпався зв’язок часів”, зауважив Шекспір. Відродження, полемізуючи з Середньовіччям, попри все встановлювало свій спадкоємний зв’язок з Античністю. Епоха Просвітництва не визнавала себе нічиєю наступницею, вона починала відлік від себе. Люди XVIII ст. відчували себе обранцями світобудови: вони не шукали “золотий вік” ні в минулому, ні в майбутньому, вони жили в ньому.

УДК 261.7

КІЦУЛ М.

Наук. керівник: КОТЛЯРОВА Т.В., канд. філос. наук

м. Київ

АКСІОЛОГІЧНА ОСНОВА СУЧАСНОЇ КАТОЛИЦЬКОЇ ПЕДАГОГІКИ

Дискусії про релігійні цінності як основу християнської педагогіки на початку XXI ст. мають кілька основних вимірів. По-перше, важливим є питання про співвідношення традиційних християнських цінностей і цінностей сучасної глобалізованої цивілізації. По-друге, предметом дискусій стало питання про характер християнського гуманізму та його відмінності від світського гуманізму. По-третє, значна увага приділяється тому, які саме способи прищеплення християнських цінностей є педагогічного правильними та ефективними. Найбільш активно ці дискусії ведуться у середовищі католицьких педагогів. До цих дискусій долучаються класики моральної теології, соціологи релігії, духовні лідери. Результати цих

дискусій суттєво впливають на переосмислення основ сучасної православної та протестантської педагогіки.

В українській науковій думці перебіг та результати сучасних дискусій навколо концептуальних основ християнської педагогіки привернули уваги доктора психологічних наук Мирослава Савчина. Окремих аспектів проблематики цей дрогобицький вчений торкається у книгах “Духовний потенціал людини” [5], “Духовна парадигма психології” [3], “Педагогічна психологія” [4]. Християнство пропонує не лише віровчення, але й певну релігійну мораль, яка має бути основою для виховання – як центральної складової релігійної педагогіки. Усі хрис-

тиянські автори згодні, що християнське виховання має на меті формування повноцінної особистості, якості якої є аналогічними до якостей Бога. Наприклад, митрополит Амфілохій (Радович) у книзі “Основи православного виховання” пише: “Виховання – відродження і формування людини за образом Того, Хто її створив, її насичення вічним Божественним світлом, істиною, красою і добром, одним словом, всіма Божественними досконалостями” [1]. У добу раннього середньовіччя засобом досягнення педагогічного ідеалу вважалося культивування чеснот [2]. У західноєвропейському середньовіччі перемагає думка про необхідність прищеплення звички слідувати моральним законам і правилам. У класичній системі Томи Аквінського моральні закони були вираженням справжніх прагнень людської природи, а тому природне й надприродне знаходилися у гармонійних відносинах. Згідно з томізмом, три основні прагнення – існувати, жити в родині, розвивати суспільне життя – є основою природного закону, як прагнення особистого й спільного блага. Природний закон є відображенням божественного задуму й має виражатися в писаному законодавстві та звичаях. Згідно з природним законом людина творить свій унікальний спосіб життя, починаючи з гармонійних солідарних відносин у родині. Наступним кроком устанавлюється солідарність у відносинах малих груп, а далі у великій родині – державі, та найбільшій родині – людстві. Гармонійні стосунки в звичайній родині та братерські відносини у церковних спільнотах мають стимулювати виникнення цілого морально здорового суспільства та справедливої держави. При цьому базовою була правова справедливість, на основі якої в межах держави ставала можливою й “розподільча справедливість” (саме так у аристотелівській термінології називалось те, що сьогодні іменується “соціальною справедливістю”). Лише у XIV ст. Оккам та інші номіналісти почали навчати про наявність нездоланного розриву між природним і надприродним. Згідно із їхньою аргу-

ментацією, підхопленою двома століттями пізніше Мартіном Лютером, людська природа сама по собі занадто схильна до гріха, щоб її прагнення були добрими та служили основою для моральних законів. Тому моральне законодавство не може бути почерпнутим із прагнень людської природи, і потрібним є зовнішнє авторитетне джерело для моральних законів і правил, яким і є Писання.

Дослідження системи релігійних цінностей як основи для сучасної католицької педагогіки виявило, що фундаментальними у соціальній доктрині католицької церкви визнаються чотири “соціальні цінності” – істина, свобода, справедливість, любов, які вважалися необхідними для досягнення кращого особистого та колективного життя. Засобами прояву цінностей у конкретному розвитку особистості та спільноти вважаються переважно відповідні чесноти. Названі цінності та чесноти, які католицька педагогіка прищеплює особистості та спільноті, пов’язані з теологічним уявленням про гідність людини як образу Божого. Гармонійний соціальний розвиток має бути результатом взаємодоповнення справедливості та любові. Основним напрямком зусиль сучасної католицької педагогіки стало виховання у любові як передача певного релігійного та життєвого досвіду.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амфілохій Радович. Основи православного виховання / Митрополит Амфілохій Радович // Азбука веры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://azbyka.ru/otechnik/Amfilohij_Radovich/osnovy-pravoslavnogo-vozpitanija/
2. Кіцул М. О. Середньовічна православна педагогіка / М. О. Кіцул // Актуальні проблеми філософії та соціології. – 2017. – № 1. – с. 63-65.
3. Савчин М. Духовна парадигма психології / Мирослав Савчин. – К: Академвидав, 2013. – 247 с.
4. Савчин М. Педагогічна психологія / Мирослав Савчин. – К: Академвидав, 2007. – 422 с.
5. Савчин М. Духовний потенціал людини / Мирослав Савчин. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. – 507 с.

УДК 141:24

КОВАЛЕНКО И.

Науч. руководитель: КУЛЬТЕНКО В.П., канд. филос. наук, доц.
г. Киев

ФИЛОСОФИЯ ИНДИИ

*Это Индия. Это страна, где надо всем
властвует сердце.*

Грегори Дэвид Робертс, “Шангарам”

Индия – страна, где философия и религия сливаются в единое целое. Национальной религией в Индии является индуизм, своими корнями прорастающий к ведической цивилизации, что в свою очередь

ассоциируется с Ведами – священными арийскими письменами. Помимо индуизма (80 %) в Индии представлено еще множество религий. Самыми распространенными являются ислам (13 %), христианство

(2 %), сикхизм (1,8 %), буддизм (1 %), джайнизм (0,5 %) и т. д.. Даже в религии Индия не теряет свою славу страны контрастов: здесь сосуществует религии сравнительно молодые, такие, как ислам, и самые седые (старые) религии: буддизм, сикхизм, джайнизм, христианство.

Философия для индуса – это диалог с традициями, истоками, предками, который находится вне времени. Жизнь в Индии соткана из мифов, легенд, прозрения пророков, и вдохновляющей поэзии вед. Все древние школы философии, как и раньше, имеют своих учеников и послушников.

Сегодня в мире познания и информации, таинства старых учений очень легко просачиваются в современный мир. То, что для кого-то является частью культуры, становится модным и современным, а иногда и приживается с корнями, у людей которые еще вчера не знали об Индии ничего, кроме того, что там снимают индийское кино с песнями и танцами. Вот так и произошло с индийской философией и культурой. Ее беспощадно распотрошили и растащили по всему современному миру: студии йоги, ведическая кухня, медитации, мантры на счастье, успех, деньги, татуировки мандалы на каждом плече и т. д. А ведь по сути вся философия Индии, за малым исключением, есть философия саморазрушения.

В качестве примера хочу взять малоизвестное учение. Во всяком случае, встречающееся реже, чем буддизм или иудаизм, но имеющее огромное количество учеников и не менее интересное – Санкхья. Ортодоксальная система философии Индии. По древним рассказам, основал ее Капила (VII до н. э.) личность легендарная. Его величали сыном Брахмы, воплощением богов Вишну (проникающий во все) и Агни (огонь). Возможно, так как Капила был воплощением именно двух богов, сущность его учения стала дуалистичной и делила все и вся на два прародителя: паракрити (материю) и пурушу (дух). Это и есть инь и янь; анима и анимус; ор и кли; только под другим, более интересном, в каком то смысле, углом.

Пуруша (чистое сознание) есть что-то, что не в состоянии представить себе человеческое изображение. Ни бог, ни дух, ни живое существо, что-то вечное, некая мысль (сознание) неизменная самостоятельная, которая не развивается (так как есть

всем) а только проявляет свои качества в зависимости от сложившихся обстоятельств и созерцает существование паракрити. Безмолвный свидетель метаморфоз паракрити.

Паракрити (причина, материя) материальный мир, струны, от которых меняются качества паракрити. Не менее важен чем пуруша ведь без него нет движения сознания. Она как бы является материальной причиной создания Вселенной. В текстах санкхьи пуруша описывается как “безногий”, сидящий на плечах у “слепой” паракрити. Паракрити (мир) состоит из трех гун: саттва (радость, свет), тамас (безразличие) и раджас (энергия возбуждение). Только сочетание имеет место быть, ни одна не может существовать сама по себе.

Человеку нашего менталитета сложно осознать, что следствия могут находиться в самой причине, а не возникают из нее. Под действием определенных гун следствия проявляются в причине. Материя все время на всех этапах работает на сознание: дает ему опыт и возможность действовать, возможность страдать и радоваться. Этим же материя служить окончательной цели – прекращению всех страданий и полного очищения, освобождению от материальной оболочки. Сознание – бесконечная, вездесущая реальность, не обусловленная пространством или временем сущность духовного бытия человека.

И тут мы подбираемся к такому, казалось бы, понятному термину, как реинкарнация. Сознание из цикла в цикл заключается из одного сосуда в сосуд в каждом из которых оно начинает существовать заново, как в наказание за прошлые ошибки, как еще один шанс их исправить. Прекращение таких страданий возможно только полным осознанием истиной природы сознания, понимая его принципиальную разницу от материального мира.

Сознание, что достигло освобождения, больше не подвергается изменчивости судьбы, как тело и чувства, а спокойно существует в самом себе, как беспристрастный свидетель жизни. Так и материя, выполнившая свою миссию, прекращает дальнейшее развитие. В “Санкхья” сказано: происходит подобное к тому, как танцор после выступления перед зрителем перестает танцевать и идет, так и материя перестает действовать и разворачивать мир.

УДК 371.1:004.9

КРИВОБОКА Г.І.

м. Вінниця

ВЕБ-КВЕСТ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ СТУДЕНТІВ КОМП'ЮТЕРНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Збільшення об'єму інформації, яку необхідно осмислювати, розвиток інформаційних технологій, що впроваджуються в усі галузі діяльності, вимагають від професійної освіти підготовки фахівців, готових швидко вчитися, переходити опановувати технології та методи використання знань. Запровадження інноваційних засобів у навчальний процес сприяє підвищенню якості навчання, зацікавленості студентів і викладачів, розвитку компетенцій і є важливою стадією процесу реформування традиційної системи освіти в контексті глобалізації. Однією з таких технологій, яка вчить знаходити необхідну інформацію, надавати її аналізу, систематизувати й розв'язувати поставлені задачі, є веб-квест.

Веб-квест як інноваційний засіб формування творчої особистості сьогодні широко використовується педагогами в навчально-виховній діяльності. Уперше ця модель проектної діяльності була представлена викладачем університету Сан-Дієго (США) Берні Доджем і Томом Марчі в 1995 р.

Проблему розробки та використання веб-квестів у навчальному процесі активно вивчають зарубіжні й вітчизняні науковці: Б. Додж, Т. Марч, М. Андреева, О. Гапеева, М. Гриневич, М. Кадемія, Я. Биховський, Р. Гуревич, Т. Бондаренко, Г. Шаматонова, В. Шмідт.

Аналіз наукових робіт дає змогу зробити висновки про актуальність та ефективність застосування проектної технології, що використовує методику веб-квесту. Розробляються веб-квести для максимальної інтеграції Інтернету в різні навчальні предмети та дисципліни, на усіх рівнях навчання в освітньому процесі.

Актуальним завданням останнього є формування творчої особистості студента, який здатний розвиватись самостійно та готовий не тільки усвідомлено й системно сприймати та накопичувати навчальну інформацію, але й самостійно здобувати нові знання, ефективно застосовувати їх при вирішенні нестандартних прикладних задач.

Технологія веб-квест – це сукупність методів і прийомів організації дослідницької діяльності, для виконання якої студенти здійснюють пошук інформації, використовуючи інтернет-ресурси з практичною метою. Така технологія дозволяє працювати в групах (від трьох до п'яти студентів), розвиває конкурентність та лідерські якості студента. Цю технологію, яка підвищує не тільки мотивацію до процесу здобування знань, а й відповідальність за результати

діяльності та їх презентацію, можна використовувати незалежно від навчальної дисципліни, головне – мати вихід в Інтернет.

Формування інформаційної компетентності молодшого спеціаліста комп'ютерних спеціальностей розглядається сьогодні як невід'ємна складова реформи системи професійної освіти в цілому, основна мета якої передбачає підготовку освіченого фахівця відповідно до вимог інформаційного суспільства, формування необхідних знань, умінь і навичок та формування компонентів інформаційної культури. Крім того, ця технологія, використовуючи інформаційні ресурси Інтернет, й інтегруючи їх у навчальний процес, допомагає ефективно формувати цілий ряд професійних компетенцій, серед яких зокрема таке:

- використання ІКТ для вирішення професійних завдань;
- самонавчання та самоорганізація;
- робота в команді (планування, розподіл функцій, взаємодопомога, взаємоконтроль), тобто навички командного рішення проблем;
- уміння знаходити декілька способів рішень проблемної ситуації, визначати найбільш раціональний варіант, обґрунтовувати свій вибір;
- навички публічних виступів.

Також при використанні веб-квесту під час навчання підвищується мотивація до вивчення дисципліни, з одного боку, і до використання комп'ютерних технологій у навчальній діяльності, – з другого. Веб-квест являє собою не простий пошук інформації в мережі, а самостійну роботу, спрямовану на роботу над завданням, пошук, збір та узагальнення інформації. Крім того, учасники веб-квесту вчаться використовувати інформаційний простір мережі Інтернет для розширення сфери своєї творчої діяльності.

Одним із прикладів застосування веб-квесту є розробка “Фантастика чи реальність?”.

Зазначений веб-квест належить до довготривалих і передбачає два тури. Перший тур – заочний – пошук відповідей на поставлені запитання. Для проходження I туру виділяється три дні. Після виконання завдань учасники, які набрали не менше 25 балів, допускаються до II туру. Завдання II туру полягає в розробці проекту на тему: “Моє майбутнє” за допомогою сучасних програмних засобів. Під проектом розуміється веб-сайт, графічне зображення, презентація, анімація, відео тощо. Студенти комп'ютерних

Фантастика чи реальність?

ГОЛОВНА | I ТУР (ЗАОЧНИЙ) | II ТУР (ОЧНИЙ)

Завдання Веб-квесту





Для участі у Веб-квесті необхідно заповнити анкету учасника.

[Реєстрація](#)

Квест передбачає два тури.
Перший тур складається з трьох етапів, які має пройти кожен учасник. Перший тур проводиться заочно.
Другий тур проходиться очно і передбачає виконання творчого завдання. Завдання та вимоги до завдання будуть опубліковані в день виконання.

Рис. 1. Вигляд головної сторінки веб-квесту "Фантастика чи реальність?"

I тур (заочний)




I тур складається з трьох етапів, які потрібно проходити в послідовності.
Відповіді на завдання всіх трьох етапів необхідно ввести в спеціальну форму і відправити для перевірки.

[I етап](#)
[II етап](#)
[III етап](#)

Рис. 2. Вигляд сторінки веб-квесту "Фантастика чи реальність?" із правилами I туру

II тур (очний)



II тур передбачає виконання творчого завдання за допомогою сучасних засобів обробки інформації.
В II турі приймають участь учасники, які за результатами I туру набрали не менше 25 балів.
Завдання: необхідно створити проект у вигляді одного програмного продукту на тему "Моє майбутнє":

- графічне зображення;
- презентація;
- веб-сайт;
- анімація;
- відео.

Критерії оцінювання роботи:

1. Зовнішня привабливість та дизайнерський підхід до оформлення.
2. Технічно грамотне виконання завдання та використання програмного забезпечення.
3. Представлення та захист роботи, з необхідним обґрунтуванням (вміння висловлювати думку та пояснювати причинно-наслідкові зв'язки).

Рис. 3. Вигляд сторінки веб-квесту "Фантастика чи реальність?" із правилами II туру

спеціальностей вивчають різні програми та способи обробки інформації, тому навчившись працювати з графічними редакторами, програмами для створення презентацій та флеш-анімацій, відео-редакторами та технологіями створення веб-сайтів, без зайвих проблем розробляють запропонований проект. Обов'язковою складовою веб-квесту є захист та презентація робіт, що сприяє розвитку комунікативних здібностей.

Роль викладача при застосуванні цієї технології зводиться до координатора та наставника. Основний вклад він робить на етапі підготовки та розробки веб-квесту. Від того, як педагог впорається з цим завданням, залежить проходження веб-квесту студентами та результат роботи.

Перед вищою школою ставиться завдання: підготувати студентів до умов життя та професійної діяльності в інформаційному суспільстві, навчити їх діяти в цьому середовищі, використовуючи його можливості, а цьому найкраще сприяє впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в навчан-

ня. Серед використовуваних технологій провідне місце займає технологія веб-квест, яка дає можливість активізувати навчальний процес, підвищити мотивацію до здобуття знань, розширити можливості самоосвіти студентів, сформувати уміння використовувати інформаційний простір мережі Інтернет для розширення сфери своєї професійної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Быховский Я. Образовательные веб-квесты / Я. Быховский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ito.edu.ru/1999/III/1/30015.html>.
2. Кадемія М. Ю. Інноваційні технології навчання: словник-госарій: навч. посібн. / М. Ю. Кадемія, Л. С. Євсюкова, Т. В. Ткаченко. – Львів: СПОЛОМ, 2011. – 196 с.
3. Кононец Н. Технологія веб-квест у контексті ресурсно-орієнтованого навчання студентів / Н. Кононец // Вітки педагогічної майстерності. Серія: Педагогічні науки. – 2012. – Вип. 10. – С. 138-143.
4. Николайчук И. В. Дидактические особенности образовательных веб-квестов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://inna-nikolaichuk.narod2.ru/ Metodicheskie_razrabotki/obrazovatelniy_veb-kvest/.

УДК 378.015.31:17.022

КУШНИР О.Я., *канд. філос. наук*
м. Київ

ЦІННОСТІ ЯК ОСНОВА МОТИВАЦІЇ ДО ОСВІТИ

Цінності виступають підставою формування і розвитку мотивації до освіти – не лише у їхній суб'єктивній інтерпретації, як надання переваг (яка є гнучкою і мінливою, що добре для студента особистості, однак не завжди зручно для викладача), але як складові ціннісних структур, характерних для різних соціальних груп. Зокрема, мова тут може йти й про передбачення процесів у сфері вищої освіти, передусім – на основі програмного формування бажаних ціннісних структур. На основі такого програмування можна передбачувати і якісний рівень освіти. Таке ціннісне програмування має лежати в основі формування навчальної програми – забезпечувати її цілісність та спадкоємність у опануванні різними її рівнями не меншою мірою, ніж когнітивна складова навчальної програми.

Завданням навчального закладу та передусім його керівництва є виявити можливості концептуалізувати ціннісні структури студентства та викладачів як основних соціальних груп ВНЗ. Ці ціннісні структури мають виступати основними складовими системи цінностей ВНЗ, Тим самим соціальна база для ціннісного програмування буде з'ясована нами завдяки використанню опосередковуючої ланки – систем цінностей. Ці системи, отже, мають виконувати два завдання: з одного боку, соціального структуру-

вання ВНЗ, а з іншого – ціннісного забезпечення змістового визначення навчальних програм.

Для Шюца взаємодія людини зі світом прояснюється через метод її пізнання світу. Його теорія систем релевантності спрямована прояснити зв'язок свідомості та буття, найбільшої уваги мислитель приділяє місцю людини у світі, соціумі та бутті. А теорію системи релевантності розглядає як частину теорії вибіркової активності розуму. Важливим елементом теорії вибіркової активності розуму є визначення домінуючого інтересу суб'єкта в якості механізму, що забезпечує постійне переформування системи наявного знання, зрушення системи релевантності тощо. Домінуючий інтерес, говорить Шюц, виявляється у формі проектування, тобто прогнозування майбутньої поведінки активністю фантазії. Більше того, проектування постає саме як фантазування, яке мотивується передбачуваною наступною інтенцією здійснення проекту. При цьому, в проекті передбачається не майбутня дія, а майбутній акт, тобто результат дії або дій, який прогнозується буденною свідомістю в здійсненому майбутньому часі. Тому завданням проектування суб'єкта є реконструкція окремих кроків, які *вже приведуть* до здійснення цього майбутнього акту.

Шюц, аналізуючи процеси свідомості, фіксує події, які відбуваються у свідомості суб'єкта, однак недостатньо уваги приділяє тому, як вони там виникають, а саме – яким чином вони залежать від світу інтерсуб'єктивного. Адже життєсвіт людини, на думку М. І. Бойченка, – це не її персональний життєсвіт, а життєсвіт тієї комунікативної спільноти, яку в цей момент представляє людина: “при зверненні до індивідів отримаємо структури емпіричної свідомості особистостей як уривки життєсвітів, неминуче сумнівні, недостатньо підтвержені смислові структури, тоді як при зверненні до комунікативних спільнот отримаємо структури соціальної взаємодії як основу для сталих смислових структур цілісних життєсвітів” [2, с. 33-34].

Важливе значення для ціннісного розуміння тих смислових структур релевантності, які досліджував Шюц, ціннісного розуміння життєсвіту мають дослідження П. Бергера та Т. Лукмана, які спираються на ідеї Шюца для підведення філософського підґрунтя для своєї “соціології знання”. Адже, як і зазначав Шюц, для них також “знання соціально розподіляється, і механізм цього розподілу може бути предметом соціологічної дисципліни” [1, с. 32]. Утім, деякі епістемологічні проблеми потребують свого не епістемологічного, а прагматичного розв'язання. І до таких проблем, на наше переконання, належить і соціальне передбачення: воно потребує не нескінченного обчислення шансів різного розвитку подій, але прагматичного, ціннісно визначеного вибору бажаного розвитку подій і практичних кроків щодо його реалізації, тобто впровадження в життя. Без такої діяльної підтримки соціальне передбачення перетворюються мало не на “ворожіння на кавовій гущі”.

Шюц, як основоположник соціальної феноменології, розглядає тематичну релевантність не тільки як механізм пізнання, але і як ціннісно-настановче підґрунтя. Зустріч з новим досвідом вимагає віднесення його до вже знайомого, систематизованого знання, тематизування чогось, як проблемного, передбачає певні оціночні дії, підлаштування під систему вже наявних цінностей і норм, що в свою чергу як система знання окреслюють контури очікуваних об'єктів. Шюц, до речі, намагався розробити теорію прогалін у пізнанні, які ми заповнюємо за їх контурами з уже відомого.

Другою формою релевантності Шюц називає інтерпретативну. Ця релевантність є, по-перше, відповідністю частини нашого досвіду, яка стосується об'єкту інтерпретації, а, по-друге, деякі характеристики цього об'єкта стають релевантними для розуміння та інтерпретації дійсного сегмента світу [5, с. 264]. Інтерпретативну релевантність, яка з'являється одразу із тематизацією предмета, нав'язує сам предмет, який викликає у нас асоціацію із вже наявним досвідом. Але щойно перша релевантність ста-

ється під сумнів, – починає діяти внутрішня інтерпретативна релевантність, яка дозволяє співставляти з темою певне знання з мого досвіду. Додамо, що усі інтерпретації, які здійснює людина, мають ціннісне підґрунтя – навіть наукова об'єктивна раціональність базується на цінності науки, тобто передусім – на цінності істини. Про останній випадок ціннісного характеру наукових істин докладно писав свого часу Ю. Габермас [3]. Саме виходячи з цінностей, ми надаємо інтерпретації – саме цінності є основним, хоча й зовсім не єдиним смислом наших інтерпретацій.

Нарешті, третя форма релевантності – мотиваційна, вона визначає, як саме має діяти людині, ґрунтуючись на відповіді, яку вона отримує завдяки інтерпретативній релевантності. Ця форма релевантності найбільш очевидно базується на цінностях. Мотивом є потреба в дії, бажання або ідея чогось. Є два головні мотиви, які описує Шюц: “мотив-для” та “мотив-тому-що”. Перший мотив проектує, навіщо ми виконуємо певні дії, він явно передре нашій дії ціннісно. Другий мотив пояснює, що було причиною дій, із чого ми виходили – тут ціннісна мотивація, як правило, прихована.

Кожен тип мотиваційної релевантності засновується на висновках тематичної та інтерпретативної релевантностей, і при цьому сам не розбиває поле сприйняття на тему та горизонт, користуючись вже наявними здобутками системи досвіду. Саме дослідження мотиваційної релевантності вносить чіткість у аналіз проблем співвіднесення індивідуального та соціального, взаємовідношення індивідів, інтерсуб'єктивного пізнання.

Система релевантності кожної людини формується, синтезуючи соціальний та власний досвід. Народжуючись у суспільстві, дитина абсорбує моделі поведінки дорослих, їх реакції та переживання різних ситуацій, а також і наявні ціннісні структури, які концентровано виражають цей накопичений соціальний досвід. Власний досвід формується на основі застосування отриманих соціальних моделей поведінки, їх адаптування та вироблення нових. Досвід людини зумовлений її біографічною ситуацією, яка є неповторною. Вона охоплює задатки до сприйняття самої людини, її наявний досвід, ситуацію, в якій безпосередньо знаходиться людина, оточуюче суспільство. Ці чинники, на нашу думку, надають засвоєним цінностям не лише мотиваційної сили, але й сприяють подальшому розвитку самих систем цінностей, коли індивід надає їм таких інтерпретацій, які впливають на інтерпретації цих цінностей іншими індивідами, а у кінцевому підсумку призводять до таких змін цінностей, які не може передбачити жоден індивід, хоча саме індивіди у своїй сукупній взаємодії і призводять до цих змін.

Три форми релевантності, які ми розглянули за Шюцем, становлять собою єдину систему релевантності, яка активізує всі ці три типи одночасно. Ви-

окремивши ці три форми, ми не можемо їх розглядати окремо, хоча вони мають різні характеристики, але діють усі разом. Як тематична, так і інтерпретативна, так і мотиваційна релевантність кожна зокрема може викликати зміни у інших двох формах релевантності. Змінюючи тему дослідження, я шукаю нові інтерпретації, та в мене можуть з'явитися нові мотиви щодо її дослідження. Так само, як нові мотиви впливають на інтерес до певної теми, або її заміни іншою, – зміна інтерпретацій призводить до зміни мотивів та головного предмета дослідження.

Вирізнявши світ повсякденної реальності як вихідний, базовий, універсальний, спільний для всіх людей, у якому індивід має вирішувати практичні проблеми, спілкуватися з іншими, напружувати свідомість найбільше, Шюц пропонує означити й інші реальності, в яких перебуває наша свідомість. Кінцевими областями значень є світ релігійного досвіду, світ гри, фантазії, уяви, світ мистецтва, світ науки, світ божественного та безліч інших світів. Свідомість людини активізує різні духовно-пізнавальні здатності з різною інтенсивністю в залежності від умов того світу, в якому концентрується увага у певний момент часу. А. Шюц окреслює декілька фундаментальних ознак кінцевої області значень [4, с. 426]. Серед них, поперше, специфічний когнітивний стиль, що відрізняється від стилю повсякденної реальності; подруге, переживання, які виникають у конкретній кінцевій області значень, не суперечать одне одному, створюючи однорідний горизонт цього світу; потретє, кожна з областей значень може отримати специфічні риси реальності; кінцеві області значень мають межі, які встановлюють бар'єр між значеннями, які належать до цієї реальності, та зумовлюють обмеженість областей значень, їх кінцевість та роблять перехід між ними стрибкоподібним. Кожна

кінцева область значень характеризується власним когнітивним стилем, специфічне епохе, переживання власного Я, часову перспективу та специфічну форму соціальності.

Передбачення у сфері вищої освіти загалом і передбачення її якості зокрема якнайкраще відповідає, на перший погляд, характеристикам "кінцевої області значень". Адже, базуючись на повсякденній свідомості людини, воно явно вирізняється від того, що людина бачить зазвичай довкола себе. Однак, на нашу думку, це така кінцева область значень, яка набуває свої соціальної значущості лише за умови, що вона стає спільною (при усіх припустимих відмінностях у інтерпретації) для доволі значної частини суспільства, в усякому разі – характерною для життєсвіту певної комунікативної спільноти (університетської), яка поділяє спільні цінності (академічні).

ЛІТЕРАТУРА

1. Бергер П. Социальное конструирование реальности: Трактат по социологии знания / Питер Бергер, Томас Лукман; [пер. с англ. Е. Д. Руткевич; Вступление Е. Д. Руткевич]. – М.: Медиум, 1995. – 324 с.
2. Бойченко М. І. Системний підхід у соціальному пізнанні: ціннісний і функціональний аспекти: монографія / М. І. Бойченко. – К.: Промінь, 2011. – 320 с.
3. Хабермас Ю. Техника и наука как "идеология". Сборник статей / Ю. Хабермас; [пер. с нем. М. Л. Хорькова; под ред. О. В. Кильдюшова]. – М.: Практика, 2007. – 208 с.
4. Шюц А. Проблемы природы социальной реальности / А. Шюц; [пер. с англ.] // Шюц А. Избранное: Мир, светящийся смыслом. – М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2004. – С. 401-533.
5. Шюц А. Размышление о проблеме релевантности / А. Шюц; [пер. с англ.] // Шюц А. Избранное: Мир, светящийся смыслом. – М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2004. – С. 235-400.

УДК 903.2.02

ЛИСА А.

Наук. керівник: КУЛЬТЕНКО В.П., канд. філос. наук., доц.
м. Київ

ЖИТТЯ ДАНТЕ АЛІГ'ЄРІ ТА ВПЛИВ ЙОГО КОХАННЯ ДО БЕАТРИЧЕ НА ТВОРИ Й ФІЛОСОФСЬКІ ДУМКИ

Данте Аліг'єрі – видатний італійський поет доби Відродження, філософ, автор шедеврів світової літератури. Його твори захоплюють багатьох читачів, на основі них пишеться безліч книжок (наприклад, "Інферно" Дена Брауна), та навіть знімаються мультфільми (аніме "Пекло Данте"). Але не менш захоплюючим, ніж його твори, є його життя.

Народився Данте у шляхетній родині, яка була відома в усій Флоренції, навчався вдома. Коли йому

було дев'ять років, він закохався в Беатріче, але жодного разу не заговорив із нею. Хлопець дотримувався образу "ввічливого, шляхетного кохання".

Після досягнення повноліття він завжди обмінювався з нею посмішкою та привітаннями, та все одно ніколи добре її не знав.

У тринадцять років Данте був заручений, пізніше одружився та мав трьох дітей, але він ніколи не забував Беатріче. Поет проніс її світлий образ через

усе своє життя, через усі свої твори, та філософські думки.

Саме це кохання було найсвітлішою подією у його житті. В багатьох поезіях Данте зобразив Беатріче як напівбожество за яким він потім спостерігає. Чудовим прикладом цього явища є "Божественна комедія".

"Божественна комедія" – це найвідоміший та наймасштабніший твір Данте. Поему написано італійською мовою, митець написав її в останні роки свого життя, і навіть, не зважаючи на погане самопочуття, він усе ж мріяв про Беатріче.

Композиція цього твору – мандрівка в загробному світі – символізує шлях людини до морального вдосконалення. Найважливішою особливістю Дантової поеми стає те, що мандрівником є сам поет, а не його герой.

На допомогу в мандрівці митцеві приходять його улюблений античний поет Вергілій, і вони разом долають кола пекла й чистилище, для того щоб дістатися до коханої Беатріче.

Насамкінець Вергілій, передавши Данте Беатріче, дає можливість поету перенестися в рай, і здається, що саме на цьому моменті поеми, серце та душа поета заспокоїлись від всіляких занепокоєнь, у головах читачів складається чистий образ невинного та безсмертного кохання.

До речі слід згадати ще й про те, що в тих століттях, коли жив Данте, вважалося гріхом показати привселюдно своє кохання. Данте був першим, хто

насмівився таке вчинити, та ще й написати цілу поему, присвячену своєму істинному коханню всього життя – "платонічне кохання поета до недосяжної дами".

Окрім гарного в житті Данте були й неприємні моменти, такі, як вигнання та смерть коханої. Беатріче померла через вісім років після їхньої останньої зустрічі (у віці двадцяти чотирьох років). Після її смерті Данте, намагаючись вгамувати душевний біль, вивчає філософію та латинську літературу. Кінець його кризи збігається із завершенням "*La Vita Nuova*" (у якій описані всі їх зустрічі з Беатріче та відносини між ними).

Данте настільки захопився філософією, та вивченням її, що навіть сам себе за це картав. Це добре видно в одній з частин "Божественної комедії", коли його кохана Беатріче в образі божества говорить йому про те, що він занадто захопився цією темою.

Данте Аліг'єрі не просто видатний письменник і філософ, головною окрасою в його житті була Беатріче, й не дивлячись на те, що вони були одружені (що Данте, що Беатріче) – це не заважало молодому поетові кохати її.

В його книгах та філософії ця жінка залишила великий відбиток, який просто важко не помітити. Люди до цих пір не розуміють, чому він закохався саме в неї, адже вони ніколи не розмовляли по-справжньому та відверто. Та очевидно, що було в цій жінці щось таке, що Данте не забував її протягом всього життя, та жив разом з нею у своїх творах.

УДК 141(4),16" (072)

МАРХАЛЬЧУК Г.

Наук. керівник: КУЛЬТЕНКО В.П., канд. філос. наук, доц.
м. Київ

РАЦІОНАЛІЗМ ТА ЕМПІРИЗМ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРИКЛАДІ ФІЛОСОФІЇ Ф. БЕКОНА ТА Р. ДЕКАРТА

Знання – це сила
Ф. Бекон

Філософія Нового часу (XVII–XVIII ст.) розпочалася буржуазними революціями. В зв'язку з цим до влади приходять новий революційний клас – буржуазія, що проголошує нові цінності та засади людського буття в порівнянні з феодалізмом. Влада була зацікавлена в розвитку продуктивних сил суспільства, а також у розвитку науки та техніки, для того щоб розвивати промислове виробництво. Внаслідок чого перед тогочасним суспільством виникла проблема розробки шляхів, методів та прийомів вивчення природи. Досить гостро постало питання про те, що ж є основою знання – розум чи досвід. На основі цього сформувався два протилежні

філософські напрямки – раціоналізм та емпіризм [1, с. 70].

Емпіризм (від. грец. *empeiria* – досвід) – це течія новоєвропейської філософії, що визначає чуттєвий досвід єдиним джерелом достовірного знання. Першим філософом Нового часу, засновником емпіризму вважають Френсіса Бекона (1561–1626) [5, с. 48]. Саме він уперше розглянув експеримент, досвід, як основу пізнання, започаткувавши традицію, яка згодом і почала називатися емпіризмом. У відомому афоризмі "Знання – це сила" саме й підкреслюється практична спрямованість науки. Але для того, щоб оволодіти природою та схилити її до служби людині,

необхідно принципово оновити наукові методи дослідження.

Френсіс Бекон вважав, що істина знаходиться в самих речах і необхідно здійснювати її пошук у природі та світі. Головною працею Бекона є "Новий Органон" ("Novum Organum"), в якому він проголошує принцип емпіризму й розробляє індуктивний метод.

На його думку, ефективне пізнання природи можливе тільки тоді, коли людина насамперед позбавиться від "ідолів": "хибних понять, що закували людський розум". Бекон виділяє чотири типи таких ідолів:

Ідоли роду (*idola tribus*) – вади, що притаманні всьому людському роду, що полягають у намаганні в усьому бачити порядок і відповідність навіть там, де їх немає.

Ідоли печери (*idola specus*) пов'язані зі звичками та вихованням. Кожна людина окрім загальних хибних суджень, має ще й свої власні (кожен має власну печеру, – стверджує Бекон)

Ідоли площі (*idola fori*). Люди спілкуються між собою (як на площі) і використовують слова, але саме вони й можуть відволікати від пізнання істини, особливо тоді, коли ми вживаємо слова неіснуючих речей ("доля" "вічний двигун" тощо).

Ідоли театру (*idola theatri*). Бекон вважав "всі філософські системи казками, які призначені бути розіграними на сцені". На його думку, у багатьох філософських системах і наукових доктринах поселилися "байки, що ствердилися завдяки традиції", тобто "ідоли театру" – це традиційно усталені хибні судження [3, с. 97].

За Беконем, істинне пізнання можливе тільки через індукцію (перехід від часткових фактів до загальних суджень) і експеримент. Досліджуючи будь-яке явище, вчений філософ повинен проаналізувати всі відомі випадки цього явища, зафіксовані в природі, а далі за допомогою індукції та експериментів зробити висновок про дане явище [2, с. 150].

Раціоналізм (лат. *rationalis* – розумний) – філософський напрям, який визнає центральну роль у пізнанні розуму, мислення. Засновником раціоналістичного напрямку був Рене Декарт (1596–1650), який вважав що філософія має починатися з універсаль-

ного сумніву [4, с. 102]. Потрібно поставити усе під сумнів, навіть існування дійсності. Що залишається, коли ми засумніваємося в усьому? Чи є хоча б єдиний факт, який поставити під сумнів не можливо? Декарт вважав, що ним є існування нас самих, нашої мислячої свідомості. Тільки існування своєї свідомості ми не можемо ставити під сумнів, бо тоді б не було кому сумніватися. Зусиллями Декарта людська свідомість уперше стає об'єктом філософського дослідження, а його самого небезпідставно вважають "першовідкривачем свідомості". За філософією Декарта, світ має дві першооснови (субстанції): свідомість і матерію.

Декарт, як і Бекон, вважав, що філософія повинна служити цілям практики. Саме пошук методу пізнання Декарт вважав одним з найважливіших завдань з філософії. Він намагався вивести основні правила цього методу, взявши за основу принципи побудови математичного знання:

1. Починати побудову науки слід з простих й очевидних істин.
2. Ділити складні речі (знання) на прості, аж до найпростіших (аналіз)
3. Йти від простого, очевидного до складного, неочевидного (синтез)
4. Під час цих операцій на кожному етапі брати до уваги всю повноту висновків [4, с. 116].

Отже, можна зробити висновок, що для філософії Нового Часу принципове значення має суперечка між емпіризмом та раціоналізмом. Представники емпіризму (Бекон) вважали єдиним джерелом знання відчуття, досвід. Прихильники раціоналізму (Декарт) звеличували роль розуму, тим самим припиняючи роль чуттєвого пізнання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Данильян О. Г. Філософія / Данильян О. Г. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Х.: Право, 2012. – 312 с.
2. Кривуля О. М. Філософія / О. М. Кривуля. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. – 595 с.
3. Кричик Б. О. Філософія / Кричик Б. О. – Полтава, 2010. – 381 с.
4. Спиркин А. Г. Философия / Спиркин А. Г. – М.: Гардарики, 2000. – 50 с.

УДК 159.922.8

МАРЧЕНКО Г.

Наук. керівник: СТАХОВА О.О.

м. Житомир

РОЛЬ ЕМПАТІЇ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ-ПЕДАГОГІВ

В умовах інтенсивного розвитку суспільства особливо значення набуває перегляд пріоритетів у підготовці майбутніх педагогів до професійної діяльності. Відповідно, змінюються вимоги до професійної підготовки майбутніх фахівців. Однією з таких вимог до педагогічних працівників є розвиток їх емпатійності.

Дослідження рівня емпатії та закономірностей її становлення в майбутніх учителів "одна з умов визначення їх професійної приналежності. Сприйняття й розуміння педагогом школярів, колег, визначення проблем, які характеризують своєрідність їх особистостей, формується в процесі безпосередньої взаємодії. Особливості професійної ідентифікації з учасниками навчально-виховного процесу в школі, які виявляються в здатності педагога поставити себе на їх місце, побачити проблеми, відчуті та зрозуміти їх стани, як наслідок, розв'язання даних питань, є передумовою підвищення професійної компетентності майбутніх учителів.

На сьогодні дисципліни, які вивчаються майбутніми педагогами у вищих навчальних закладах, переважно спрямовані на розвиток інтелектуально-комунікативних умінь студентів, що передбачає засвоєння ними відповідних наукових теорій і концепцій, на формування їх здатності будувати конструктивні міжособистісні взаємини тощо. У свою чергу, поза увагою залишається проблема визначення механізмів формування та розкриття особливостей прояву професійно важливих якостей, необхідних саме для професії педагога. Серед них одне з провідних місць належить емпатії.

Проблема емпатії являє собою міждисциплінарну проблему, що має філософське коріння. Зокрема, давньогрецькі стоїки стверджували, що існує особлива духовна спільність між людьми, завдяки якій вони співчують один одному. У Стародавній же Греції співчуття цінувалося настільки високо, що слугувало спеціальним предметом поклоніння, а в Давньому Китаї було залучено до реєстру основних чеснот людини. Наприкінці XVII ст. – на початку XVIII ст. у концепціях А. Шефтсбері та Ф. Гатченсона емпатія вживалася в значенні міжособистісної прихильності, що має психологічний характер. Проте серйозні дослідження емпатії були започатковані лише в XIX ст. в Європі [4].

У радянській психології окреслене питання знайшло відображення в працях К.О. Абульханової-Славської, М. Й. Боришевського, С. Л. Рубінштейна,

Д.Б. Ельконіна, О.В. Запорожця, Г.С. Костюка, С.Д. Максименка, Н. І. Непомнящої, В.О. Сухомлинського й ін., які в подальшому стали методологічним і теоретичним підґрунтям багатьох досліджень цієї проблеми сучасними психологами та педагогами.

У цьому контексті особливо актуальними стають теоретичні розробки й практичний досвід багатьох науковців, які досліджують різні аспекти зазначеної проблеми, зокрема:

- психологічні основи розвитку емпатії людини та її компонентів (Л. П. Алексеева, С. Б. Борисенко, Т. П. Гаврилова, Л. П. Журавльова, Л. П. Стрелкова, І. М. Юсупов);
- співвідношення емпатії та моральності особистості (А. А. Валантінас, А. В. Соломатіна, Н. О. Шевченко);
- емпатія як фактор ефективності педагогічного спілкування (Т. В. Василюшина);
- емпатія у системі професійно важливих якостей майбутніх психологів (І. А. Дружиніна);
- тренінгова програма розвитку професійних якостей психолога, визначальних для роботи в початковій школі (І.А. Мартинюк).

Однак їх аналіз показує, що специфіка майбутнього фаху для розвитку вказаної якості враховується недостатньо мірою. Це відкриває широкий простір для подальшого вивчення окресленої проблеми.

Емпатія в перекладі з німецької дослівно означає "вчування". Це слово було запозичене з грецької "pathos", що означає сильне почуття, близьке до страждання, методом префіксації частки "in". Тобто емпатія вживалося паралельно до симпатії. Проте симпатія "співчуття, яке може призвести до емоційності; у свою чергу, емпатія "більш глибокий стан ідентифікації особистості, при якому одна людина занурюється в іншу таким чином, що втрачає на певний час власну ідентичність [8, с. 75].

За визначенням В. О. Лабунської, емпатія "це соціально-психологічна властивість особистості, що складається зі здатності емоційно реагувати й відгукуватися на переживання іншого; здатності розпізнавати емоційні стани іншого, немовби читати його думки, відчувати його почуття, виконувати його дії; здатності давати адекватну відповідь як вербального, так і невербального типу на переживання іншого. Емпатія розглядається у двох площинах: як процес або стан та як стійка властивість особистості, що розвивається у процесі соціалізації [3, с. 148].

Крім того, емпатія визначається як суто емоційний феномен, що репрезентує процес співпереживання у вигляді внутрішнього прийняття "співчуття як осягнення емоційного стану іншого, як проникнення в переживання іншої людини, як здатність долучатися до її емоційного життя, як почуття, що передає духовне єднання [4, с. 65-66].

У психології виокремлюють два види емпатії – співчуття й співпереживання [5].

Співчуття є початковою формою вияву емпатії (на рівні емоції, почуття), а співпереживання "більш складною формою, що виникає в результаті розширення знань про об'єкти, предмети, явища навколишньої дійсності й переростає в активний дієвий учинок, спрямований на розв'язання емпатогенної ситуації.

Емпатія має складну ієрархічно-багаторівневу структуру. Так, розрізняють нижчий (натуральний) і вищі рівні розвитку емпатії. Механізмами натуральної емпатії є інстинкти, емоційне зараження, наслідування та ідентифікація, які мають, безумовно, рефлексорний характер. Така емпатія реалізується у формі співпереживання, співдії. Одним із вищих рівнів емпатії є особистісно-сміслова емпатія, коли сприймання переживань іншого й переключення на власний емоційний відгук більшою чи меншою мірою когнітивно-опосередковані системою норм, цінностей, смислів, ідеалів, установок, переконань суб'єкта емпатії. На цьому рівні емпатія виявляється у формі співчуття, внутрішньої чи реальної співдії. Особистісно-сміслова емпатія піддається довільній регуляції та розвивається в процесі соціалізації [5].

Емпатія є важливим чинником особистісного розвитку в професійній діяльності. Вона розглядається як ефективний засіб розкриття й становлення міжособистісних стосунків, моральних відносин, естетичних норм. Емпатія сприяє налагодженню гуманних взаємин, альтруїстичного стилю поведінки. Емпатійне співчуття, співпереживання виступає мотивом-посередником у діяльності допомоги. Емпатійність розглядається також і як засіб обмеження людиною своєї агресивності. І, нарешті, емпатія "необхідна складова емоційної зрілості людини, фактор міжособистісного порозуміння [4, с. 66].

Важливе значення має емпатія у професійній діяльності педагога, яка буде неефективною за відсутності або зниженні її рівня. Про це свідчать дослідження Л. П. Журавльової [2], С. М. Максимець [6], Н. П. Максимчук [7] та ін. У даному випадку мається на увазі вміння педагога наблизитися до внутрішнього світу іншої людини у відповідності з її емоційним станом, що є неможливим без виражених емпатійних здібностей. Емпатійні прояви можна вважати основними в процесі встановлення контактів із іншими людьми, а тим більше в процесі організації навчально-виховної діяльності школярів, взаємодії з батьківським колективом класу та колегами.

Особливо актуальна ця проблема в професійному становленні майбутніх педагогів, оскільки саме в цей період продовжує розвиватися емпатійне ставлення до інших, мотивується професійне самовизначення. Для майбутнього педагога емпатія є професійно важливою якістю, оскільки в процесі її розвитку студенти набувають таких особистісних якостей, як співчуття, співпереживання, емоційної чуйності, розуміння психологічних станів інших людей, потреби спілкуватися й допомагати іншим.

Відтак, зважаючи на вищезазначене, варто відмітити, що для дослідження рівня розвитку емпатійних здібностей студентів-майбутніх педагогів та розкриття їх ролі в професійній діяльності молодих учителів нами було використано методики діагностики рівня емпатії В. В. Бойка та І. М. Юсупова.

У зв'язку з цим, звертаючись до первинних даних дослідження за методикою В. В. Бойка, необхідно зауважити, що раціональний канал емпатії, який характеризує спрямованість уваги, сприйняття й мислення особистості на стан, проблеми, поведінку іншої людини, у 57 % опитаних відрізняється середнім рівнем свого розвитку, а у 43 % – заниженим рівнем.

Емоційний канал емпатії фіксує здатність емпатуючого входити в емоційний резонанс із тими, хто його оточує. За даною шкалою високий рівень притаманний 14 % респондентів, 72 % – середній рівень та 14 % – низький.

Інтуїтивний канал емпатії свідчить про здатність бачити поведінку партнерів, діяти в умовах дефіциту початкової інформації про них, спираючись на досвід, що зберігається в підсвідомості. На рівні інтуїції замикаються й узагальнюються різні відомості про оточуючих. Відтак, із огляду на результати дослідження, слід підкреслити, що зазначені інтуїтивні можливості у 43 % опитаних перебувають на середньому рівні, а у 57 % – на нижчому від середнього рівні.

Установки, які сприяють чи перешкоджають емпатії, а відповідно полегшують чи ускладнюють дію всіх емпатійних каналів, у всіх досліджуваних перебувають на середньому рівні свого розвитку.

Проникаюча здатність в емпатії – це важлива комунікативна властивість людини, що дає змогу створювати атмосферу відвертості, довіри, душевності. Для 57 % студентів характерним є середній рівень розвитку здатності до емпатії, 29 % – занижений рівень та для 14 % – низький рівень розвитку проникаючої здатності до емпатії.

Ідентифікація – це одна умова успішної емпатії, це вміння зрозуміти іншого на основі співпереживань, вміння поставити себе на місце партнера. Відповідно до даної шкали, 14 % досліджуваних відрізняється високим рівнем ідентифікації, 43 % мають середній та ще 43 % – нижчий від середнього рівні.

У цілому сумарний показник за вищезазначеними шкалами вказує, що 86% досліджуваних відрізня-

ються середнім рівнем розвитку емпатії та 14% – рівнем нижче середнього.

Дані, отримані за методикою В. В. Бойка, підтверджені й результатами опитування за методикою І. М. Юсупова.

Так, 43 % майбутніх фахівців мають високий рівень розвитку емпатії, що свідчить про емоційну чутливість, найбільш адекватну сутності позиції педагога. Такі вчителі чутливі до дитячих потреб і проблем, великодушні, схильні багато що їм пробачати. Вони емоційно чуйні, швидко встановлюють контакти та знаходять спільну мову. Вони намагаються не допускати конфліктів, знаходити компромісні рішення. Добре переносять критику на свою адресу; віддають перевагу працювати з людьми, ніж на самоті. Постійно потребують схвалення своїх дій із боку колег та керівництва. Учні тягнуться до таких педагогів, а навколишні цінують за широсердність.

Група студентів, які набрали від 37 до 62 балів, мають середній рівень розвитку емпатії, що становить 57 % респондентів. Таких педагогів не можна віднести до числа "товстошкірих", утім, як і до особливо чутливих осіб. У взаєминах із людьми судять про них насамперед по вчинках, менше цікавлячись мотивами останніх. Здебільшого тримають виявлення своїх емоцій під контролем. Уважні до співрозмовника, намагаються зрозуміти, що стоїть за його словами, однак при зайвому виявленні ним почуттів утрачають терпіння. У них немає розкутості почуттів, що заважає повноцінному сприйняттю учнів і є перешкодою у становленні повноцінних взаємин співробітництва з учнями в педагогічному процесі.

Як бачимо, за обома методиками студентам-магістрам у переважній більшості притаманний

середній рівень розвитку емпатійних здібностей, що свідчить про необхідність подальшого підвищення рівня їх емпатії та врахування психологічних умов фахової підготовки майбутніх педагогів, що передбачає розвиток таких рис характеру студентської молоді, як чуйності, співчуття, співпереживання тощо, без яких у майбутньому неможливим є успішне виконання майбутніми фахівцями своїх професійних обов'язків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гаврилова Т. Понятие эмпатии в зарубежной психологии (Исторический обзор и совершенные проблемы) / Т. Гаврилова // Вопросы психологии. – 1975. – № 2. – С. 147-158.
2. Журавльова Л. Психологія емпатії: моногр. / Л. Журавльова. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. – 328 с.
3. Кириленко Т. Психологія: емоційна сфера особистості / Т. Кириленко. – К.: Либідь, 2007. – 256 с.
4. Кормило О. Особливості розвитку емпатійності у студентів різного фахового спрямування / О. Кормило // Психологія особистості. – 2011. – № 1 (2). – С. 64-70.
5. Максименко С. Емпатійний розвиток дитини / С. Максименко, О. Главник. – К.: Мікрос-СВС, 2003. – 182 с.
6. Максимець С. М. Психологічний аспект підготовки творчого вчителя / С. М. Максимець // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 16. Творча особистість учителя: проблеми теорії наукових праць. – К., 2006. – С. 138-141.
7. Максимчук Н. П. Психологічні особливості становлення ціннісних орієнтацій майбутнього вчителя у процесі професійної підготовки: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07 / Максимчук Наталія Петрівна. – К., 2000. – 221 с.
8. Мей Р. Искусство психологического консультирования. Как давать и обретать душевное здоровье / Пер. с англ. М. Будыниной, Г. Пимочкиной / Р. Мей. – М.: Наука, 2001. – 256 с.

УДК 291.8

МЕЛЕХОВА О.

Наук. керівник: КОТЛЯРОВА Т.В., канд. філос. наук

м. Київ

СПЕЦИФІКА РОЗУМІННЯ ЦЕРКОВНО-ДЕРЖАВНИХ ВІДНОСИН У МОДЕРНУ ДОБУ

Міжрелігійні війни та суперечки, які досягли свого апогею в період раннього модерну, зумовили не тільки значне пом'якшення в відносинах держави та церкви, але й сприяли утвердженню концептів, які обґрунтували доцільність толерантного ставлення до іновірців, тим самим мотивуючи до визнання права на свободу совісті й віросповідання. Гарантом такої толерантності мав стати монарх, який стояв над партіями та конфесіями, водночас, не підтримуючи відкрито жодної з них.

Світоглядною основою нового світогляду став найбільш повно розвинений у праці Т. Гоббса "Левіафан" концепт суспільного договору, у відповідності до якого утверджувалася думка про те, що мораль не може бути достатньою підставою для формування стабільного суспільства – для цього необхідна сильна влада монарха, позаяк тільки вона, силою меча, здатна приборкати індивідуальні амбіції та егоїзм. У підсумку цього обґрунтовувався пріоритет державної влади, яку уособлював монарх, над

індивідом та суспільними інституціями, в тому числі і церквою.

Загалом не заперечуючи релігії, новоєвропейські мислителі, й передусім Т. Гоббс, схилилися до думки, що первинне "Об'явлення", що дане було людині Богом, в соціокультурне буття транслюється людьми, егоїстична природа яких, змушує керуватися користолобством, спотворюючи тим сам зміст релігії. На цьому тлі обгрунтовується необхідність підпорядкування церкви, так само, як і окремих громадян, владі монарха. Він може зберегти й захистити від свавілля інших не тільки окремого індивіда, але й церкву як суспільний інститут.

Перші прояви інтенції на обгрунтування необхідності відокремлення держави та церкви зустрічаємо в працях Дж. Локка, який виходячи із соціокультурних та політичних обставин тогочасної Англії, обгрунтував необхідність толерантного ставлення до інакомислення в релігійній сфері, позаяк, на його думку, відмінності між різними конфесіями зумовлені "дрібницями", які не мають істотного значення для реалізації головного завдання релігії – спасіння людської душі.

Необхідність відокремлення держави та церкви в філософській спадщині Дж. Локка була зумовлена передусім політичними чинниками, а саме тим, що церква, яка була таким же штучним суспільним утворенням, як і держава, продукувала закони й догмати, які не мають значення для спасіння душі, водночас залишаються зовнішнім примусом, який, виходячи із завдань, може бути тільки привілеєм держави. Іншим словами, церква, на відміну від релігії, прагне перебрати на себе частину функцій держави, тим самим дестабілізуючи її.

Сформована в англійській інтелектуальній традиції інтенція на відокремлення держави та релігії знайшла своє продовження у представників французького просвітництва, й передусім Вольтера, який, не заперечуючи ідеї Бога, виступав із різкою та

непохитною критикою церкви, спрямованої на поневолення людини.

Жорства критика церкви та духовенства у творчості Вольтера поєднувалася з притаманною тогочасним мислителям зневагою до "черні", здатною в підсумку свого невігластва дестабілізувати державу. Як наслідок, Вольтер доводив необхідність чітко розмежовувати сфери держави, церкви та релігії, позаяк вони відіграють різні суспільні функції. Так, спрямована на захист суспільства та природних прав індивідів держава, має толерантно ставитися до релігії, що поширюється тільки на сферу приватного життя і є проявом свободи думки. Натомість церква, може існувати тільки як своєрідний моралізаторський інструмент держави для приборкання черні. Іншими словами, Вольтер стояв на позиції своєрідного регалізму, у межах якого інтенція на відокремлення держави та церкви поєднується з підпорядкованим статусом останньої. Подібні думки висловлювали й інші французькі просвітники.

На відміну від більшості французьких просвітників, які різко критикували інституалізовану релігію, яку в конкретно-історичному вимірі зазвичай представляла католицька церква, Ж.-Ж. Руссо обгрунтовуючи необхідність розмежування держави та церкви зазвичай акцентував увагу на необхідності розвитку внутрішньої релігійності, яка є носієм моральних якостей особистості. Водночас, на відміну від свої попередників, Ж.-Ж. Руссо вважав, що абсолютна свобода думки є такою ж згубною для розвитку суспільства, як і лицемірство пропоноване інституалізованою церквою.

Виявлено, що філософія Просвітництва відзначалася надзвичайно упередженим ставленням до релігії, позаяк визнання абсолютного могутності Бога й засноване на цьому втручання церкви в справи держави гальмувало розвиток демократичних прав і свобод, які в якості природних і громадянських прав складають суть людських прав.

УДК 167

НАГОРНЮК В.

Наук. керівник: МАТВІЄНКО І.С., канд. філос. наук
м. Київ

ДІАЛОГІЗМ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ЗАСАДА СУЧАСНОЇ НАУКИ

Становлення постнекласичної науки супроводиться розширенням епістемологічного горизонту. Адже, в той час як класична наука прагнула дослідити характеристики об'єкта "самого по собі", без вказівки на засоби його дослідження, сьогодні, наука запорукою об'єктивності вважає чітку фіксацію взаємодій об'єкта з засобами спостереження й враху-

вання при його описі особливостей засобів спостереження (типів вимірювальних пристроїв). Таким чином до проблематики природничих наук входить тема розуміння.

Запорукою розуміння виступає діалог, який постає не лише як розмова двох, а, на думку представників діалогічної філософії, зокрема, Ф. Розенцвейга,

О. Розеншток-Хюссі, Ф. Ебнера, М. Бубера, М. Бахтін та ін., як "спосіб буття". Звернемо увагу, що розвиток діалогічної філософії на початку ХХ ст. був тісно пов'язаний з критикою класичної соліпсично-монологічної орієнтації класичної філософії з її спрямованістю на усвідомлення об'єктів ("Воно") та на саму себе ("теоретичність"). У свою чергу, нове відношення, що продукувалося діалогізмом, повинно було базуватися на відношенні (а не на пізнанні) й орієнтуватися на вчинок, а не залишатися на рівні споглядання. Дійсне "Я" – результат спонтанної спрямованості людини на щось Інше (Іншого), що знаходиться за межами "Я". Зокрема, Ф. Розенцвейг стверджував нову основу мислення: "Мислю, отже, говорю", – така думка постає як думка для Іншого. Водночас, М. Бубер акцентував увагу на тому, що "Ти" різних істот самостійні й різноманітні, також він порушував питання про сферу "між", у якій (а не в суб'єктах або речах) виникають справжні змісти.

Звернемо увагу, що саме М. Бубер одним із перших створив діалогову онтологію, яка залишається актуальною до сьогодні. Вона відповідає духу часу і, крім того, узгоджується з тенденціями внутрішньонаукової динаміки, оскільки за М. Бубером, через діалог ми долаємо світ "досвіду" і входимо в світ "стосунків", адже наука (починаючи від некласичної) розкриває не "об'єкти самі по собі", а їх взаємини.

Пізнавальне відношення до світу на основі проектно-конструктивних засад пізнання М. Бубер інтерпретує як відношення "Я-Воно". Коли ми дивимося на світ як на скупчення необхідних нам предметів і знарядь, коли описуємо Світ як просторово-часову

структуру, ми підкоряємося установці "Я – Воно" і використовуємо відповідну мову. Але можливе інше відношення – діалогічне. Можна звертатися до предметів, людей, до Бога як до "Ти" – особи, друга. "Я – Ти" є новою ментально-культурною доктриною, яка носить назву "діалогічної", на протипагу "монологічній" (термінологія М. Бубера). Світ, що постає через відношення "Я – Ти" – та ж сама реальність, яка присутня у відношенні "Я – Воно", тільки сприймається вона інакше.

Зважаючи на те, що сучасна наука, орієнтована на вивчення об'єктів, що саморозвиваються, таких як складні природні комплекси – біосфера, ноосфера, вимушена включати у внутрішньонауковий контекст те, що раніше прагнула елімінувати – людину. Ці об'єкти названі "людиновимірними", відтак у них не існує позиції зовнішнього спостерігача. Раніше така гносеологічна ситуація характеризувала тільки гуманітарне знання. Наприклад, ще М. М. Бахтін відзначав природничонаукову й гуманітарну відмінність, зазначаючи, що точні науки – це монологічна форма знання: інтелект споглядає річ і висловлюється про неї. Тут тільки один суб'єкт – що пізнає (що споглядає) і говорить (що висловлюється). Йому протистоїть тільки безмовна річ. Будь-який об'єкт знання (зокрема, людина) може бути сприйнятій і пізнаний як річ. Але суб'єкт як такий не може сприйматися та вивчатися як річ, оскільки як суб'єкт він не може залишатися суб'єктом, ставши безмовним, отже, пізнання його може бути тільки діалогічним.

Відтак, зважаючи на людиновимірність об'єктів сучасної науки, варто звернути увагу, по-перше, на

УДК 159.946.3:053.4

ПАВЛЮК О. В.

Наук. керівник: ЄВСЄЄВА Л.І., *ст. викл.*

м. Вінниця

СЕКРЕТИ ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Найголовніша формула успіху – вміння спілкуватися з людьми.

Т. Рузвельт

Пізнання і взаємний вплив людей один на одного – обов'язковий елемент спільної діяльності. Від того, як люди відображають та інтерпретують зовнішність і поведінку співрозмовника, багато в чому залежить характер їхньої взаємодії та діяльності, результати, яких вони досягають.

Людина виступає щодо партнерів спілкування, не тільки як об'єкт і суб'єкт впливу, а й одночасно як суб'єкт пізнання. Основними процесами, завдяки яким здійснюється засвоєння інформації, що надходить від іншої людини, є *сприймання, мислення та уявлення*.

Спілкування – це не просто обмін інформацією, це взаємна активність партнерів. Успішність спілкування залежить від рівня соціальної та емоційної чутливості до людей. При нерозвиненості однієї з цих складових спілкування може стати нерезультативним чи взагалі не відбуватися.

Ефективне слухання передбачає правильне розуміння слів і почуттів мовця, зосередження на обговоренні проблеми. Воно забезпечує налагодження відвертих стосунків, взаєморозуміння між співрозмовниками. Аналізуючи інформацію під час діалогу, людина намагається уточнити, оцінити по-

чуте саме тому, що більше уваги приділяє своїм справам, ніж тому, що їй говорять. Особливо це виявляється в ситуаціях конфліктного спілкування. Для цього слід використовувати техніку *перефразу*.

Перефразування – це власне формулювання почутої інформації. Воно підсилює адекватність змісту бесіди.

Властивість слухання як особистісна якість притаманна не всім людям. Ми не слухаємо співрозмовника з різних причин. Психологічні процеси, позначені поняттями "слухати" і "чути", суттєво відрізняються. *Слухати* означає напружувати орган слуху, а *чути* – напружувати мозок, концентруючи увагу на словах партнера. Саме тому, слухаючи можна не чути, оскільки свідомість у цей час зайнята іншими проблемами, думками, інформацією. Крім того, багато людей чують лише те, що хочуть почути. Тому комунікатор повинен враховувати, що його інформація сприймається суб'єктивно

Ви, можливо, чули вислів "слухати всім тілом" (коли інформація цікава, співрозмовник несвідомо повертається до партнера, встановлює з ним візуальний контакт, намагається "усім тілом" продемонструвати свою зацікавленість). Якщо співрозмовник у процесі діалогу замовк, це ще не означає, що він слухає. Адже слухання є процесом, що передбачає концентрацію уваги.

Спілкування – це не тільки обмін інформацією, знаками, а й організація спільних дій.

Інтерактивна сторона спілкування – це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, а й організацію сумісних дій, які дозволяють реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність.

Виникнення й успішний розвиток міжособистісного спілкування можливе лише в тому випадку, якщо між його учасниками існує взаєморозуміння. Процес розуміння та пізнання людиною іншого в ході спілкування є обов'язковою складовою спілкування. Умовно цей процес називається *перцептивною стороною спілкування*.

Перцепція в загальнопсихологічному розумінні – це елемент цілісного процесу пізнання та суб'єктивного осмислення світу.

Правильно обрана дистанція задає тон спілкуванню. Вона залежить від багатьох чинників. Стать і особистісні особливості також впливають на відстань між партнерами: жінки стоять чи сидять ближче до співрозмовника, ніж чоловіки. Зацікавлені один в одному співрозмовники скорочують дистанцію спілкування.

Е. Холл виділив чотири зони міжособистісного спілкування.

Зона інтимного спілкування (від півметра до безпосереднього тілесного контакту). На такій відстані спілкуються знайомі, батьки з дітьми, дуже близькі люди. Крім найближчих, у цю зону допускаються лікарі, медсестри, перукарі та інші спеціалісти, професія яких потребує безпосереднього тілесного контакту з клієнтом. Намагаючись у спілкуванні з кимось увійти в цю зону, ви тим самим натякаєте на те, що хотіли б вважати його другом.

Зона особистого спілкування (0,5-1,5 м). Межі цієї зони різні для різних культур. Як правило, на такій дистанції спілкуються добре знайомі один одному люди. Ця відстань дає їм змогу торкатись один одного, потиснути один одному руку, поплескати по плечу.

Зона формального спілкування (1,5-3 м). На такій дистанції ведуть ділові, а також випадкові й малозначимі розмови. Існує вислів "витримати дистанцію", за допомогою якого описують відносини начальника та підлеглого.

Зона публічного спілкування (понад 3 м). Простір, що відділяє людину від оратора в залі, є зоною публічного спілкування. У такій ситуації коментарі, інтимні жести не є доречними (наприклад, потиснути руку лекторові, похлопати по плечах).

Візуальний контакт у процесі спілкування може сказати співрозмовнику набагато більше, ніж слова. Візуальний контакт допомагає регулювати розмову. Чим ближче перебувають люди одне до одного, тим менше вони зустрічаються поглядами. І навпаки, на віддалі вони тривалий час дивляться одне на одного й використовують жести для підтримання уваги під час розмови. Погляд на співрозмовника означає не лише зацікавленість, а й зосередженість на тому, що говорять. Ми схильні довше дивитися на тих, ким захоплюємося, з ким у нас близькі стосунки. Візуальний контакт допомагає тому, хто говорить відчувати, що говорять саме з ним і справити приємне враження.

Зробимо короткий висновок сказаному. Людина в процесі спілкування використовує два види засобів: вербальні та невербальні. На перший погляд здається, що більше відсотків при передачі інформації припадає на вербальне спілкування, але хочемо зазначити, що близько 70 % ми спілкуємося невербальними засобами і 30 % – вербальними, або словесними. Отже, більше про людину може сказати не її слова, а її тіло.

УДК 159.953

ПАНЬКО И.

Науч. руководитель: КУЛЬТЕНКО В.П., канд. филос. наук, доц.
г. Киев

МНЕМОТЕХНИКА

Что такое мнемотехника? Если коротко, то мнемотехника – это техника запоминания. Слово “мнемотехника” происходит от греческого “mnemonikon” – искусство запоминания. Современный энциклопедический словарь дает следующее определение, которое наиболее точно отображает современную мнемотехнику:

Мнемотехника – это система внутреннего письма, позволяющая последовательно записывать в мозг информацию, преобразованную в комбинации зрительных образов.

Мнемотехника применяется для запоминания не запоминаемой информации. Например, когда нужно запомнить последовательность двухсот цифр, список из 50-100 телефонных номеров, хронологическую таблицу, план-конспект речи, сборник анекдотов, новые иностранные слова, грамматические правила и т. п.

Исходя из всего вышесказанного, становится понятно, что ничего непонятно. Поэтому сейчас попытаюсь доходчиво объяснить, как это работает.

На самом-то деле мнемотехника так прочно вошла в нашу жизнь, что многие люди её даже не замечают. Это приемы, которым нас обучают в детском саду и школе, это приемы запоминания, которые рекомендует своим ученикам учитель физики или физкультуры.

Ярким примером внедрения мнемотехники в повседневную жизнь являются дорожные знаки. На больших скоростях человек не способен воспринимать текстовые сообщения. Дорожные знаки же, которые по существу являются символами тех или иных правил, воспринимаются быстро. Даже обычный алфавит – это тоже мнемонический прием. В школе ребенок заучивает соответствие звуков определенным символам – буквам.

Также есть немало стишков, которые мы знаем с самого детства, например для запоминания положения цветов радуги:

Помимо традиционной зашифрованной запоминки: “Каждый Охотник Желает Знать, Где Сидит Фазан”, – можно выучить стишок-запоминалку, где цвета перечисляются открытым текстом:

Оля раскрасила листья у клена
В красный, оранжевый, желтый, зеленый.
А Сережа раскрасить советовал
В голубой, синий и фиолетовый.

Мнемотехника очень эффективна для запоминания иностранных и сложных слов. Чтобы запомнить иностранное слово необходимо подобрать к нему эквивалент в родном языке сходный по звучанию. Например, “chair” (стул) первое, что приходит в голову это чердак, представляем стул, стоящий на чердаке. Если описанная выше техника вам показалась сложной, то следует задуматься о способности вашего головного мозга к составлению ассоциаций и способности быть внимательными к деталям. Конечно, для поддержания подобных функций мозга в тонусе важно регулярно его тренировать.

Мнемотехника впервые была описана неизвестным римским учителем риторики. Она использовалась как инструмент, позволяющий точно запоминать большие объемы смысловой информации. Нужно заметить, что ни один оратор греческий или римский не выступал перед публикой с конспектом в руках, что делало необходимым применение искусственных приемов запоминания. В дальнейшем мнемотехника постоянно связывалась с риторикой, и известны другие сочинения Цицерона, посвященные этой теме. Кстати, многие ораторы и сейчас используют приемы мнемоники, описанные еще Цицероном.

Мнемотехнику преподавал даже Джордано Бруно, разъезжая по разным городам Европы. В средние века это искусство пользовалось большим успехом, и легко понять почему. Во времена средневековья техника применялась монахами для заучивания текстов для богослужений.

Мнемотехникой интересовался и Аристотель, который обучил этому искусству своего ученика Александра Македонского. Феноменальной памятью, основанной на мнемотехнике, обладал Юлий Цезарь и Наполеон Бонапарт. Вот далеко не полный перечень людей, чьи имена связаны с искусством памяти: Аврелий Августин, Альберт Великий, Фома Аквинский, Джордано Бруно, Пётр Рамус, Вильгельм Лейбниц, Фрэнсис Бэкон, Рене Декарт. Кроме того, мнемотехника преподавалась во всех крупных университетах Европы.

Сейчас до нас дошли наиболее эффективные из техник, которые применялись учеными и философами эпохи Просвещения.

УДК 165.742:001

ПРЕДКО О.

Наук. керівник: КУЛЬТЕНКО В.П., канд. філос. наук, доц.
м. Київ

ГУМАНІЗМ У ТВОРЧОСТІ ФРАНЧЕСКО ПЕТРАРКИ

В історію людства період XV–XVI ст. увійшов як епоха Відродження. Назва епохи, за словами її творців, походить від того, що відроджувалась культура античності. Відродження, чи Ренесанс (від фр. *renaître* відроджуватися), одна із найбільш яскравих епох у розвитку європейської культури. І саме в цей період з’являються такі відомі постаті, як Данте Аліг’єрі, Леонардо да Вінчі, Мікеланджело Буонарроті, Франческо Петрарка та багато інших.

Ідейною основою культури Відродження став гуманізм. Гуманістичний *світогляд* протиставляється світоглядам, для яких людина не стоїть на вершині піраміди цінностей: релігійному, де найголовнішою цінністю проголошується *Бог*, класовому, для якого найважливіші інтереси певного класу, імперському, для якого найпершою цінністю є інтереси імперії тощо.

Найпершим носієм ідей гуманізму в ті часи був поет *Ф. Петрарка*.

Батько Франческо флорентієць Петраколло ді Паренцо був нотаріусом. За бажанням батька юний Петрарка вивчає граматику, риторику, діалектику; пізніше, в університеті Монпельє, він чотири роки вивчає право. Продовження навчання здійснюється також в Болонському університеті. Однак дійсним захопленням юнака стає не право, а стародавня латинська література. Він був великим шанувальником Вергілія й Цицерона, завдяки яким знайомиться з античною філософією, щиро захоплюється Платоном.

У 1326 р. Петрарка приймає духовний сан, який не завадив йому любити життя, що стало для нього внутрішнім стимулом, спонукало увагу до зовнішнього світу, радощів і спокусу.

Як філософ, Петрарка одним із перших розвінчує абсолютизований авторитет Арістотеля, показав його як великого філософа, але в “однім і тим же ряді з іншими”. Більш фундаментальним мислителем Петрарка вважав Платона. Він постає як християнський неоплатонік, який усвідомлює, по-перше, що першопочатком світу речей і людських істот є божественна ідея; по-друге, існують різні ступені втілення краси, і людська краса постає лише нижчим щаблем у порівнянні з красою божественною.

Своєю творчістю він зумів прищепити прийдешнім різноплеменним поколінням Західної та Східної Європи свідомість – нехай не завжди чітку – деякої духовної та культурної єдності, добродійності. У портреті, що виникає при читанні Петрарки, впадає в око одна риса: потреба в любові. Це й бажання любити, і потреба бути коханим. Гранично чітке вираження ця риса знайшла в любові поета до Лаури, головному предметі сонетів й інших віршів, що складають “Книгу пісень”. Любові Петрарки до Лаури присвячена незлічима кількість наукових і белетризованих творів. Ще одна риса, яку виділив у собі сам поет, за якої часом (особливо на схилі років) себе бичував: це любов до слави, не в значенні, однак, простого марнославства. Бажання слави в Петрарки було найтіснішим чином зв’язано з творчим імпульсом. Якраз воно в більшій мірі і спонукало Петрарку зайнятися письменством.

Звичайно ж, головним здобутком Петрарки є його “Книга пісень”, що складає з 317 сонетів, 29 канцон, а також балад, секстин і мадригалів. Вірші італійською мовою (чи в просторіччі, “вольгаре”) Петрарка почав писати змолоду, не надаючи їм серйозного значення. У пору роботи над зборами латинських своїх послань, прозаїчних листів і початком роботи над майбутньою “Книгою пісень” частину своїх італійських віршів Петрарка знищив, про що він повідомляє в одному листі 1350 р.

У творчості Петрарки гуманізм проявляється як возвеличення платонічних почуттів, людських взаємовідносин на духовному рівні. Він увічнею своєю кохану Лауру, приймаючи її такою, як вона є, з усіма недоліками, притаманним людям. У цьому й полягає його гуманістичний погляд на життя.

ЛІТЕРАТУРА

1. Причепій С. М. Філософія: підруч. / С. М. Причепій, А. М. Черній, Л. А. Чекаль. – 2-ге вид., виправл., доповн. – К.: Академвидав, 2008. – 592 с.
2. Ревуненкова Н. В. Ренессансное вольнодумство и идеология Реформации. / Н. В. Ревуненкова. – М.: Мысль, 1988. – 206 с.

УДК 091

РУДЕНЬКИЙ А.

Наук. керівник: МАТВІЄНКО І.С., канд. філос. наук

м. Київ

**ГУМАНІСТИЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІЛОСОФІЇ Г. СКОВОРОДИ
В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОСТІ**

Видатний український філософ Г.С. Сковорода (1722–1794) був вихованцем Києво-Могилянської академії. Беручи до уваги досвід минулих наукових досліджень, не заперечуючи, а органічно переосмлюючи досвід та знання попередників, зробимо спробу проаналізувати філософію Г. Сковороди у світлі сучасного бачення.

Звертаючись до творчої спадщини Г. Сковороди неважко помітити, що її основне спрямування зводиться до дослідження людини та її існування. Науку про людину та її щастя Г. Сковорода вважав найважливішою з усіх наук. Міркування щодо цієї проблематики у Г. Сковороди мають релігійно-філософський характер, вони невідривно пов'язані зі зверненнями до Біблії та християнської традиції, а тому спираються на головні християнсько-світоглядні категорії: любов, віру, щастя, смерть та ін. Шляхом міркувань про них філософ шукає відповідь на питання, ким є людина, який зміст її життя, які основні грані людської діяльності.

Прагнучи не втратити авторитету проповідника та вчителя, Г. Сковорода, прагне навчити як власним прикладом, так і словом, закликає почати філософське освоєння світу з простого: пізнати віру та любов у всій їхній повноті, бо це і є пізнання людини. Поділяючи світ надвоє (на істинне та тлінне), віддаючи перевагу Вічності, Богу, Г. Сковорода по суті пропонує подвійне співвідношення духовного та тілесного. Він вважає, що буквальний аспект розуміння віри та любові складається у повсякденній буттєвій необхідності цих понять. Людина без віри може піднятися до найвищих вершин. Але прозрівши, здобувши віру, вона опиняється перед усвідомленням їхньої мізерності. Там, де кінчаються межі розуму, починається віра. Буквальне тлумачення положення про необхідність і нерозривність любові та віри обумовлене усвідомленням Г. Сковородою неможливості існування людини у звичайному світі поза цією єдністю.

Але є ще й інший аспект проблеми, те, що називається підтекстовою філософією Сковороди. Любов та віра дають змогу людині вийти за межі свого тлінного звичайного "Я". Категорії любові та віри несуть у собі глибокий пізнавальний зміст, живлять душу людини, наповнюють її творчою енергією, підштовхують її на шлях дійсного щастя. "Крізь любов та віру людина пізнає себе", – твердить Г. Сковорода. Принцип "Пізнай себе", як відомо, вперше з'являється не в Г. Сковороди. Пріоритет у цьому плані, звичайно ж, належить Сократу. Але принципово новим у Г. Сковороди є те, що він не просто стверд-

жує думку про необхідність пізнання природи людини, а звертає увагу на пізнання природи людської душі з урахуванням чинників її формування – віри, надії, любові. Більше того, мислитель іде ще далі, він розглядає віру й любов не тільки як підґрунтя душі, а й як органічний прояв духовності людини, а причиною цього прояву є, як він вважає, насамперед природні прагнення людини.

Антиподами любові та віри, протилежними за своєю дією на людину, у Г. Сковороди є поняття суму, туги, нудьги, страху. Усі вони, на його думку, роблять душу людини приреченою на розслаблення, позбавляють її здоров'я. Тому Г. Сковорода наполягає на тому, що запорука здоров'я душі – її радість, кураж.

Отже, звертаючись до трактування Г. Сковородою таких категорій, як любов, віра та їхніх антиподів, ми бачимо, що філософ намагається сконструювати життєвий простір людини не тільки за допомогою раціонально визначених філософських понять, а й за допомогою того, з чим повсякденно має справу людина й що одночасно має для неї вирішальне значення. На ґрунті об'єднання категоріальних сутностей любові та віри у пізнанні людиною самої себе складається категорія "щастя". Щастя міститься в нас самих, досягаючи себе, ми знаходимо духовний мир, спокій. Щастя легко досягається, якщо людина йшла шляхом любові та віри. Його досягнення залежить тільки від самої людини, її серця. Всі люди створені для щастя, але не всі отримують його, вважає мислитель. Ті, хто задовольнявся багатством, почестями, владою та іншими зовнішніми атрибутами земного існування, роблять величезну помилку, стверджуючи, що вони досягли щастя. Вони отримують не щастя, а його привид, образ, який у кінцевому рахунку перетворюється на прах.

Г. Сковорода наполегливо підкреслює, що люди, у своїй більшості, вступають на легкий шлях видимості щастя, та наводить приклад, що сталося з вченням Епікура про щастя. Люди побачили зовнішній бік його вчення про щастя як насолоду, тому й лають його за це до сьогодні. Не в насолоді щастя, а у чистоті серця, в духовній рівновазі, в радості. Г. Сковорода власним життям утверджує оригінальну думку, що заклик "Пізнай себе" – це не тільки вираження необхідності пізнання людської екзистенції, а й вказівка основного шляху цього пізнання. А суть її в тому, що найкраще себе може пізнати сама людина, бо шлях пізнання – це не тільки раціональне досягнення людського життя, а й насамперед, його переживання.

УДК 381.1:004(075.8)

СВІДОВСЬКА К.В., ПЛОХІХ Б.С., КИСІЛЬ М.В.,
СЕМЕНЧУК С.М., КРЕНТА В.О., СЛОБОДЯНЮК Є.С.
Наук. керівник: СЕЛЕЗНЬОВА Р.В., канд. техн. наук, доц.
м. Вінниця

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ТА ПРОГРАМИ ОБРОБКИ АУДІО-ВІЗУАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ШЛЯХОМ СОРТУВАННЯ МАСИВІВ ДАНИХ ДЛЯ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ

Наша команда вирішувала проблему обробки аудіо-візуальної інформації шляхом сортування масивів даних для мобільних додатків.

Перш за все необхідно було визначитись із алгоритмом сортування та визначити найкращий з точки зору оптимальності використання ресурсів (як часових, так і апаратних).

Ми хочемо підкреслити важливість нашого дослідження, що обумовлена неунікністю алгоритмів у процесі розробки з використанням будь-яких сучасних технологій програмування.

Сортування є розстановкою об'єктів у певному порядку, наприклад, за спаданням або за зростанням [1]. Узагалі впорядкування елементів – найпоширеніша маніпуляція з даними, що полегшує надалі пошук потрібної інформації. Це багато в чому стосується різних систем управління базами даних.

Алгоритми сортування зараз існують у великій кількості, хоча мають подібні риси (етапи): порівняння та перестановку елементів попарно доти, поки послідовність не стане впорядкованою.

Також алгоритм сортування може зводитися до відшукування мінімуму, або максимуму в несортованій частині масиву та дописування його до сортованої частини.

Алгоритми сортування мають велике практичне застосування: їх можна зустріти там, де мова йде про опрацювання та збереження великих об'ємів інформації. Деякі задачі обробки даних вирішуються швидше, якщо дані упорядкувати заздалегідь.

Для алгоритму сортування (як і для будь-якого іншого сучасного алгоритму) основними характеристиками є таке:

- час сортування – основний параметр, що характеризує швидкість алгоритму.
- пам'ять – ряд алгоритмів вимагає виділення додаткової пам'яті під тимчасове зберігання даних. При оцінці пам'яті, що використовується, не враховується місце, яке займає початковий масив і незалежні від вхідної послідовності витрати, наприклад, на зберігання коду програми.
- стійкість – стійке сортування не змінює взаємного розташування рівних елементів. Така властивість може бути дуже корисною, якщо вони складаються з декількох полів, а сортування

відбувається за одним із них, наприклад, за x [2].

- природність поведінки – ефективність методу під час обробки вже відсортованих, або частково відсортованих даних. Алгоритм поводитьсь природно, якщо враховує цю характеристику вхідної послідовності й працює краще [3].

На практиці є досить багато алгоритмів сортування. Вибираються вони залежно від типу та об'єму інформації, яку необхідно обробити, часу, що можна виділити, та апаратних обмежень.

Оскільки алгоритмів надто багато, ми дослідили лише деякі з них щодо відповідності потребам проекту.

Сортування “бульбашкою” є простим алгоритмом сортування. Алгоритм працює таким чином – у поданому наборі даних (списку чи масиві) порівнюються два сусідні елементи. Якщо один із елементів, не відповідає критерію сортування (є більшим, або ж, навпаки, меншим за свого сусіда), то ці два елементи міняються місцями. Прохід по списку продовжується до того часу, поки дані не будуть відсортованими. Алгоритм отримав свою назву від того, що процес сортування за ним нагадує поведінку бульбашок повітря в резервуарі з водою [4].

Хоча, алгоритм є одним із найпростіших алгоритмів сортування, його ефективність – досить низька, до того ж він погано підходить для сортування великих списків. Більшість інших алгоритмів із такою ж швидкістю $O(n^2)$ є ефективнішими за алгоритм сортування методом “бульбашки, наприклад, сортування включенням.

Через свою простоту, алгоритм часто використовується для пояснення студентам концепції алгоритмів, та алгоритмів сортування зокрема.

Сортування включенням – простий алгоритм сортування на основі порівнянь. На великих масивах є значно менш ефективним за такі алгоритми, як швидке сортування, пірамідальне сортування та сортування злиттям. Однак, має цілу низку переваг:

- простота у реалізації;
- ефективний (зазвичай) на маленьких масивах;
- ефективний при сортуванні масивів, дані в яких вже непогано відсортовані: продуктивність рівна $O(n + d)$, де d – кількість інверсій [5].

- на практиці ефективніший за більшість інших квадратичних алгоритмів ($O(n^2)$), як то сортування вибором та сортування "бульбашкою": його швидкодія рівна $n^2/4$, і в найкращому випадку є лінійною;
- є стабільним алгоритмом.

Наприклад, більшість людей при сортуванні колоди гральних карт, використовують метод, схожий на алгоритм сортування включенням.

Сортування "гребінцем" – спрощений алгоритм сортування, розроблений Влодеком Добошевічем у 1980 р., й пізніше заново досліджений та популяризований Стефаном Лакеєм та Річардом Боксом, котрі написали про нього в журналі "Byte Magazine" у квітні 1991 р. [6]. Сортування гребінцем є поліпшенням алгоритму сортування бульбашкою, й конкурує у швидкодії з алгоритмом "швидке сортування". Основна його ідея полягає в тому, щоб посунути так званих "черепак", або малі значення, ближче до кінця списку, оскільки в сортування "бульбашкою" вони сильно уповільнюють процес сортування.

У сортуванні "бульбашкою", коли два елементи порівнюються, вони завжди мають розрив (відстань один від одного) рівну 1. Основна ідея сортування "гребінцем" полягає в тому, що цей розрив може бути більший одиниці. (Алгоритм сортування Шелла також базується на цій ідеї, однак, він є модифікацією алгоритму сортування включенням, а не сортування "бульбашкою").

Розрив починається зі значення, що рівне довжині списку, поділеного на фактор зменшення (зазвичай, 1.3), і список сортується з урахуванням цього значення (при необхідності воно заокруглюється до

цілого). Потім розрив знову ділиться на фактор розриву, і список продовжує сортуватись із новим значенням, процес продовжується до тих пір, доки розрив рівний 1. Далі список сортується з розривом рівним 1 доки не буде повністю відсортований. Таким чином, фінальний етап сортування аналогічний такому ж у сортуванні "бульбашкою", однак, до цього "черепак" усувається [7].

Насамкінець хочемо сказати, що за результатами дослідження ми віддали перевагу сортуванню "гребінцем", оскільки цей метод простий та ресурсо-ефективний.

Крім алгоритмів, які були досліджені нами, існує велика кількість більш ефективних та швидких способів сортування масивів інформації, які у свою чергу відрізняються труднощами в реалізації та більшою апаратною залежністю (потребують більше ресурсів апаратного забезпечення).

ЛІТЕРАТУРА

1. Айра П. Объектно-ориентированное программирование на C++ / Пол Айра. – М.: Бином, 2001. – 464 с.
2. Архангельский А. Я. C++Builder 6: справ. пособ. Кн.1.: Язык C++ / А. Я. Архангельский. – М.: Бином-Пресс, 2002. – 544 с.
3. Глушаков С. В. Программирование на Visual C++ / С. В. Глушаков, А. В. Коваль, С. А. Черепнин. – Х.: Фолио, 2002. – 726 с. – (Учебный курс).
4. Дейтел Х. М. Как программировать на C++ / Х.М. Дейтел, П. Дж. Дейтел. – М.: Бином, 2003. – 1152 с.
5. Ключин Д. А. Полный курс C++ / Д. А. Ключин. – К.: Диалектика, 2004. – 668 с.
6. Культин Н. Б. C/C++ в задачах и примерах: Сб. задач / Никита Борисович Культин. – СПб.: БХВ-Петербург, 2001. – 281 с.

УДК 091

СЕМЕНЧУКМ.

Наук. керівник: МАТВИЄНКО І.С., канд. філос. наук
м. Київ

"ФІЛОСОФІЯ АБСУРДУ" А. КАМЮ

Однією з найвизначніших філософських течій ХХ ст. є екзистенціалізм, представлений роботами С. К'єркегора, М. Хайдегера, Ж.-П. Сартра, А. Камю та ін. Ці мислителі, працюючи в кризовий період історії людства, представили не лише оригінальні онтологічні концепції, але й дали світоглядні орієнтири людському буттю.

Одним із найбільш оригінальних представників західноєвропейського екзистенціалізму справедливо вважають А. Камю, який сформував власну філософську концепцію, даючи відповіді злочоденні проблеми – світоглядну кризу, пов'язану з гітлерівською окупацією, реакцією на яку й стала його філософія абсурду.

Абсурд – це єдине відчуття, яке, на думку А. Камю, характеризує буття людини. Це відчуття здатне народитися раптово, варто лише людині випасти з щоденного механічного існування й усвідомити своє життя, у неї неодмінно виникає питання, чи варте життя того, щоб його прожити? Загалом А. Камю визначив абсурд як "метафізичний стан людини в світі", отже, як основну проблему людського буття. Цікаво, що абсурдність не є онтологічною категорією, іманентною світобудові – вона є породженням самоусвідомлення людини в світі: "Виявити абсурдність життя – аж ніяк не завершення, а тільки початок. Нас цікавить не це відкриття як таке, а його наслідки й правила поведінки, що з нього випливають".

Суттєво, що абсурд за А. Камю, постає висхідним постулатом, а не висновком, який випливає з аналізу дійсності, а відтак, абсурдним слід вважати не лише світ, а й усі категорії людського буття: абсурдне життя, абсурдне самогубство, абсурдна свобода й т. д. В основі ж цього абсурду лежить зіткнення людини зі світом. Світ же сам по собі не є абсурдним.

Варто наголосити, що для А. Камю, було важливим не стільки показати абсурдність людського буття, скільки окреслити можливі виходи з нього. У цьому контексті, дослідник наголошує, що позбутися абсурду можна лише через самогубство – фізичне чи філософське. Поза людським розумом, – пише А. Камю, – немає абсурду. Отже, разом зі смертю зникає й абсурд, як і все інше. Абсурд існує лише в людській свідомості, він виникає з протистояння людської свідомості нерозумному світові, з усвідомленням людиною своєї “закинутості” й минулості. Зникає людська свідомість (сама людина) – зникає абсурд, але це не той вихід, який прагне знайти Камю.

Шукаючи вихід із усепроникаючого абсурду людського буття, А. Камю приходять до ідеї “бунту”, який стає головним наслідком абсурду. Бунт, вважає А. Камю, породжується усвідомленням побаченого абсурду, усвідомленням несправедливої, незрозумілої долі. А його метою є перетворення. Естетика бунту, яка прийшла на зміну естетиці абсурду, перейняла її досвід трансформуючись з міркування в дію.

Бунт у Камю – це дія. У трактаті “Бунтівна людина” він досліджує історію бунту протягом двох століть. Це історичний бунт і метафізичний бунт. “Я бунтую, значить ми існуємо” – для того, щоб жити людина повинна бунтувати. Метафізичний бунт – це повстання людини проти своєї долі, свого призначення, це бунт проти самого світопорядку, це виклик несправедливості, це і виклик абсурдові.

Варто наголосити, що ідея абсурдності й бунту проти нього, була актуальною не лише у середині ХХ ст., але й набрала нових обрисів у наш час, який вимагає нових підходів до осмислення ролі та значення людського життя, та боротьбу за нього.

УДК 368.2.022.53

СКОРОХОД Т.О.

Наук. керівник: НІКІТЧИНА О.В., *ст. викладач*
м. Житомир

“ЗЕЛЕНА КАРТКА” ЯК МЕХАНІЗМ ГАРАНТОВАНОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ МАЙНОВИХ ІНТЕРЕСІВ ПОСТРАЖДАЛИХ У ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНИХ ПРИГОДАХ

Подорож на власному автомобілі може стати гарним способом проведення літньої відпустки, однак варто врахувати, що для виїзду за межі України, крім закордонного паспорта та візи, також вимагається страхування цивільної відповідальності для власників транспортних засобів.

Міжнародна система автомобільного страхування “Зелена картка” заснована у травні 1949 р. відповідно до положень Женевської рекомендації № 35, прийнятої Комітетом по дорожньому транспорту Економічної комісії Організації Об’єднаних Націй для Європи. Основними завданнями системи було створення механізму захисту інтересів власників транзитних автомобілів та потерпілих від цих автомобілів у країні відвідування. Таким чином було знайдено ефективне вирішення проблеми гарантій відшкодування шкоди, спричиненої транспортними засобами, зареєстрованими за кордоном через створення системи “Зелена картка”, яка почала діяти з січня 1953 р. Система репрезентує собою партнерство національних ринків автострахування та урядів відповідних країн. Фактичними суб’єктами системи виступають Бюро країн та страхові компанії – їх члени,

уповноважені здійснювати обов’язкове страхування цивільної відповідальності.

“Зелена карта” – міжнародний страховий сертифікат єдиної форми, що застосовується в країнах-членах міжнародної системи автомобільного страхування. Цей поліс оформляють на випадок завдання шкоди життю, здоров’ю, збитків майну третіх осіб.

Основним завданням цієї системи є захист потерпілих в ДТП за участю автовласників – нерезидентів країни. У цілому, “Зелена карта” – це поліс, створений відповідно до закону про обов’язкове страхування власників транспортних засобів, без якого людина не має права керувати автомобілем на території країн-учасниць цієї системи [5].

Система “Зелена карта” діє в таких країнах: Австрія, Албанія, Андорра, Бельгія, Білорусь, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Великобританія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ізраїль, Іран, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Македонія, Мальта, Марокко, Молдова, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Росія, Румунія, Словацька Республіка, Словенія, Туніс, Туреч-

чина, Україна, Франція, Фінляндія, Хорватія, Чехія, Чорногорія, Швейцарія, Швеція, Естонія, Сербія.

У деяких країнах Африки та Азії діють свої міжнародні системи страхування, аналогічні "Зеленій картці": "Рожева карта" – у 6 країнах Центральної Африки, "Біла карта" – 9 країн, "Синя карта" – 9 країн, "Жовта карта" – 9 країн, "Коричнева карта" – у 14 країнах Африки, "Помаранчева карта" – у 19 арабських країнах.

Нещодавно Всесвітня організація охорони здоров'я опублікувала глобальну доповідь про стан безпеки дорожнього руху, в якій сказано, що у всьому світі щорічно в ДТП гине 1,25 млн людей і цей показник практично не змінюється з 2010 р. ДТП є головною причиною смертності молодих людей у віці від 15 до 29 років. Майже половина з тих, хто гине на дорогах – це пішоходи, велосипедисти й мотоциклісти. Причому для чоловіків ризик загинути в ДТП в три рази вищий, ніж для жінок.

Для того, щоб оформити договір страхування необхідно пред'явити такі документи:

- довідка про присвоєння ідентифікаційного коду;
- паспорт або документ, що засвідчує особу страхувальника;

- копія технічного паспорта на транспортний засіб;
- посвідчення водія.

Слід враховувати загальні вимоги до автомобіля, який виїжджає за кордон:

- автомобіль повинен відповідати технічному паспорту;
- має бути в належному технічному стані й зовнішньому вигляді, зокрема не допускаються ксенонові фари з сильною потужністю, не дозволяється тюнінг (враховуючи тонування вікон), який не вказаний у документах на авто;
- повинен мати стандартний (неіменний) державний номер автомобіля;
- повинен мати наклейку регіону UA;
- в автомобілі має бути аптечка, яка відповідає євростандартам, і вогнегасник.

Також бажано мати закордонний паспорт, щоб правильно написати в поліс ім'я та прізвище латинськими літерами. Слід наголосити, що страховий поліс оформляють на автомобіль, а не на водія, тож керувати застрахованим автомобілем може не тільки власник. У самому сертифікаті лише вказується особа, яка уклала договір страхування.

Таблиця 1.

Список страхових компаній, які мають право здійснювати продаж "Зеленої картки" в Україні

Н п/п	Назва страхової компанії
1.	ВАТ "СК "Універсальна"
2.	ВАТ УСК "ГАРАНТ-АВТО (Дженералі Гарант Страхування)"
3.	ВАТ НАСК "Оранга"
4.	УАСК "Аска"
5.	ПАТ АСК "ІНГО Україна"
6.	ПАТ УСК "Княжа"
7.	СТ "Глобус"
8.	АТ "Українська Пожежна Страхова Компанія"
9.	ПАТ "УПСО"
10.	ВАТ "СК "PZU Україна"
11.	ПАТ "Просто-Страхування"
12.	ПАТ "СГ "ТАС"
13.	ПАТ "СК "UNIQA (Кредо-Класик)"
14.	ПАТ "СК "Еталон"

Таблиця 2.

Вартість "Зеленої картки" для автомобілів, які вирушають на територію країн Європи, грн.

Транспортні засоби	Період страхування												
	15 днів	1 місяць	2 місяці	3 місяці	4 місяці	5 місяців	6 місяців	7 місяців	8 місяців	9 місяців	10 місяців	11 місяців	1 рік
Легкові авто	247	394	681	936	1185	1488	1751	2014	2062	2116	2129	2148	2168
Автобуси	931	1293	1939	2586	3232	3879	4526	5172	5819	6465	7112	7759	8405
Вантажні автомобілі	584	775	1396	1965	2534	3103	3672	4241	4810	5379	5896	6414	6931
Причепи	85	118	204	290	375	461	547	632	718	803	889	975	594
Мотоцикли	99	136	227	318	410	500	592	682	774	825	861	882	917

При настанні страхового випадку винуватець події зобов'язаний надати іншим учасникам ДТП копії свого поліса. Після цього необхідно викликати поліцію, щоб засвідчити подію й підписати документи. А також оперативно інформувати страхову компанію про настання страхового випадку й надати підтверджувальні документи.

Головним питанням, яке хвилює всіх, хто оформляє договір страхування є виплата страхового відшкодування. Сума виплати узгоджується із законодавством країни, в якій сталося ДТП. На території країн деяких учасників Євросоюзу максимальна сума виплати на сьогодні необмежена, наприклад, в Естонії, Польщі, Італії максимальна сума виплати становить 5 млн євро, в Німеччині 7,5 млн євро, а в Бельгії, Франції, Ірландії, Люксембурге і зовсім не обмежена [1].

Отже, для виїзду на своєму авто до зарубіжних країн обов'язково потрібно придбати “Зелену карту” (Green Card). Вона допоможе уникнути непередбачених витрат у разі ДТП (а це тисячі євро в Європі),

при цьому в деяких країнах за відсутність цього поліса передбачена адміністративна відповідальність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Моторного транспортного страхового бюро України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtsbu.kiev.ua/>.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov.ua.
3. Постанова НБУ № 540 від 29 серпня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/documentid/9987297>.
4. Постанова НБУ № 591 від 22 вересня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/documentid/10601164>.
5. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 22.09.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
6. Про страхування: Закон України від 7.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

УДК 091

ЧУДОВЕЦЬ В.

Наук. керівник: МАТВІЄНКО І.С., канд. філос. наук
м. Київ

АНТИЧНА МІФОЛОГІЯ ТА ЇЇ ВИРАЖЕННЯ В РАННІЙ АНТИЧНІЙ ФІЛОСОФІЇ

Антична міфологія формується на зорі старогрецької культури й у своєму розвитку проходить два головних етапи: доолімпійський або хтонічний (від давньогрецького хтон – земля) й олімпійський. Боги першого періоду ворожі людям, вони поєднують у собі дику силу та страхітливність, це, скоріше, чудовиська. Поступово їхні образи облагороджуються, і в олімпійській міфології, в якій життя богів пов'язане з горою Олімп, вони вже мають знайомий сучасній людині вигляд. Це й Афродіта (у римській інтерпретації – Венера) – богиня любові й жіночості, й Аполлон – покровитель поетів і носій чоловічої краси, й Зевс (Юпітер) – глава божественного роду, що живе на Олімпі, повелитель грому й блискавки та багато інших.

Олімпійські боги являють собою родову общину тілесно безсмертних істот. Саме тілесне безсмертя принципово відрізняє їх від людини. В усьому іншому вони подібні людині – можуть бути заздрисними, мстивими, сповнюватися пристрастю до земних жінок, у результаті якої народжуються напівбоги та герої.

Таким чином, відмінність античного божества й людини суто кількісна, екстенсивна – по суті, на

Олімпі живе могутній рід тілесно безсмертних людей, що постійно втручаються у життя смертних. Один із найбільш відомих дослідників античної культури й міфології О. Ф. Лосєв бачить у родових відносинах олімпійських богів найістотнішу рису античного світогляду. Він пише: “Звідкіль така сила античності, що вона незмінно воскресає і превозноситься протягом цілих століть? А це відбувається тільки тому, що людині при всіх успіхах її цивілізації і при будь-якому торжестві розумових побудов, дуже важко забути, що в неї є батьки й діти, що протягом усього свого життя вона по руках і ногах пов'язана родинними відносинами і що кровність це аж ніяк не є випадкове явище, а щось у людському, та й у всьому природному житті дуже глибоке й невикорінне”.

Найважливішою рисою античного світогляду є космологізм, який, по суті, являє собою накладання земних відносин на всю природу. “Ми, що живемо в період крайнього розвитку розумової цивілізації, – застерігає О. Лосєв, – не повинні дивуватися тому, що античні люди межею всякої істини й краси вважали космос, космос матеріальний, фізичний, почуттєвий, одушевлений і вічно рухливий”.

Якщо на Сході природа накладається на людину й суспільство, розчиняючи їх у собі, то в античності образ людини накладається на природу й космос, змінюючи їх.

Уособленням живого, рухливого космосу, що вдень заливає світ людини сонцем, а ночами дивиться на нього очима зірок, виступають олімпійські боги. У їхніх образах воедино зливається людське та природне, породжуючи надлюдське й надприродне. Не можна не погодитися з О. Лосевим, який зазначає: "Античність ніколи не могла розпрощатися зі своїми богами, і міфологія завжди грала в ній величезну роль, настільки величезну і геніальну, що цих античних богів освічені люди не можуть забути протягом двох, а точніше сказати, трьох тисячоліть".

І водночас антична філософія повстає проти міфології, бажаючи символізувати й раціонально

змінити її. І якщо "Іліада" й "Одіссея" Гомера повністю знаходяться в стихії міфології, то вже "Теогонія" Гесіода є використанням міфології для символічного пояснення світової еволюції. Гесіод описує споконвічний Хаос, із якого виникає Земля, Тартар (підземне царство мертвих) й Ерос (начало любові й життя).

Мислителі Мілетської школи (Фалес, Анаксимен, Анаксимандр) ставлять проблему першоначала буття, виводячи світ не з Хаосу, який не можна досягнути раціонально, а з першопричини. Але ця першопричина (вода, вогонь, повітря) суціль речовинна, й тому в ученнях мілетців губиться філософський характер проблеми походження світу й людини. Мілетські мислителі більше фізики, ніж філософи. Іншими словами, ми могли б назвати їх натурфілософами.

УДК 811.111:378.147

ЯЩУК Т. О.

Наук. керівник: БОБРУК А.М., канд. політ. наук, доц.
м. Вінниця

НАВІЩО МИ ВЧИМО АНГЛІЙСЬКУ МОВУ?

Завдяки знанням англійської мови ви можете сприймати більше інформації, ніж ті, хто її не знає. Ви зможете спілкуватися з цікавими людьми та просто дивувати всіх інших своїми знаннями іноземної мови. А якщо ви мрієте про кар'єрний ріст, то володіння англійською буде дуже доречним. Знання англійської збільшує ваші можливості отримання інформації, наприклад, у всіх нас є свої захоплення. Це можуть бути наукові дослідження, музика, комп'ютери, бізнес, спорт тощо. У наш час такі ЗМІ, як інтернет, телебачення та преса, дають практично необмежену кількість інформації з будь-яких питань. Зрештою ми живемо в епоху інформації. Є тільки одна проблема: більшість світової інформації подається англійською мовою.

Нижче наведені приклади інформації, яку ви можете отримати, знаючи англійську: Більшість веб-сторінок в інтернеті, тобто більш ніж 1 млрд (1,000,000,000) сторінок інформації! Надзвичайно, адже знання лише однієї іноземної мови забезпечують вам доступ майже до всієї інформації у світовій павутині.

Преса. У всіх країнах світу продаються газети та журнали англійською мовою. І ви з легкістю зможете читати газети світового рівня, такі як "Times", "Newsweek" чи "International Herald Tribune".

Знаючи англійську, ви легко можете переглядати телепередачі на міжнародних каналах, наприклад, "CNN International" та "NBC". Вони передають новини набагато швидше та професійніше, ніж наші

телевізійні мережі. До того ж ви можете дивитися міжнародні телевізійні канали, перебуваючи в будь-якому куточку світу. Знання англійської допомагає у спілкуванні з людьми: англійську часто називають мовою комунікації. І чому ж? Мабуть, через те, що все людство на планеті негласно вирішило спілкуватися саме цією мовою [1].

Наступні підрахунки говорять самі за себе: приблизно 1,5 млрд. людей в світі говорять англійською. Ще 1 млрд людей вивчають цю мову, 75 % всіх листів та листівок у світі пишуться англійською.

Майже всі міжнародні конференції та конкурси проводяться англійською мовою. Наприклад, Олімпійські Ігри чи конкурс Міс Світу. Переговори та наради дипломатів та політиків із різних країн ведуться англійською. Англійська мова – це основна мова таких організацій, як ООН, НАТО тощо.

Ті, хто знають англійську мову, можуть спілкуватися з людьми з усього світу та вести бесіди в міжнародних інтернет-чатах та групах, дізнаватися багато нового та цікавого про життя та культуру інших націй. З легкістю подорожувати світом, оскільки англійською говорять більше, ніж у ста країнах світу. Знаючи англійську, ви без будь-яких труднощів зможете запитати дорогу, розпочати бесіду та попросити про допомогу. Якщо ви шукаєте гарну роботу, пов'язану зі сферою бізнесу, технікою чи наукою, негайно беріться за вивчення англійської. А якщо вам вже пощастило знайти гарну роботу, можна вчити

англійську для просування кар'єрними сходами. Знання англійської мови дозволить вам:

- з гордістю зазначити в вашому резюме "чудове володіння англійською",
- влаштуватися на роботу вашої мрії та заробляти багато грошей;
- досконало освоїти комп'ютер та його програми;
- бути бізнесменом (або ж бізнес-леді) світового рівня; це ж так просто: усі міжнародні переговори та підписання угод проходять англійською. Тому, якщо ви хочете брати участь в міжнародних конференціях, спілкуватися з діловими людьми, читати міжнародні журнали та газети про бізнес, ви повинні знати англійську мову.
- англійська допомагає повністю насолодитися мистецтвом. Англійська, як жодна інша мова, допомагає у сприйнятті світової культури [2].

Крім того, гарне володіння англійською мовою дозволить вам дивитися англійські та американські фільми в оригіналі, читати твори британських й американських авторів в оригіналі, а також книги, перекладені з інших мов. Щоб вас не зацікавило – ви можете прочитати про все це англійською, насолоджуватися музикою – адже пісні стають ще кращими, якщо ви розумієте, про що в них йдеться.

Зрештою, відчуття того, що ви з кожним днем вивчаєте щось нове та удосконалюєте себе, ні з чим не порівняти. Упевнена, що ви ніколи не забудете той момент, коли вперше заговорили з іноземцем або зрозуміли, про що йдеться в тому чи іншому фільмі. Вас буде вабити процес навчання, якщо ви усвідомите, що з кожним днем ваша англійська стає більш довершеною.

Отже, знання англійської мови дуже необхідне сучасній людині для того, щоб бути конкурентоспроможною та завжди залишатись у тренді. Крім того, навичка володіння мовою, робить можливим розвиток людини в професійному та культурному напрямках, дає можливість краще пізнавати світ, подорожуючи та спілкуючись із людьми з різних країн. Навіть можливості для розваг стають набагато ширшими, якщо знаєш англійську мову. Вивчення мови сприяє розвитку пам'яті та розумових здібностей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Омельченко І. Навіщо ми вчимо мову / І. Омельченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://greenforest.com.ua/journal/read/navicsho-mi-vchimo-anglijsku-movu..>
2. Міжнародна англійська мова у глобальному світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/languages/article/5684/>

ЗМІСТ

**СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

БЛОШКУРСЬКА Н.В., БЛОШКУРСЬКИЙ М.В. Порівняльний аналіз IPO та інших інвестиційних джерел (м. Умань)	3
ВДОВИЧЕНКО А.О., НІКІТЧИНА О.В. Мінімальна заробітна плата як основна державна соціальна гарантія для зайнятого населення (м. Житомир)	5
ВДОВИЧЕНКО О.В., МАРАХОВСЬКА Т.М. Особливості податкового навантаження в Україні (м. Вінниця)	8
ГОДОВАНЮК Н.В., ЧЕРНЯХОВИЧ І.А. Проблеми формування ринку землі в Україні (м. Вінниця)	10
МОРОЗ В., СКИБА Т.В. Дауншифтинг як соціально-економічне явище (м. Житомир)	11
МУЛЯР М.А., МИРОНЕНКО М.Ю. Особливості розвитку ринку банківських послуг в Україні (м. Вінниця)	13
НАБАТНІКОВА Т.С., ПИЛЯВЕЦЬ В.М. Місце та роль людини в економічній системі (м. Вінниця)	15
НЕЧИПОРУК Н.С., ПИЛЯВЕЦЬ В.М. Кредити: плюси і мінуси життя в борг (м. Вінниця)	17
ОСАДЧА А.С., ЄФІМЧУК Н.І. Словечансько-Овруцький кряж: туристичні ресурси Житомирської області (м. Житомир)	18
ПАВЛУСЕНКО В., ЄФІМЧУК Н.І. Проблеми, перспективи та пропозиції розвитку сільського зеленого туризму на основі державного геологічного заказника "Камінне Село" (м. Житомир)	20
РЫЖКОВ М.А., КАРПОВА Т.С. Проблема безробіття в Україні на сучасному етапі (м. Київ)	21
СЄДОВА В., ЄФІМЧУК Н.І. Туристичний потенціал Бердичева як перспектива забезпечення конкурентоспроможності регіональної економіки (м. Житомир)	23
СКИБА Т.В. Фріланс як сучасна форма реалізації трудового потенціалу (м. Житомир)	24
СЛАТВІНСЬКИЙ М.А. Інвестиційна складова забезпечення економічної безпеки підприємств (м. Умань)	26
ЦИБУЛЬСЬКИЙ В. О., ФАРАФОНОВА Н. В. До проблеми державного регулювання розвитку туристичної індустрії України (м. Житомир)	28
ШЕСТОПАЛ А.А., КАРПОВА Т.С., Заработная плата в Украине: современный уровень и тенденции развития (м. Київ)	31
SYSOIEVA I. M., BALAZYUK O. Y. The Development of Economic Analysis in Ukraine (Ternopil)	33

БИЧЕВА Т., МАКСИМЕЦЬ С.М. Формування управлінської компетентності та професійного зростання керівника дошкільного навчального закладу (м. Житомир)	34
ГУЦЬКО І.С., ЧЕРНЯХОВИЧ І.А. Актуальні проблеми управлінської праці на підприємствах України (м. Вінниця)	37
ГУЦЬКО І.С., ПИЛЯВЕЦЬ В.М. Менеджмент як професійна діяльність (м. Вінниця)	38
ДОРОШ І.В., ПИЛЯВЕЦЬ В.М. Ціна та особливості дії механізму ринкового ціноутворення (м. Вінниця)	39
КЛОЧКО О.В. Формування нових підходів до розробки стратегії використання людського потенціалу в закладах охорони здоров'я (м. Вінниця)	41
КОЗАК О.О., ПИЛЯВЕЦЬ В.М. Розвиток економічного аналізу та його місце в системі управління виробництвом (м. Вінниця)	44
КОЛОСОВСЬКА А.В., МИРОНЕНКО М.Ю. Соціально-економічне значення розвитку ринку сувенірів в Україні (м. Вінниця)	45
МАКАРЕНКО А.В., ПІШЕНІНА Т.І. Організаційно-економічні механізми підвищення якості харчової промисловості (м. Київ)	47
МАКСИМЕЦЬ К. Особливості формування конкурентної стратегії підприємства-імпортера (м. Київ)	48
МЕЛЬНИЧУК Я.В., ПИЛЯВЕЦЬ В.М. Реклама в економіці (м. Вінниця)	52
ПІДРУЧНА А., ЧЕРНЯХОВИЧ І.А. Корпоративний імідж: теоретичні та практичні проблеми формування (м. Вінниця)	53
ПУХНЮК М.А., МИРОНЕНКО М.Ю. Основні тенденції розвитку ринку міжнародного туризму (м. Вінниця)	54
РОГОВЧЕНКО М.П., ВИШНЕВСЬКА Н.М. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України (м. Житомир)	55
СТИШНЕВА М., МОМОНТ Т.В. Амортизація як складова механізму відтворення основних виробничих засобів (м. Житомир)	58
ТОМІЛОВИЧ О.О., ЧЕРНЯХОВИЧ І.А. Проблеми мотивації праці на підприємствах України (м. Вінниця)	61
ЦИБУЛЬСЬКИЙ В.О., ПАЦАЛЮК К.О. Особливості поведінки споживача в сучасних умовах (м. Житомир)	62
ЧАЙКА М.В., ПІШЕНІНА Т.І. Управління знаннями в сучасних виробничих системах (м. Київ)	64
ШЕМЕТ Д.А., ПІШЕНІНА Т.І. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в поліграфічній сфері (м. Київ)	65
ШИМАНСЬКА В.В., ФАРАФОНОВА Н. В. Формування збалансованої системи показників для туристичної галузі України (м. Житомир)	67
ШОВТЮК Д.П., СКИБА Т.В. Нейромаркетинг як ефективний інструмент впливу на поведінку споживачів (м. Житомир)	69
ЯЩУК Т.О., ЧЕРНЯХОВИЧ І.А. Проблеми та перспективи розвитку маркетингових досліджень в Україні (м. Вінниця)	71

ПСИХОЛОГІЯ: ПРАКТИЧНІ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

АТАМАНІЮК М.Ю., БЕГЕЗА Л.С. Психологічні особливості розвитку сенсорної системи слуху в дітей молодшого шкільного віку (м. Київ)	73
БОРИСОВА В.О., ІГНАТЕНКО О.В. Агресивність у підлітковому віці та вплив на неї вікових криз (м. Київ)	75
ГОРБАТЮК Ю.П., КАЗЬМЕРЧУК А.В. Виникнення та розвиток агресивної поведінки в підлітковому віці (м. Житомир)	76
ГРИДКОВЕЦЬ Л.М. Стратегії та умови надання психологічної допомоги ветеранам із урахування кризового контенту (м. Київ)	77
ДЕМ'ЯНЕНКО М., ІГНАТЕНКО О.В. Вплив котів на життя людини (м. Київ)	78
ЄВДОКИМОВА Д., ІГНАТЕНКО О.В. Аналіз групової психодіагностики за допомогою тесту ШТРР (Шкільний тест розумового розвитку) на основі дослідження сучасних школярів (м. Київ)	79
ЖУСІНАС Ю., ІГНАТЕНКО О.В. Психологічна залежність підлітків від засобів комунікації (м. Київ)	81
КАМІНСЬКА А.О. Якість життя референтних родичів пацієнтів із афективними розладами (м. Вінниця)	83
КВАТЕРЧУК Ю., ІГНАТЕНКО О.В. Дослідження креативності у дітей п'ятого та дев'ятого класів (за тестом креативності Е. П. Торренса) (м. Київ)	84
КОГУТ А., ІГНАТЕНКО О.В. Теоретический анализ соотношения аутизма и гениальности в современной психологической науке (м. Київ)	86
ЛУЩЕНКО Л., ІГНАТЕНКО О.В. Вплив музики на людину (м. Київ)	87
МОНСТОВИЧ-АРТЕМ'ЄВА П.В., ІГНАТЕНКО О.В. Дослідження творчого мислення студентів (м. Київ)	88
МОРАВСЬКА А.А., МИЦЕНКО Д.В. Класифікація основних видів психологічної експертизи (м. Житомир)	90
МУЗЫКА Е., ІГНАТЕНКО О.В. Теоретико-методологический подход в рассмотрении эмоций (м. Київ)	92
ОСТАПЧУК Д., ДУБРАВСЬКА Н.М. Шляхи запобігання та розв'язання організаційних конфліктів (м. Житомир)	94
ПАЛАМАРЧУК Х.О., КАЗЬМЕРЧУК А.В. Особливості суїцидальної поведінки особистості (м. Житомир)	97
ПУХНЮК М.А., ПОТОЦЬКА І.С. Образ "ідеальної" жінки (м. Вінниця)	98
РОМАНОВА А.С., КАЗЬМЕРЧУК А.В. Тенденції, вияви, виклики та загрози сучасного тероризму (м. Житомир)	100
РЫБАС Д.А., МЕЛЬНИК Н.Ю. Политическое участие в юношеском возрасте (м. Київ)	102
САФОНЧИК О.О., ІГНАТЕНКО О.В. Проблема агресії молодших школярів на сучасному етапі в теорії та практиці соціальної роботи (м. Київ)	104
СЕЛЕЗНЬОВ Д.О., ШКРЕБТІСЕНКО Л.П. Почуття провини в сімейних конфліктах (м. Київ)	105

СОРОКА А., ДУБРАВСЬКА Н.М. Дитячі страхи : причини виникнення й особливості перебігу (м. Житомир)	106
ХОЦЕВИЧ М.М., ІГНАТЕНКО О.В. Експеримент Форера (м. Київ)	108
BIENERT A. Parenting Children with Autism Spectrum Disorder (Virginia Beach, USA)	109
KOCHER N., SMITH J. Counseling male survivors of sexual assault (Virginia Beach, USA)	111
KREIMEYER J. Impact of Trauma Training on Compassion Fatigue Impact of Trauma Training (Virginia Beach, USA)	114
STAFFORD K. Combined Models of Counseling Supervision (Virginia Beach, USA)	115
ZAPOROZHETS O. Preparing mental health counselors to work with complex trauma in Ukraine (Virginia Beach, USA)	117

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ, КОМУНІКАТИВНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ЦІННОСТІ ОСВІТИ

ЯКОВЛЕВА О.В. Багатомовність як невід’ємна складова сучасної бізнес-освіти (м. Київ)	119
БОЙЧЕНКО М.І. Цінності та функціональні завдання комунікації в освіті (м. Київ)	121
ВІНІЧУК А.В., БОБРУК А.М. Важливість знання англійської мови для фахівців у галузі ІТ (м. Вінниця)	123
ДОРОШ І.В., БОБРУК А.М. Якою англійською розмовляють у світі? (м. Вінниця)	124
ЖИГИЛЕВИЧ О.Ю. Бізнес-освіта як сполучення економічної освіти та менеджмент-освіти (м. Київ)	125
ІВАЩУК В., МАТВІЄНКО І.С. Ментальні відмінності українців у творчості Дмитра Донцова (м. Київ)	126
КАСЯН М., МАТВІЄНКО І.С. Проблема людини в філософії Просвітництва (м. Київ)	128
КІЦУЛ М., КОТЛЯРОВА Т.В. Аксиологічна основа сучасної католицької педагогіки (м. Київ)	128
КОВАЛЕНКО И., КУЛЬТЕНКО В.П. Философия Индии (г. Киев)	129
КРИВОБОКА Г.І. Веб-квест як засіб формування професійних та інформаційних компетентностей студентів комп’ютерних спеціальностей (м. Вінниця)	131
КУШНІР О.Я. Цінності як основа мотивації до освіти (м. Київ)	133
ЛИСА А., КУЛЬТЕНКО В.П. Життя Данте Аліг’єрі та вплив його кохання до Беатріче на твори й філософські думки (м. Київ)	135
МАРХАЛЬЧУК Г., КУЛЬТЕНКО В.П. Рационалізм та емпіризм: порівняльна характеристика на прикладі філософії Ф. Бекона та Р. Декарта (м. Київ)	136
МАРЧЕНКО Г., СТАХОВА О.О. Роль емпатії в професійній діяльності майбутніх фахівців-педагогів (м. Житомир)	138
МЕЛЕХОВА О., КОТЛЯРОВА Т.В. Специфіка розуміння церковно-державних відносин у модерну добу (м. Київ)	140
НАГОРНЮК В., МАТВІЄНКО І.С. Діалогізм як методологічна засада сучасної науки (м. Київ)	141

ПАВЛЮК О.В., ЄВСЄЄВА Л.І. Секрети ефективної комунікації (м. Вінниця)	142
ПАНЬКО И., КУЛЬТЕНКО В.П. Мнемотехника (г. Киев)	144
ПРЕДКО О., КУЛЬТЕНКО В.П. Гуманізм у творчості Франческо Петрарки (м. Київ)	145
РУДЕНЬКИЙ А., МАТВІЄНКО І.С. Гуманістичні тенденції філософії Г. Сковороди в контексті сучасності (м. Київ)	146
СВИДОВСЬКА К.В., ПЛОХІХ Б.С., КИСІЛЬ М.В., СЕМЕНЧУК С.М., КРЕНТА В.О., СЛОБОДЯНЮК Є.С., СЕЛЕЗНЬОВА Р.В. Розробка алгоритму та програми обробки аудіо-візуальної інформації шляхом сортування масивів даних для мобільних додатків (м. Вінниця)	147
СЕМЕНЧУК М., МАТВІЄНКО І.С. "Філософія абсурду" А. КАМЮ (м. Київ)	148
СКОРОХОД Т.О., НІКІТЧИНА О.В. "Зелена картка" як механізм гарантованого соціального захисту майнових інтересів постраждалих у дорожньо-транспортних пригодах (м. Житомир)	149
ЧУДОВЕЦЬ В., МАТВІЄНКО І.С. Антична міфологія та її вираження в ранній античній філософії (м. Київ)	151
ЯЩУК Т.О., БОБРУК А.М. Навіщо ми вчимо англійську мову? (м. Вінниця)	152

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до “ВІСНИКА”
Київського інституту бізнесу та технологій

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог Департаменту атестації кадрів Міністерства освіти і науки України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основний матеріал – мінімум 8 сторінок тексту;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім’я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);
- 4) електронним носієм інформації, на якому розміщуються **дві копії** вищезазначених матеріалів (стаття, анотації, відомості про авторів).

Обсяг статті повинен бути в межах від 20 тис. знаків (0,5 др.ак.) до 26 тис. знаків (0,65 др.арк).

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word у такому порядку:

- 1) індекс **УДК** (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) місце роботи, електронна адреса авторів;
- 4) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт); (між місцем роботи і назвою один інтервал);
- 5) анотація українською та російською мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною); (між назвою статті і анотацією один інтервал);
- 6) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) анотація з ключовими словами англійською мовою. Має починатися іменем, прізвищем автора та назвою статті (жирний шрифт).
- 7) сам текст (через інтервал після анотації англійською мовою).

Оформлення статті

- 1) Поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- 2) Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- 3) розділи статті виділяються жирним шрифтом;
- 4) при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, с.50]).

Оформлення списку літератури

- 1) Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:
 1. Мамардашвили М. Введение в философию / Мераб Мамардашвили. Мой опыт нетипичен. – СПб.: Азбука, 2000. – 400 с. – ISBN 5-267-00287-9.
 2. Сумерки богов / [сб. первоисточников / сост. и общ. ред. А. А. Яковлева]. – М.: Политиздат, 1990. – 398 с. – (б-ка атеистической лит.).
 3. Перспективы метафизики: Классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков: Российский гуманитарный научный фонд Международная Кафедра (ЮНЕСКО) по философии и этике СПб Научного центра РАН; ред. Г. Л. Тульчинского и М. С. Уварова. – СПб.: 2000. [электронный ресурс] / Г. П. Тульчинский, М. С. Уваров, Д. Н. Козырев, С. С. Гусев, Г. М. Бревде // Режим доступа: <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/uvarov/perspmet/index.html>.

4. Хайдеггер М. Основные понятия метафизики / М. Хайдеггер; пер. и примечания А.В. Ахутина и В.В. Бибихина // Вопросы философии. – 1989. – № 9. – с. 116-163.
5. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: Философия духа: в 3 т. / Г.В.Ф. Гегель – М.: Мысль, 1977 – Т.3. – 471 с.
- 2) Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом.
- 3) Джерела розташовуються у стовпчик.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвищ, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

- Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує подані матеріалів, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.
- Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ



WWW.KIBIT.EDU.UA

**ВПЕВНЕНІСТЬ
І ДОВІРА**

- МЕНЕДЖМЕНТ
- ЕКОНОМІКА
- ПСИХОЛОГІЯ
- КОМП'ЮТЕРНА ІНЖЕНЕРІЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242

WWW.KIBIT.EDU.UA