

## Учасники конференції

Afanasjewa L.W.

Deák József

Smyrnowa M.L.

Vasiutina Nataliia

Єрмоленко Л.В.

Гасяк М.С.

Данилюк В.О.

Джавадян О.-М.О.

Жарікова С.Б.

Кондратюк С.В.

Малець В.

Мбалла Н.Ж.Ф.

Попик М.М.

Стародубцева Е.А.

Стахова О.О.

Тимощук Л.В.

Тимчак М.В.

Царук О.І.

Циганок І.Б.

Шаталович О.М.

Шевченко Б.Г.

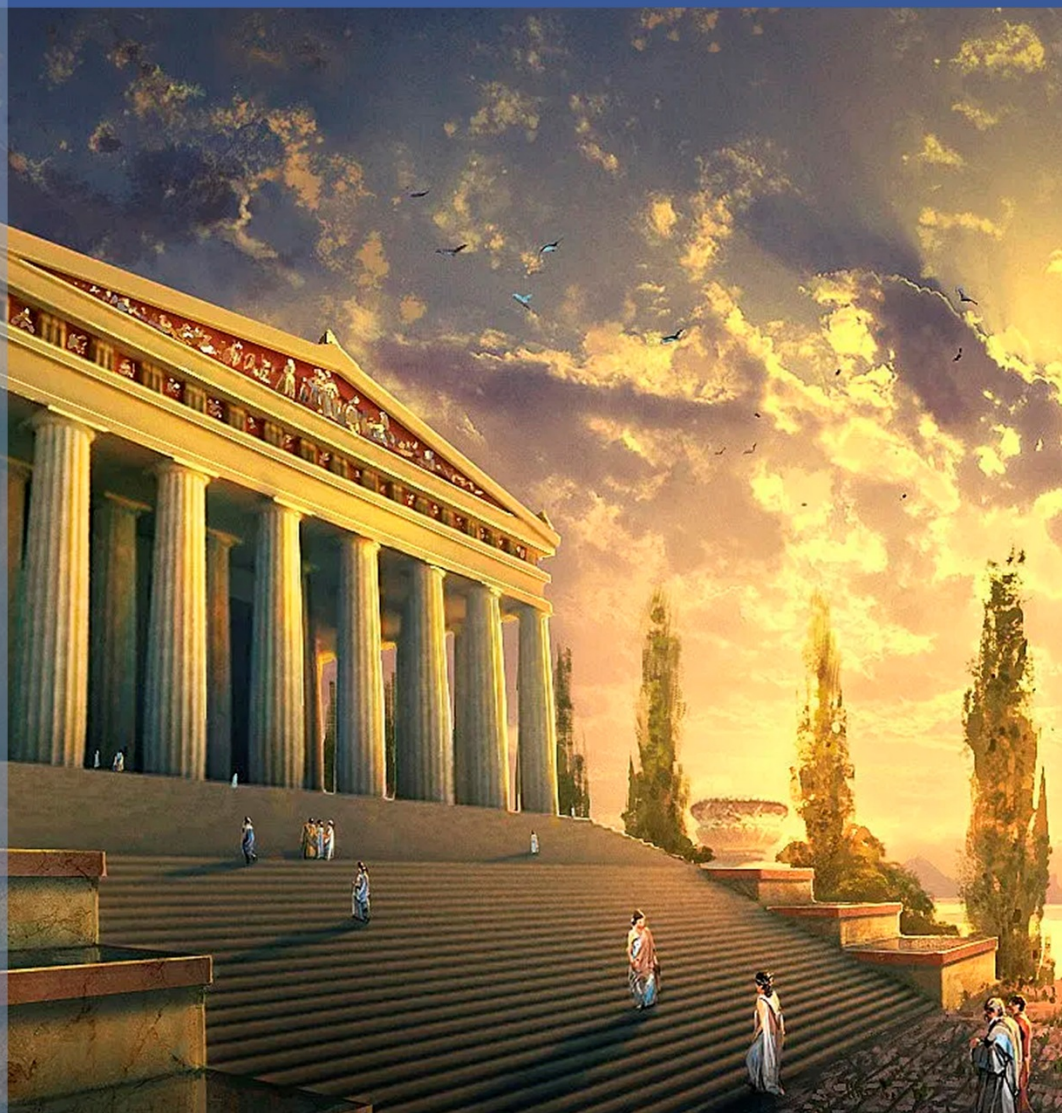
Шпіс Н.А.



**OpenSciLab.org**

Наукова платформа  
Open Science Laboratory

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ГУМАНІТАРНИХ, СОЦІАЛЬНИХ ТА ПОВЕДІНКОВИХ НАУК: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ДОСЛІДЖЕННЯ



**Матеріали**

**II Міжнародної науково-практичної  
інтернет-конференції  
(м. Київ, 21 травня 2021 р.)**

**КИЇВ 2021**

**Наукова платформа**



**Open Science Laboratory**

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ГУМАНІТАРНИХ,  
СОЦІАЛЬНИХ ТА ПОВЕДІНКОВИХ НАУК:  
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ДОСЛІДЖЕННЯ**

**Матеріали**

**II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції  
(м. Київ, 21 травня 2021 року)**

Самостійне електронне текстове  
наукове періодичне видання комбінованого використання

КИЇВ 2021

УДК 009  
ББК 6/8  
А-437

**Актуальні питання гуманітарних, соціальних та поведінкових наук: теоретичні та прикладні дослідження [зб. наук. пр.]**: матеріали II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 21 травня 2021 р.). Київ, 2021. 125 с.

Збірник містить матеріали (тези доповідей) II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні питання гуманітарних, соціальних та поведінкових наук: теоретичні та прикладні дослідження», у яких всебічно висвітлено проблеми гуманітарних, соціальних та поведінкових наук.

Видання призначене для науковців, науково-педагогічних працівників, докторантів, аспірантів та студентів.

II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Актуальні питання гуманітарних, соціальних та поведінкових наук:  
теоретичні та прикладні дослідження»  
(м. Київ, 21 травня 2021 р.)

Адреса оргкомітету та редакційної колегії:

м. Київ, Україна

E-mail: [conference@openscilab.org](mailto:conference@openscilab.org)

[www.openscilab.org](http://www.openscilab.org)

Наукові праці наведені в алфавітному порядку та згруповані за напрямками роботи конференції.

Для зручності, беручи до уваги, що видання є електронним, нумерація та загальна кількість сторінок наведені з врахуванням обкладинки.

Збірник на постійній сторінці конференції: <https://openscilab.org/ru/?p=4295>

*Матеріали (тези доповідей) друкуються в авторській редакції.  
Відповідальність за якість та зміст публікацій несе автор.*



## ЗМІСТ

\* зміст інтерактивний  
(натиснення на назву призводить до переходу на відповідну сторінку)

### ЕКОНОМІКА

#### **Малець В.**

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ АНАЛІЗУ НЕБЕЗПЕК І КРИТИЧНИХ ТОЧОК КОНТРОЛЮ (НАССР) В МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ. .... 7

#### **Мбалла Н.Ж.Ф.**

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ГОСУДАРСТВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АФРИКИ КАК ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СООБЩЕСТВА ЦЕНТРАЛЬНОЙ АФРИКИ (СЕМАС) ..... 19

#### **Попик М.М., Шпіс Н.А.**

ІННОВАЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ..... 25

#### **Тимчак М.В.**

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК СКЛАДОВА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ..... 31

### ІСТОРІЯ ТА АРХЕОЛОГІЯ

#### **Deák József**

80 ЛЕТ ГЕРОИЗМУ НА ТЕРРИТОРИИ БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА, ПРЕДКОВ НЫНЕШНЫХ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ, В ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ СИТУАЦИИ 1941-ГО ГОДА..... 35

#### **Кондратюк С.В.**

ЗАКОНОДАВЧІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РОСІЙСЬКІЙ ІМПЕРІЇ ..... 44

*ПОЛІТОЛОГІЯ*

**Шевченко Б.Г.**

СТАНОВЛЕННЯ СЛОВЕНІЇ ЯК ПОЛІТИЧНО Й ЕКОНОМІЧНО  
НЕЗАЛЕЖНОЇ ДЕРЖАВИ ..... 55

*ПСИХОЛОГІЯ*

**Гасяк М.С.**

РОЛЬ ОСВІТИ У ЗМЕНШЕННІ «ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНОГО  
РОЗРИВУ»: ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКИЙ ПІДХІД..... 59

**Джавадян О.-М.О.**

СУЧАСНІ ПСИХОЛОГІЧНІ МОДЕЛІ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОЇ  
РЕКЛАМИ НА СОЦІАЛЬНУ ПОВЕДІНКУ ..... 64

**Жарікова С.Б.**

ОСОБИСТІСНА ЗРІЛІСТЬ ТА КОПІНГ - СТРАТЕГІЇ У ЖІНОК:  
ВІКОВИЙ РАКУРС..... 73

**Стахова О.О., Тимощук Л.В.**

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ДЕПРЕСІЇ В  
ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ..... 81

**Царук О.І.**

ПРОГРАМА РОЗВИТКУ АСЕРТИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ  
ЮНАЦЬКОГО ВІКУ..... 85

*ФІЛОЛОГІЯ*

**Afanasjewa L.W., Smyrnova M.L.**

DIE ROLLE EINER FREMDSPRACHESPRACHE BEI DER AUSBILDUNG  
VON HOCHQUALIFIZIERTEN SPEZIALISTEN..... 90

**Vasiutina Nataliia**

STANDARD AND SUBSTANDARD IN THE STYLISTIC  
DIFFERENTIATION OF THE ENGLISH LANGUAGE ..... 97

**Данилюк В.О.**

ВИКОРИСТАННЯ АВТЕНТИЧНИХ ТЕКСТІВ З МЕТОЮ  
ВДОСКОНАЛЕННЯ МОВЛЕННЄВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ СТУДЕНТІВ-  
ТУРИЗМОЗНАВЦІВ (НА БАЗІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ)..... 100

**Єрмоленко Л.В.**

NON-PHYLOGICAL SPECIALITIES STUDENTS' TRAINING THEORY  
AND PRACTICE OF TRANSLATION..... 107

**Стародубцева Е.А.**

ETYMOLOGICAL PECULIARITIES OF ENGLISH IDIOMS ..... 111

**Циганок І.Б.**

КОЛІРНІ НАЙМЕНУВАННЯ У МОВОТВОРЧОСТІ В. СТЕФАНІКА..... 118

*ФІЛОСОФІЯ*

**Шаталович О.М.**

ПРИНЦИП СПОРІДНЕНОСТІ У КОНТЕКСТІ ФІЛОСОФІЇ СЕРЦЯ  
ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ..... 122

## ЕКОНОМІКА

УДК 006.1

### **ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ АНАЛІЗУ НЕБЕЗПЕК І КРИТИЧНИХ ТОЧОК КОНТРОЛЮ (НАССР) В МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.**

**Віктор Малець**

(м. Ужгород)

*Анотація. В статті обґрунтовано переваги використання основних методів системи для аналізу ризиків та небезпек. Автором досліджено проблеми у впровадженні та практичному використанні готелями та ресторанами стандартів та процедур контролю якості харчової продукції під час її виробництва в закладах готельно-ресторанного господарства. Проведено аналіз імплементації в законодавство України нормативних та міждержавних угод підписаних державою Україна та СОТ/ФАО по впровадженню норм та стандартів харчової безпеки.*

*Ключові слова: харчова безпека споживача, готельний та ресторанний бізнес, аналіз ризиків та небезпек, система контролю та управління, законодавчі акти.*

Концепція та система НАССР сформувалася в 60-х роках спільними зусиллями компанії «Пілсбурі», Лабораторії збройних сил США і Національного управління з аеронавтики і космонавтики (NASA) під час роботи над Американською Космічною Програмою. Перед NASA стояло завдання розробити систему, що виключає можливість утворення токсинів у харчовій продукції і, як наслідок, запобігти харчовим отруєнням. Вибіркові та

навіть і тотальні випробування кінцевого продукту або напівфабрикатів не могли гарантувати безпечності продукції, проте суттєво ускладнювали технологічний процес і збільшували вартість виробництва.

Для вирішення цієї проблеми була ініційована розробка концепції НАССР, представлена компанією «Пілсбурі» у 1971 році на Першій Американській Національній Конференції з питань безпечності харчових продуктів. Після цього Управління США з контролю за харчовими продуктами і лікарськими засобами (United States Food and Drug Administration) стало вимагати застосування системи НАССР під час виробництва рибних продуктів, а Департамент сільського господарства США – при переробці м'яса та птиці. Національна академія наук США (НАУ США) в 1985 р., після проведення оцінки ефективності регулювання харчової промисловості США, рекомендувала всім регулятивним установам прийняти підхід НАССР і обов'язкове застосування системи для виробників харчових продуктів[9,с.110]. Всесвітня організація охорони здоров'я та Міжнародна продовольча та сільськогосподарська організація (FAO) також схвалили використання системи НАССР [10]. З цього часу система НАССР поширилася практично на всі країни світу, як засіб надійного захисту споживача. Обов'язкове запровадження НАССР вимагає законодавство США, Канади, Японії, Нової Зеландії, інших країн.

Система аналізу небезпек і критичних точок контролю (англ. НАССР Hazard Analysis Critical Control Point) – є науково-обґрунтованою системою, що дозволяє створити на підприємстві умови для виробництва безпечної продукції шляхом визначення (ідентифікації) і контролю небезпечних чинників[9]. Система НАССР є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. В законодавстві України прийнято вживати англomовну аббревіатуру в назві концепції (НАССР – Hazard Analysis and Critical Control Point), або в кириличній транслітерації – ХАССП.



Система аналізу небезпек і критичних точок контролю забезпечує контроль на всіх етапах виробництва харчових продуктів, в будь-якій точці процесу виробництва, зберігання та реалізації продукції, де можуть виникнути небезпечні ситуації. При цьому особлива увага направлена на критичні точки контролю, в яких всі види ризиків, пов'язані з використанням харчових продуктів можуть бути попереджені, усунені або знижені до припустимого рівня внаслідок цілеспрямованих заходів контролю. Для запровадження системи НАССР виробники зобов'язані не лише досліджувати свій власний продукт та засоби виробництва, але й використовувати цю систему та її вимоги до постачальників сировини, допоміжним матеріалам, а також системи оптової та роздрібною торгівлі. Система НАССР не є системою відсутності ризиків. Вона розрахована на зменшення ризиків, що викликані можливими проблемами з безпекою харчової продукції.

Основними методами системи є аналіз ризиків та небезпек, визначення потенційних дефектів продукції по відношенню до виробничих факторів (критичні контрольні точки), профілактичний (превентивний), а не слідуючий (реагуючий) контроль, звітність та відповідальність [7 с.11].

НАССР – це інструмент управління, що забезпечує більш структурований підхід до контролю ідентифікованих небезпечних факторів, у порівнянні з традиційними методами, такими як інспектування та контроль якості. Використання системи НАССР дозволяє перейти від випробування кінцевого продукту до розробки превентивних методів. Поява міжнародних стандартів ISO серії 22000 започатковує наближення та встановлення еквівалентних (рівнозначних) вимог до рівня безпечності харчових продуктів для всіх учасників глобалізованого ринку.

НАССР – це потужна система, що може застосовуватися до великого спектру простих і складних операцій. Вона використовується для забезпечення безпечності харчових продуктів протягом усього ланцюга виробництва і реалізації харчового продукту. Для впровадження системи НАССР виробники

повинні досліджувати не тільки їх власний продукт і методи його виготовлення. Постає завдання застосовувати такі ж вимоги і до постачальників сировини і допоміжних матеріалів, системи дистрибуції та роздрібної торгівлі.

Правильне запровадження системи НАССР надає виробнику багато переваг економічного та управлінського характеру:

Застосування НАССР є підтвердженням виконання виробником законодавчих і нормативних вимог.

НАССР засвідчує високий рівень свідомості та відповідальності виробника перед споживачем.

НАССР дозволяє підприємствами забезпечити стабільно високий рівень безпечності харчових продуктів, і завдяки довірі споживачів в умовах зростаючої конкуренції зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку України.

Запровадження НАССР дозволяє здійснити розширення експортних ринків, адже в багатьох країнах світу НАССР є обов'язковою законодавчо встановленою вимогою.

Застосування НАССР переносить акценти з випробування кінцевого продукту на використання превентивних методів забезпечення безпечності під час виробництва та реалізації продукції, сприяючи більш раціональному використанню ресурсів.

Правильно проведений аналіз небезпечних чинників дозволяє виявити приховані небезпеки і направити відповідні ресурси в критичні точки процесу.

Зменшення втрат, пов'язаних із негативними наслідками повернень продукції, харчових отруєнь та інших проблем безпечності харчових продуктів. НАССР може інтегруватися в загальну систему управління, достатньо органічно працює з іншими управлінськими концепціями управління якістю (стандарти ISO серії 9000), управління довкіллям (стандарти ISO серії 14000) тощо.

У більшості випадків ефективність системи НАССР залежить від групи експертів, які займаються розробкою системи, так званої групи НАССР. У групу, відповідальну за розробку системи НАССР, повинні входити спеціалісти різних галузей, таких, як: мікробіологія, хімія, технологія виробництва, забезпечення якості.

При розробці системи НАССР, команда експертів використовує ряд принципів. Такий підхід включає ідентифікацію й аналіз небезпечних чинників, пов'язаних із усіма етапами виробництва харчових продуктів, починаючи з приймання сировини і закінчуючи відвантаженням продукції кінцевому споживачу. Біологічні, хімічні і фізичні небезпечні чинники розглядаються з огляду їх впливу на безпеку продукту. У результаті аналізу небезпечних чинників визначаються Критичні Точки Контролю (КТК). Потім розробляються критичні межі для кожної КТК, а також процедури моніторингу і ведення записів. Ефективність системи НАССР залежить від процедур перевірки, застосовуваних для підтвердження того, що система працює.

Таким чином, в основу системи покладено сім основоположних принципів:

Проведення аналізу небезпечних чинників.

Визначення критичних точок контролю (КТК).

Встановлення критичної межі (меж).

Встановлення процедур моніторингу КТК (Хто? Коли? Як?).

Встановлення коригувальних дій, що мають вживатися коли моніторинг вказує на вихід конкретної КТК з-під контролю.

Встановлення процедур перевірки для впевненості, що система НАССР працює ефективно.

Встановлення документування всіх процедур та записів, що мають відношення до цих принципів та їх застосування .

Процес введення в дію системи НАССР в Україні відбувався поетапно:

з 20.09.2017 року – на потужностях, на яких провадять діяльність із харчовими продуктами, у складі яких є необроблені інгредієнти тваринного походження (крім малих потужностей). Наприклад, сільгосп підприємства, які займаються переробкою і реалізацією м'яса, ковбас, сирів, йогуртів тощо;

з 20.09.2018 року – на потужностях, які провадять діяльність з готовими харчовими продуктами. Наприклад, сільгоспвиробники готової овочевої продукції;

з 20.09.2019 року – на малих потужностях (заклад громадського харчування відноситься до малої потужності, якщо він сукупно постачає харчові продукти кінцевому споживачу, має не більше ніж десять осіб робочого персоналу, займає площу не більше 400 м<sup>2</sup>) [4, ст.1 п.37].

Отже, починаючи з 20 вересня 2019 року, набувають обов'язкового характеру положення деяких нормативних актів якими передбачено застосування НАССР для усіх – навіть найдрібніших підприємств, які працюють з продуктами харчування – на малих потужностях (заклад громадського харчування відноситься до малої потужності, якщо він сукупно постачає харчові продукти кінцевому споживачу, має не більше ніж десять осіб робочого персоналу, займає площу не більше 400 м<sup>2</sup>) [4,ст.1,п.37]. Відповідно до цих положень, усі підприємства, які використовують продукти громадського харчування, зобов'язані перейти на нові стандарти контролю якості харчових продуктів, а саме запровадити систему аналізу небезпечних факторів та контролю критичних точок (з англ. НАССР – Hazard Analysis and Critical Control Points). Контролюючим органом дотримання вимог НАССР є ДПССУ (Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів) та його територіальні органи.

Ефективність впровадження системи НАССР будуть перевіряти спеціально навчені аудитори ДПССУ (Держпродспоживслужби України). Невиконання обов'язку щодо впровадження на потужностях постійно діючих процедур, заснованих на принципах НАССР тягне за собою накладення штрафу

на юридичних осіб – у розмірі від 30 до 75 мінімальних заробітних плат, на фізичних осіб-підприємців — від 3 до 15 мінімальних заробітних плат та зупинення роботи потужності.

Також передбачено, що за перше порушення протягом останніх трьох років державний інспектор видає оператору ринку припис щодо усунення порушень без оформлення протоколу.

Невиконання або несвоєчасне виконання припису тягне за собою відповідальність у вигляді штрафу: для юридичних осіб – 8 мінімальних заробітних плат, для фізичних осіб-підприємців – 5 мінімальних заробітних плат.

Відшкодування операторами ринку заподіяної шкоди (завданих збитків) здійснюється в порядку, встановленому Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про відповідальність за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції», іншими законодавчими актами.

Статистичні дані підтверджують, що питома вага суб'єктів малого підприємництва в туризмі становить 99,8%, із них 98,3% – це мікропідприємство, яке характеризується кількістю працюючих до 10 осіб та річним доходом до 2 млн. євро [3, с.54-55].

Згідно з наведеними даними, за дослідженням Мілінчук О. В. та Павлюк В.М в туристичній галузі України переважає частка малих та середніх підприємств, то мова піде саме про них [3, с.55].

Професійний та практичний досвід автора даного дослідження, а також вивчення джерел літератури з безпечності харчових продуктів[6-10] свідчить, що успіх розроблення, запровадження, моніторингу та перевірки системи НАССР залежить від комплексу управлінських, організаційних та технічних факторів. Стикаючись з безліччю цих взаємопов'язаних даних, навіть дуже великі фірми, що мають значні фінансові ресурси, технічний досвід та високу культуру управління, можуть відчувати суттєві труднощі, а на малих та

середніх підприємствах може складатись відчуття, що труднощі НАССР потенційно неможливо подолати.

Зазвичай підприємства готельно-ресторанного господарства, обслуговують туристів та місцевих споживачів, вони також займають певну частку ринку, їх власниками є одна або кілька осіб; управляються вони своїми ж власниками, які вирішують всі питання менеджменту самі з незначною допомогою інших осіб.

Особливістю малих та середніх підприємств є те, що типові малі та середні підприємства зазвичай мають обмежені ресурси (персонал, час, кваліфікація, досвід, технічна компетентність та фінанси). В контексті НАССР особливе значення має технічна компетентність, необхідна для розроблення системи. Знання з методології НАССР, яких можна набути під час навчання, повинні бути обов'язково підкріплені відповідними знаннями у сфері мікробіології та харчової хімії.

З іншого боку, практично всі малі та середні підприємства добре пристосовані до командної роботи, що дозволяє уникати багатьох проблем, що зустрічаються в більш великих компаніях. Відносно невелика кількість працівників дозволяє всю «глибину» та «ширину» організації представити у вигляді однієї команди, досягаючи при цьому більш високого ступеня причетності до спільної справи. Досить часто менеджери малих та середніх підприємств проходять свій шлях нагору, починаючи роботу з виробничих ділянок, і таке знання виробничих процесів «з перших рук» прискорює та полегшує процес аналізування небезпечних чинників, визначення критичних точок тощо. В той же час, чим менше малих та середніх підприємств, тим складніше делегувати співробітників для участі у робочих зустрічах групи НАССР. Доводиться змінювати склад групи до мінімальної кількості осіб та залучати до її роботи інших учасників за необхідності. Для дрібного бізнесу такий підхід все одно не вирішує проблеми, оскільки лише для ядра групи НАССР може бути необхідно більше половини всього особового складу

підприємства. В таких обставинах необхідні новаторські методи командної роботи, залучення зовнішніх експертів тощо.

Технічні перешкоди є не єдиною перепорою до успішного запровадження НАССР в малих та середніх закладах туристичної галузі. Досвід свідчить, що головною проблемою є розробка такої системи, яка буде справді працювати в реальних виробничих умовах; але така система майже невідворотно потребуватиме змін в культурі праці, «кліматі» підприємства. Фактично, в контексті безпечності харчових продуктів, найважливіші люди – це виробничий персонал, (оператори), які контролюють критичні точки. Але ці посади, як правило, є найбільш низькооплачуваними, недооціненими та найменш мотивованими. НАССР передбачає шлях удосконалення організації, заснований на участі та подальшій причетності. Якщо операторам, по-перше, пояснили, що вони відповідають за критично важливий процес, по-друге, попросили приєднатися до команди для розробки стратегії вирішення цього завдання, і, по-третє, їм допомогли написати реальні процедури їхньою «мовою», то це суттєво підвищить їх мотивацію та відповідальність при повсякденному виконанні процедур забезпечення безпечності харчових продуктів. Така участь в технологічних змінах та делегування контролю тим, хто має безпосереднє відношення до виробничого процесу, є рушійним механізмом впровадження необхідних змін та важливою умовою успішного запровадження НАССР. В цьому контексті спостерігається така закономірність: чим більше підприємство, тим складніше ініціювати та підтримувати такого роду зміни в культурі виробництва та відносинах між людьми. Тут малі та середні підприємства з їх менш формальними структурами управління та більш простими каналами комунікації мають очевидну перевагу. Чим менше підприємство, тим вірогідніше, що всі особи, які мають відношення до НАССР, володіють практичним досвідом, що підвищує можливості команди розробити таку систему, до якої виробничий персонал та управлінська ланка будуть однаково причетні та зацікавлені в підвищенні ефективності і функціонування.

Таким чином підсумовуючи вищеописане, можна відмітити, що процес запусканий на законодавчому рівні значно складніше впроваджується в режимі реального часу та потребує не тільки законодавчих актів, а і значного матеріально-технічного забезпечення та створення окремих територіальних навчально-виробничих центрів або при Товариствах підприємців, Центрах підвищення кваліфікації Міністерства освіти, навчально-виробничих центрів, центрів зайнятості населення, навчальних класах при Держпродспоживслужбі для підготовки або перепідготовки фахівців, навчання персоналу готельно-ресторанного господарства стандартам та процедурам системи харчової безпеки (НАССР) з наступною видачею сертифіката про проходження навчання та допуску до роботи з продуктами харчування на виробництві.

В рамках підписаної Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, нашою країною взято зобов'язання наблизити національне законодавство до законодавства європейських країн, у тому числі й у галузі санітарних та фіто санітарних норм. Впровадження системи НАССР в Україні є продовження взятих зобов'язань по гармонізації українського законодавства до вимог законодавства ЄС [1,2-4,5].

В Україні 01 липня 2003 року введено державний стандарт ДСТУ 4161:2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів», який базується на концепції НАССР [2]. Цей стандарт може бути застосований як для впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів, так і для її сертифікації. Впровадження системи НАССР в Україні регулюється такими Законами: від 23.12.97 р. № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності харчових продуктів» [4]; від 18.05.17 р. № 2042-VIII «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин» [5].



## ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА

1. Безпека продуктів харчування, відстеження та відповідальність у харчовому ланцюзі: програма технічної допомоги Європейського Союзу Тасіс Україні. – Європейська Комісія: Проект Тасіс "Створення механізму сертифікації та контролю стандартів сільськогосподарської продукції відповідно до вимог СОТ–СФС", 2005. 48 с.
2. ДСТУ 4161:2003 "Системи управління безпечністю харчових продуктів" від 01/06 2003 р.  
[http://www.certsystems.kiev.ua/media/umtst\\_doc/certific/center14/poryadoksertysy.pdf](http://www.certsystems.kiev.ua/media/umtst_doc/certific/center14/poryadoksertysy.pdf) (дата звернення 18.05.2021).
3. Мілінчук О.В., Павлюк В.М.. Стан малого туристичного бізнесу України: роль готельно-ресторанної складової в його розвитку. Економіка та управління національним господарством. Випуск 41. 2020.
4. Про основні принципи та вимоги до безпечності харчових продуктів: Закон України від 23.12.97 р. № 771/97-ВР [р.І,ст.1, п.12,п.37]  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 18.05.2021).
5. Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин: Закон України від 18.05.17 р. № 2042-VIII  
[http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T172042.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T172042.html) (дата звернення 18.05.2021).
6. Системы обеспечения качества и безопасности пищи. Учебное руководство по пищевой гигиене и системе критических контрольных точек при анализе опасного фактора. [Часть 3, Модуль I с.110]. ФАО/Рим, 2003. 227 с.
7. Система НАССР: довідник. – Львів: НТЦ "Леонорм`Стандарт", 2003. – (Серія "Нормативна база підприємства"). – 2003. 218 с.
8. Codex Alimentarius (section III-V) Food Hygiene. Basic Texts. Third Edition 2003 Food and Agriculture Organization World Health Organization/ FAO, Rome

2003 <http://www.fao.org/3/y5307e/y5307e00.htm#Contents> ((Last accessed: 18.05.2021).

9. Codex Alimentarius (section V – control of operation 5.1 control of food hazards) Food Hygiene Basic Texts Third Edition 2003 Food and Agriculture Organization World Health Organization Issued by the Secretariat of the Codex Alimentarius Commission Joint FAO/WHO Food Standards Programme, FAO, Rome 2003/ <http://www.fao.org/3/y5307e/y5307e00.htm#Contents> ((Last accessed: 18.05.2021).

10. Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) system and guidelines for its application [Annex to CAC/RCP 1-1969, Rev.3 1997, Amd. 1999)].

## **ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ГОСУДАРСТВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АФРИКИ КАК ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СООБЩЕСТВА ЦЕНТРАЛЬНОЙ АФРИКИ (СЕМАС)**

**Мбалла Номо Жан Филипп**

Аспирант 2 года обучения, Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет (СПБГЭУ)

Страны Африки после освобождения от колониальной зависимости на рубеже 1950-1960-х годов активно стали искать формы сближения и взаимодействия. Именно с этого периода начался интеграционный процесс на Африканском континенте и создавались первые интеграционные группировки стран с целью реформирования национальных экономик и их вовлечению в мировое хозяйство.

Не остался в стороне от этих процессов и центральноафриканский регион. В рамках данной территории было создано два наиболее заметных интеграционных сообщества: Экономическое сообщество Государств центральной Африки (СЕЕАС) и Экономическое и валютное сообщество центральной Африки (СЕМАС).

Целью нашего исследования является Экономическое и валютное сообщество центральной Африки (СЕМАС), поскольку именно это интеграционное объединение стран более продвинулось в рамках валютной и финансовой интеграции.

Экономическое и валютное сообщество стран Центральной Африки (СЕМАС) состоит из двух блоков – Экономического союза стран Центральной Африки и Валютного союза стран Центральной Африки, образованного на единой валюте – африканском франке. [1]

Экономический союз центральной Африки (UEAC) обеспечивает координацию экономической политики государств-участников, а Валютный союз центральной Африки (UMAC) отвечает за валютную политику. Институциональной основой Валютного союза является Банк государств Центральной Африки (БГЦА).

Валютное объединение стран позволило им выстроить единую кредитную систему, состоящую из центрального банка региона и национальных банков и финансовых институтов, что можно рассматривать как предпосылки к финансовой интеграции.

Наднациональными органами валютного союза являются:

- Банк государств Центральной Африки (БГЦА)
- Банк развития государств Центральной Африки (БРГЦА)
- Банковская комиссия Центральной Африки (БКЦА)

Банк государств Центральной Африки (БГЦА) был образован 22 ноября 1972 года как центральный банк региона и представляет собой многонациональное учреждение. Целью Банка государств Центральной Африки как центрального банка является:

- определять и вести приемлемую валютную политику;
- осуществлять эмиссию денег, определять и проводить денежно-кредитную политику СЕМАС;
- хранить и управлять золотовалютными резервами стран членов;
- обеспечивать бесперебойное функционирование системы платежей и финансовую стабильность.

Банк развития государств Центральной Африки (БРГЦА) можно рассматривать как банк развития региона, который призван содействовать росту и экономической интеграции государств-членов СЕМАС.

Центральным регулирующим органом кредитной системы региона является Банковская комиссия Центральной Африки (БКЦА), которая призвана

осуществляют общий контроль и надзор за деятельностью банков и финансовых институтов в зоне СЕМАС.

Банк Государств Центральной Африки (БГЦА) как Единый эмиссионный институт региона наделяется полномочиями по эмиссии единой валюты – африканского франка, а также формированию и реализации денежно-кредитной политики.

Необходимо отметить, что Банк Государств Центральной Африки находится под патронажем Центрального Банка Франции, который курирует проведение денежно-кредитной политики в странах СЕМАС, которые исторически в прошлом были его колониями.

Валютный режим, стран СЕМАС основывается на четырех основных принципах:

- фиксированный паритет между африканским франком и евро;
- конвертируемость африканского франка, гарантированная Францией;
- полная свобода переводов между странами Зоны франка;
- и объединение валютных резервов.

В соответствии со статьей 1 Устава БГЦА стратегической целью денежно-кредитной политики является обеспечение денежно-кредитной стабильности на территории СЕМАС. Для осуществления этой цели БГЦА обеспечивает поддержку общей экономической политики, разработанной государствами-членами. Для БГЦА целью денежной стабильности является низкий уровень инфляции (в пределах 3%) и достаточный уровень покрытия валюты (минимальный порог составляет 20%) (рис.1).

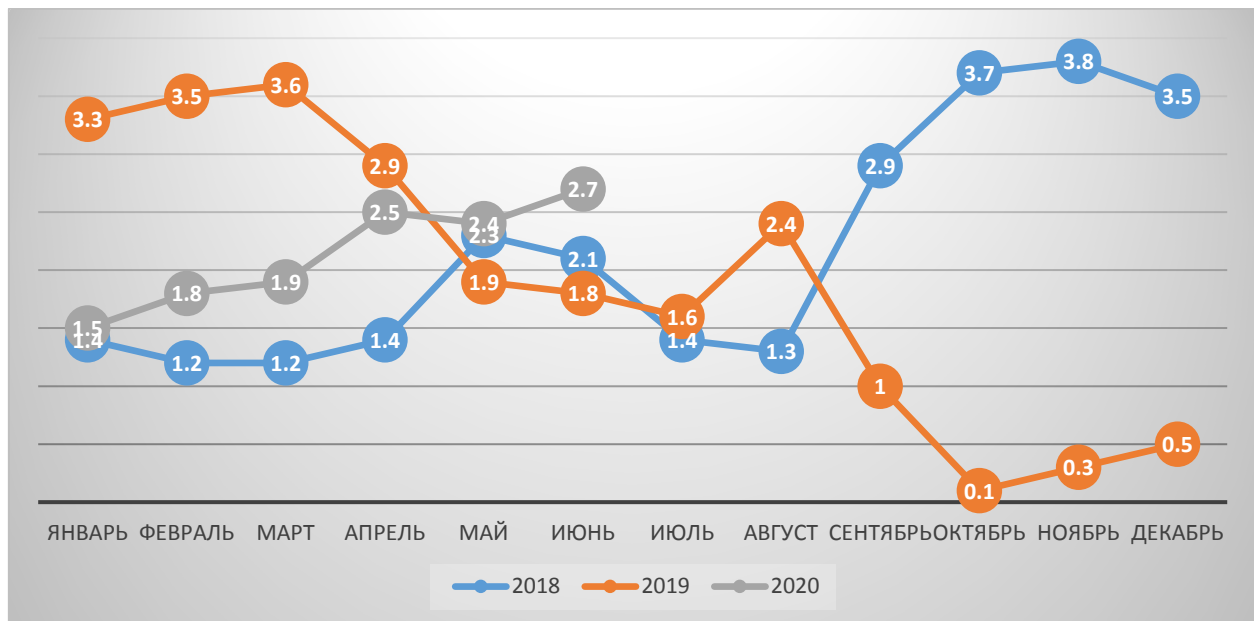


Рис. 1. Годовое изменение индекса потребительских цен [2]

Как видим из графика уровень инфляции не выходил за рамки таргета – 3%. С конца 2018 года по декабрь 2019 года наблюдался некоторый рост темпов инфляции, но уже с января 2020 года ситуация вернулась к уровню 2018 года.

Для регулирования уровня инфляции, БГЦА устанавливает ключевую ставку, которая является основным параметром для проведения денежно-кредитной политики (рис.2).



Рис. 2. Годовое изменение ключевой ставки [2]

Как уже мы отмечали, что главным предназначением Банка государств Центральной Африки (БГЦА) является проведение денежно-кредитной политики. Рассмотрим основные инструменты этой политики, чтобы определить специфику и оценить степень её эффективности.

Как и любой Центральный банк, БГЦА применяет косвенные инструменты денежно-кредитной политики с целью контроля за банковской ликвидностью:

- политика рефинансирования, посредством операций на открытом рынке
- установление минимальных резервов (8%).

Все кредитные институты и банки кредитной системы СЕМАС в рамках проведения политики рефинансирования подразделяются на два уровня.

На первом уровне находятся банки, которые имеют право свободно обмениваться ликвидностью на межбанковском рынке, посредством операций по счетам, открытым в Центральном банке. Ставки на межбанковском рынке устанавливаются на условиях свободных переговоров, в соответствии со спросом и предложением и рассчитываются Центральным банком каждый день.

На втором уровне происходит рефинансирование путем предложения ликвидности в порядке проведения операций на открытом рынке. Когда у банков есть потребность в ликвидности, БГЦА покупает у них ценные бумаги и наоборот.

Помощь Центрального банка кредитным учреждениям осуществляется по двум каналам: основной канал (А) и специальный канал (В).

Основной канал соответствует сфере денежного рынка, где обрабатываются все операции по краткосрочным кредитам и операции по отзывным среднесрочным кредитам, а также операции по восстановлению ликвидности.

Специальный канал предназначен для мобилизации безотзывных займов. Эти займы характеризуются различными процентными ставками исходя из целей, сроков и др.

Цель рефинансирования специфична для каждой страны и определяет потенциал рефинансирования, который эмитсионный институт может предоставить государственным кредитным учреждениям, не подвергая опасности основные макроэкономические балансы. В принципе, авансы от БГЦА по каналам «А» и «В» прекращаются, как только их совокупная сумма достигает цели рефинансирования.

Валютное сообщество стран СЕМАС, общая кредитная система и взаимоотношения между Банком Государств Центральной Африки как центральным банком и коммерческими и специализированными банками стран членов в процессе проведения денежно-кредитной политики можно оценить как важный фактор финансовой интеграции, способствующий экономическому развитию и стабилизации в данном регионе.

#### **Список использованных источников**

1. Marta de Castello Branco. Building Monetary and Financial Systems: Case Studies in Technical Assistance. International Monetary Fund. 2007
2. Индикаторы денежно-кредитной политики: 2021 [Электронный ресурс] //Банк Государств центральной Африки. – URL: [www.beac.int](http://www.beac.int) (Дата обращения: 10.04.2021).



УДК 338.512

## ІННОВАЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

**Попик Мар'яна Михайлівна**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри туристичної інфраструктури та ресторанного господарства  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**Шпіс Нікіта Арпадович**

Магістрант спеціальності «готельно-ресторанна справа»

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**Анотація.** Автори досліджують інноваційні нововведення у ресторанному бізнесі як інструменти подолання кризи, яка утворилася у зазначеному сегменті підприємництва у зв'язку з пандемією та карантинними обмеженнями. Досліджено досвід впровадження окремих інноваційних технологій у ресторанну діяльність підприємств, визначено переваги та недоліки їх використання та впровадження. Охарактеризовано окремі ризики, пов'язані з введенням інноваційних технологій у ресторанний бізнес.

**Ключові слова:** *інновації, пандемія, стартап, технології, ресторанний бізнес, карантинні обмеження, заклади харчування, конкуренція.*

**Summary.** The authors explore innovative novelties in the restaurant business as tools to overcome the crisis that has arisen in this segment of business due to the pandemic and quarantine restrictions. The experience of introduction of separate innovative technologies in restaurant activity of the enterprises is investigated, advantages and lacks of their use and introduction are defined. Some risks associated

with the introduction of innovative technologies in the restaurant business are described.

**Key words:** *innovations, pandemic, startup, technologies, restaurant business, quarantine restrictions, food establishments, competition.*

У 2019-му році світ зіштовхнувся з черговим викликом, який залишить по собі слід в історії людства – всесвітньою пандемією, викликаною коронавірусом SARS CoVID-19. Безумовно, ресторанна сфера, будучи тісно пов'язаною з людським ресурсом та потенціалом, зазнала значних змін та перетворень у зв'язку з карантинними обмеженнями, що введені майже в усіх країнах світу. Так, варто погодитися з думкою Н. Балацької, яка відносить ресторанну сферу до категорії тих сфер підприємництва, які найбільше відчули собі негативні наслідки, спричинені карантинном [1].

Жорсткий локдаун, часта зміна карантинних обмежень та порівняно низький темп боротьби з коронавірусом призвели до того, що велика частина підприємств ресторанного сектору була змушена зупинити свою діяльність тимчасово, а подекуди й припинити її зовсім. Водночас, відновлення потенціалу сфери гостинності видається складним і у довгостроковій перспективі, оскільки супроводжується суттєвим зниженням рівня соціальної зацікавленості, що спричинено постійним погіршенням стану захворюваності, а також перебуванням широких мас у стані психологічної напруги та тривожності за власне здоров'я.

Враховуючи викладені вище проблеми, наявні у ресторанному секторі підприємництва, постає необхідність вироблення, запровадження та активного використання інноваційних інструментів, які дозволять суб'єктам господарювання не лише уникнути банкрутства, а й виведуть ресторанний бізнес з кризової ситуації з максимальним комфортом для кінцевих споживачів, а також підвищать конкурентоспроможність таких підприємств на ринку [2].

Зокрема, найбільш результативною формою введення інновацій у ресторанній сфері стало впровадження та поширення послуг «take away» або ж організація адресної доставки. Ця опція дає можливість клієнту обрати та замовити страви он-лайн або ж за телефоном та швидко отримати готове замовлення на власну адресу, або ж забрати його власноруч, що є зручним як для клієнтів, так і для ресторанів.

Організація харчування «на виніс» та опція доставки має винятково позитивні особливості з огляду на таке:

1. Мінімізується контакт між клієнтами та співробітниками ресторанного підприємства, а як наслідок – зменшується ризик зараження SARS CoVID-19 для обох категорій громадян;
2. Час клієнта є зручніше оптимізованим, оскільки клієнту більше не потрібно витратити час на дорогу до закладу харчування, натомість з'являється можливість заздалегідь підлаштувати час з урахуванням строку доставки страви;
3. Зменшується кількість скорочень персоналу на підприємствах, оскільки працівники є задіяними як для приготування їжі, прийомі та обробці замовлень, так і при їх транспортуванні до кінцевих споживачів. Як наслідок – рівень безробіття не збільшується так стрімко, як би збільшувався до введення таких інноваційних способів функціонування ресторанного бізнесу.

Однак, слід погодитися з думкою Г. Кіш про те, що ця інновація у ресторанному бізнесі є порівняно дороговартісною, а тому вона є недоступною для впровадження більшості закладів харчування в Україні. Поєднання власної господарської діяльності зі співпрацею з сервісами доставки неминуче породжує збільшення собівартості продукту, що збільшує або витрати ресторанного підприємства, або кінцеву ціну для споживача [4].

Для більшості ресторанних підприємств економічно не вигідно впроваджувати сервіси доставки, а отже ті підприємства, які мають таку економічну можливість, можуть витіснити з ринку ресторанних послуг інших

суб'єктів, закріплюючи при цьому своє монополістичне становище. Як наслідок буде зменшено конкуренцію у ресторанній сфері, а також збільшиться рівень безробіття, оскільки численні підприємства, не витримуючи тиску з боку «гігантів» будуть змушені скоротити персонал, або припинити господарську діяльність.

Одним із найбільш інноваційних, на наш погляд, нововведень стало відкриття американським гігантом KFC експериментального ресторану в принципово новому форматі – без кас та продавців. Як свідчать Н. Полстяна та Т. Кононенко, ця система працюватиме за допомогою спеціальної системи та технології оцифровки клієнта – особи покупця, а також з використанням терміналів самообслуговування та розрахункових операцій. Видача ж замовлень буде організована за допомогою спеціального конвеєра, на рухому стрічку якого готові страви та напої викладатиме робот-маніпулятор [5].

При цьому, система зберігає відомості про замовлення конкретного клієнта для того, щоб могли при наступному візиті рекомендувати покупцеві його улюблені страви.

На наше переконання, досвід роботи такого ресторану у експериментальному форматі буде мати колосальний вплив на всю ресторанну сферу світу: у разі успішності такого проекту вся фаст-фуд індустрія буде зацікавлена у автоматизації власних ресторанів, що дасть змогу швидше, ефективніше та економічно вигідніше для ресторану обслуговувати клієнтів.

Однак, запровадження таких інновацій знову-таки негативно повпливає на рівень безробіття, посиленого у зв'язку з масовими звільненнями з мережевих фаст-фуд закладів. Разом з тим, до кінця незрозуміло які психологічні відчуття (які є невід'ємною складовою у ресторанному бізнесі та іміджі) будуть відчувати клієнти повністю безлюдних закладів, і які наслідки це буде мати для іміджу таких закладів.

Ще однією з цікавих, на наш погляд, інновацій є каліфорнійський стартап «Zume Pizza», який має за основну ідею технологію автоматичного

приготування піци одразу під час здійснення доставки даного замовлення клієнту – безпосередньо в машині. За допомогою спеціального додатку клієнт обирає піцу за власним смаком, після чого одразу ж запускається розташований у автомобілі робот-піцайоло, який готує страву безпосередньо під час того, як кур'єр здійснює доставку [3].

Цей стартап є чи не найбільш інноваційним проектом у ресторанному бізнесі, який виник під впливом всесвітньої пандемії, та який має винятковий потенціал на майбутнє, оскільки з часом можуть з'явитися мульти-стравові роботи, які будуть виготовляти будь-яке замовлення.

На завершення аналізу інноваційних технологій у ресторанному бізнесі та трансформації ресторанного сектору підприємництва під впливом карантинних та впливаючих з пандемії соціально-економічних обставин, варто сказати, що ресторанна індустрія намагається якомога краще та ефективніше використовувати власні ресурси та задіювати сучасні технології. Варто сподіватися, що такий рівень прогресу, хоча й вимушеного, позитивно вплине на ресторанну сферу і в результаті буде краще задовольняти потреби клієнтів, при цьому сприяючи розвитку сфери гостинності в Україні та світі.

### **Список використаної літератури:**

1. Балацька Н. Ю. Ресторанний бізнес в умовах пандемії коронавірусу: проблеми та напрями трансформації моделей розвитку. Економіка та управління підприємствами. 2020 р. № 42. С. 117–122.
2. Герасимлюк М. В., Полівода О. А. Роль запровадження інновацій в діяльність підприємств готельно-ресторанного господарства у подоланні наслідків коронавірусної кризи. Економіка та управління підприємствами. С. 113-119.
3. Инновации в эпоху COVID–19. Тренды цифровой трансформации бизнеса в условиях кризиса и пандемии. М.: Крона Лабс. 2020, 103 с.

4. Кіш Г. В. Методи антикризового маркетингу закладів ресторанного господарства в умовах пандемії COVID–19. Modern science: problems and innovations. Abstracts of the 4th International scientific and practical conference. SSPG Publish. Stockholm, Sweden. 2020 р. Р. 356–360.
5. Полстяна Н. В., Кононенко Т. П. Інноваційні зміни у ресторанному бізнесі в умовах пандемії коронавірусу. Новації в технології та обладнанні готельно-ресторанних, харчових і переробних виробництв: міжнародна науково-практична інтернет-конференція, 24 листопада 2020 р. : матеріали конференції / під заг. ред. В.М. Кюрчева. Мелітополь: ТДАТУ, 2020 р. 286 с.

## СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК СКЛАДОВА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Тимчак Мар'яна Володимирівна**

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів і банківської справи економічного факультету

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ORCID ID: 0000-0001-9135-3714

На європейському страховому ринку страхування життя позиціонується як один з найбільш представницьких та розвинутих видів страхування. Договори страхування життя, як правило, укладаються на тривалий термін, то зібрані кошти можуть інвестуватися у довгострокові проекти.

Страхові компанії активно розширюють межі своєї діяльності, виходячи на фінансові ринки не тільки як інвестори, але і в якості керуючих активами або емітентів цінних паперів. Це дає можливість страховому сектору виступати у соціальній сфері вже не просто гарантом стабільності, але й джерелом створення додаткового доходу для широких верств населення завдяки наданню клієнтам інвестиційних інструментів.

Окремі аспекти страхування життя відображені у наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, Бухтіарова А.Г., Єрмасов С.В., Єрмасова Н.Б., Журавка О.С., Князева Є.Г., Криклій А.С., Пахненко О.М., Офутін А., Волохова Л.Ф., Захаренко В.В.

Якщо в Україні відсутні правові акти, необхідні для правового врегулювання певних відносин у сфері страхування, а таке регулювання передбачене директивами ЄС, то вони мають бути розроблені і запроваджені. Слід зазначити, що основна робота щодо наближення вітчизняного

законодавства із страхування знаходиться лише на стадії розробки та опрацювання відповідних законопроектів.

Регулювання відносин між страховиком і страхувальником у сфері страхування життя відбувається на підставі Закону України «Про страхування» від 7 березня 1996 р. № 85/96-вр з урахуванням останніх коригувань від 10 грудня 2020 р. [3].

Слід зазначити, що страхування життя в Україні має значний потенціал розвитку, оскільки його метою є доповнення системи соціального забезпечення. За період з 2009 по 2019 рр. обсяги надходжень страхових премій на ринку страхування життя зросли майже в 4 рази, страхових виплат в 6,8 разів. За 9 місяців 2020 р. обсяги премій зі страхування життя порівняно з аналогічним періодом 2019 р. зросли на 10% і склали 3,6 млрд. грн. На страховому ринку на кінець 2020 р. працювало 20 страхових компаній, що займалися страхуванням життя. За січень-вересень 2020 р. страхові компанії виплатили клієнтам понад 438,2 млн. грн. До ТОП страховиків життя 9М2020 за преміями належать МЕТЛАЙФ – 1 092 299 тис. грн., ТАС – 483 834 тис. грн., УНІКА Життя – 459 444 тис. грн., PZU Україна страхування життя – 391 202 тис. грн., АСКА-Життя 301 907 тис. грн., ARX LIFE – 192 784 тис. грн., Грінвуд Лайф Іншуранс – 64 618 тис. грн., КД-Життя – 34 369 тис. грн., ІНГО Життя – 26 714 тис. грн. [4].

В Україні популярні види страхування життя, що мають ощадну функцію: змішане страхування життя, страхування дітей, страхування до одруження, довічне страхування. Серед видів страхування, що базуються на механізмі страхування рент (ануїтетів), найбільш поширені продукти, призначені для одержання освіти, купівлі нерухомості (житла) й виплати додаткової пенсії [1; 153].

Вивчаючи поточні тенденції на ринку, страхові компанії, що займаються страхуванням життя модифікують продуктову лінійку страхових продуктів, пропонуючи стратегії, адаптовані під невеликий ріст. Наголос робиться на



продуктах, розрахованих на великий гарантований дохід, а не на потенційний ріст ринку.

Розвиток класичного страхування життя в Україні гальмується низьким рівнем доходів і страхової культури значної частини населення, недовірою до непрозорого ринку страхування та фінансової системи в цілому, відсутністю дієвого механізму захисту прав споживачів страхових послуг, фінансовою необізнаністю громадян у страхових продуктах [4]. До того ж, значна частина населення все ще сподівається на підтримку держави, тому не вважає необхідним самостійно здійснювати страховий захист, незважаючи на факти, які свідчать про протилежне.

В Україні не існує механізму гарантування страхових виплат за договорами довгострокового страхування життя, що є однією з причин непопулярності цього виду страхування. Діюча процедура виходу з ринку не захищає прав споживачів страхових послуг. Через свою недосконалість і довготривалість вона дає можливість недобросовісним страховим компаніям вийти з ринку, не виконавши свої зобов'язання за договорами страхування [4].

Запровадження карантину дало поштовх стрімкому розвитку електронної комерції у страхуванні, що починає конкурувати з класичними територіальними мережами продажів та стає їх невід'ємною складовою.

За результатами проведеного дослідження можна зазначити, що сектор страхування життя є важливим чинником економічного розвитку країн та інструментом вирішення багатьох соціальних проблем.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Журавка О.С., Бухтіарова А.Г, Пахненко О.М. Страхування: навчальний посібник. Суми: Сумський державний університет. 2020. 350 с.
2. Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні. Біла книга. Національний банк України. Київ. 2020. 28 с.

URL:[https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/White\\_paper\\_insurance\\_2020.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4) (дата звернення 20.04.2021).

3. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 19.04.2021).

4. Рейтинг компаній страхування життя.

URL:<https://forinsurer.com/ratings/life> (дата звернення 20.04.2021).

## ІСТОРИЯ ТА АРХЕОЛОГИЯ

### 80 ЛЕТ ГЕРОИЗМУ НА ТЕРРИТОРИИ БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА, ПРЕДКОВ НЫНЕШНЫХ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ, В ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ СИТУАЦИИ 1941-ГО ГОДА

**Deák József**

Адюнкт кафедры правоохранительной теории и истории,  
Факультета правоохранительной науки

Национального университета общественной службы в Венгрии

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7661-4485>

#### **Пограничники: одни против шестисот...**

О катастрофе, постигшей Рабоче-крестьянскую Красную армию (РККА) в первые дни войны, все знают. Конечно, все это было – горькая и страшная правда. Но далеко не везде на границе с СССР шло по гитлеровскому плану. Государственную границу СССР от Баренцева до Черного моря на 22 июня 1941 года охраняли 715 пограничных застав, 485 из них в этот день подверглись нападению со стороны войск фашистской Германии, остальные заставы вступили в бой 29 июня 1941 года. Все пограничные заставы обороняли порученные им участки: до одних суток - 257 застав, свыше одних суток - 20, более двух суток - 16, свыше трех суток - 20, более четырех и пяти суток - 43, от семи до девяти суток - 4, свыше одиннадцати суток - 51, свыше 12 суток - 55, свыше 15 суток - 51 застава. До двух месяцев сражалось 45 застав. Они дрались в полном окружении, без связи. Превосходство немцев было 30-50-кратным, а на направлениях главного удара достигало и 600-кратного превосходства. Стандартная пограничная застава насчитывала 62-64 бойца. Вермахт

споткнувся о границы советского Заполярья. Участок Карельской границы немцы так и не перешли за всю историю Великой Отечественной. А солдаты Северного фронта 22 июня 1941 года остановили фашистов и даже погнали врага, углубившись в его территорию на добрых полсотни километров. Отчаянно оборонялся Перемышль, и был оставлен только по приказу командования. И этот героический список можно продолжить... За месяц войны с Францией Германия потеряла 90 тысяч солдат и офицеров. За один день войны с СССР - 360 тысяч. Гюнтер Блюментритт, генерал: "Поведение русских даже в первом бою разительно отличалось от поведения поляков и союзников, потерпевших поражение на Западном фронте. Даже оказавшись в кольце окружения, русские стойко оборонялись". Альфред Дюрвангер, лейтенант: "Когда мы вступили в первый бой с русскими, они нас явно не ожидали, но и неподготовленными их никак нельзя было назвать. Энтузиазма (у нас) не было и в помине! Скорее, всеми овладело чувство грандиозности предстоящей кампании. И тут же возник вопрос: где, у какого населенного пункта эта кампания завершится?!" Ганс Бекер, танкист: "На Восточном фронте мне повстречались люди, которых можно назвать особой расой. Уже первая атака обернулась сражением не на жизнь, а на смерть". [1]

Для непосредственного выполнения функций по обеспечению правопорядка и безопасности образуются государственные органы безопасности, которые например в Российской Федерации включают в себе Вооруженные Силы, органы ФСБ, МВД, СВР, ФСО, ФНС, МЧС, а также органы обеспечивающие безопасное ведение работ в промышленности, энергетике, на транспорте, и в сельском хозяйстве; службы безопасности средства связи и информации, таможни, природоохранные органы охраны здоровья населения и другие государственные органы безопасности, действующие на основе законодательства. [2]

Врагу не удалось застать врасплох пограничников. В силу специфики их службы они оказались готовы к бою. Пограничные заставы численностью в

несколько десятков человек сражались чрезвычайно стойко, личный состав был хорошо подготовлен. Ни одна застава не дрогнула, не отступила и не сдалась!  
[3] [4]

### **Участие войск НКВД в оборонительных сражениях в первые недели войны**

Кроме выполнения своих основных задач активно привлекались к ведению боевых действий в том числе и в оборонительных сражениях в первые недели войны. Руководство войсками НКВД осуществлял заместитель наркома внутренних дел СССР по войскам генерал-лейтенант (с 1943 года генерал-полковник, с 1944 года генерал армии) Масленников Иван Иванович, а после убийства его в состав действующей Красной армии – начальник Главного управления внутренних войск НКВД СССР (с июля 1941 года до марта 1942 года), в последующем – заместитель наркома внутренних дел СССР по войскам (с марта 1942 года) генерал-лейтенант (с 1943 года генерал-полковник) Аполлонов Аркадий Николаевич. Войска НКВД выполняли разнообразные служебно-боевые задачи на фронте и в тылу, которые трансформировались с учетом изменений военно-политической обстановки в стране. Перед началом войны все наиболее крупные пограничные мосты, железнодорожные сооружения и важные предприятия промышленности, расположенные в приграничных районах, охранялись гарнизонами войск НКВД, которые одними из первых вступили в бой с немецко-фашистскими войсками утром 22 июня 1941 года. С 28 по 30 июня 1941 года личный состав 22-й мотострелковой дивизии войск НКВД принял участие в обороне Риги. В боях за Рижский мост 29 июня 1941 года военнослужащими 83-го полка войск НКВД по охране железнодорожных сооружений были взяты в плен 4 солдата 185-го пехотного полка противника, которые стали первыми пленными на Северо-Западном фронте. В боях на реке Березина 2 и 3 июля 1941 года отличились части 42-й

отдельной бригады конвойных войск НКВД. Военнослужащие 226, 240 и 251-го полков удерживали переправы на фронте до 15 км. В обороне Львова приняли участие военнослужащие 6-го мотострелкового полка, 66-го полка войск НКВД по охране железнодорожных сооружений и 233-го полка конвойных войск НКВД. 21 июля 1941 года командир танка БТ-7 6-го мотострелкового полка войск НКВД младший сержант Н.А. Кулагин, выбравшись из горящей машины и будучи раненым в ногу, продолжал сражаться с врагом «21.7.41 года тов. Кулагин был послан в разведку восточн. окраины гор. Фастова, занятой немцами. Обнаружив танки и артиллерию противника, отважный танкист тов. Кулагин смело вступил с ними в бой, в этом неравном бою танк тов. Кулагина был подбит, а сам тов. Кулагин был ранен в ногу. Даже раненый тов. Кулагин не переставал сражаться, когда к нему подошли немецкие фашисты и хотели его захватить живым, тов. Кулагин, открыв по ним огонь, убил двух фашистов. Разъяренные фашисты кучей набросились на раненного отважного танкиста тов. Кулагина, и смелый танкист погиб смертью героя». (Из наградного листа, составленного временно исполняющим должность (далее – врид) командира 6-го мотострелкового полка оперативных войск НКВД старшим лейтенантом Пантюховым<sup>1</sup> и военным комиссаром полка батальонным комиссаром Комаровым). За свой подвиг младший сержант Кулагин Никифор Алексеевич был награжден орденом Ленина (посмертно). Личный состав войск НКВД, сдерживая наступление превосходящего врага, вел упорные бои за каждый охраняемый объект. Многие из военнослужащих, оказавшись отрезанными от своих воинских частей, сражались в окружении, и, когда кончались боеприпасы, подрывали охраняемые объекты и вливались в отходящие воинские части Красной армии. Начало войны крайне неудачно складывалось для нашего государства. В течение первых недель войны немецким войскам удалось вклиниться в глубь советской территории на 400 км. Однако в тылу противника продолжал сражаться гарнизон героической Брестской крепости, в состав которого входил

132-й отдельный батальон конвойных войск (далее – обкв) НКВД. Там, где личный состав батальона держал оборону, на стене осталась надпись: «Я умираю, но не сдаюсь! Прощай, Родина. 20 июля 1941 года». Успешно действовал в августе 1941 года на каневском направлении личный состав бронепоезда 56-го полка 4-й дивизии войск НКВД по охране железнодорожных сооружений под командованием капитана П.К. Ищенко. «В 9.00 14.8.41 года паровоз бронепоезда был разбит бомбардировкой. Бронепоезд потерял возможность маневрировать. До 16.00 14.8.41 года личный состав бронепоезда под руководством Ищенко продолжал уничтожать врага всеми имеющимися огневыми средствами бронепоезда, находясь на месте бомбардировки. В 16.00 враг бросил на бронепоезд 40 самолетов. Паровоз бронепоезда был сброшен под откос и неподвижно лежал вверх колесами. Одна площадка бронепоезда воздушной волной была сброшена и повисла на скате насыпи. Личный состав не потерял мужество и продолжал борьбу вплоть до получения приказа командования оставить бронепоезд. В 5.00 15.8.41 года товарищ Ищенко вынес всю уцелевшую материальную часть, огнеприпасы и другое имущество бронепоезда. Вывел личный состав на левый берег реки Днепр вполне боеспособным и готовым вступить в бой с заклятым врагом». (Из наградного листа, составленного командиром 56-го полка войск НКВД по охране железнодорожных сооружений подполковником Жеребцовым, военным комиссаром полка батальонным комиссаром Степановым и начальником штаба полка майором Мазуренко). За проявленное мужество и отвагу командир бронепоезда 56-го полка войск НКВД по охране железнодорожных сооружений капитан Петр Кириллович Ищенко был награжден орденом Ленина. Массовый героизм и мужество в борьбе с немецко-фашистскими захватчиками проявили сотрудники органов внутренних дел НКВД, которые приняли непосредственное участие в боях в составе истребительных батальонов. В соответствии с приказом НКВД СССР от 25 июня 1941 года при городских, районных и уездных органах НКВД СССР были сформированы истребительные батальоны,

которыми руководили командиры воинских частей войск НКВД, оперативные работники или начальники отделений милиции. Например, в Белоруссии из четырех истребительных батальонов и сотрудников милиции г. Витебска был сформирован сводный полк, защищавший областной центр. В обороне Киева участвовал истребительный батальон, созданный из работников городской милиции и сотрудников НКВД. Также вместе с Красной армией по заданию командования принимали непосредственное участие в боевых действиях против немецко-фашистских войск милицейские подразделения Молдавской и Украинской ССР. Всего в Москве и Московской области было создано 35 истребительных батальонов по 500 человек каждый. К концу июля 1941 года количество сформированных истребительных батальонов НКВД достигло 1755, а их численность составила 328 тыс. человек. 10 августа 1941 года военный совет Южного фронта вынес постановление о создании бригады милиции НКВД, на которую была возложена «...организация заградительных отрядов по борьбе с ДРГ противника; охрана коммуникаций военных объектов в прифронтовой полосе; наведение порядка и регулирование движения по дорогам». Несмотря на то, что формирование бригады милиции НКВД проходило в тяжелых условиях отступления Красной армии, ее численный состав уже к 20 сентября 1941 года составлял 2584 человека, со стройной военной организацией и высокой воинской дисциплиной. В дальнейшем бригада милиции была переформирована в дивизию милиции НКВД в составе 3 полков. За мужество и отвагу в боевых действиях против немецко-фашистских войск, умелую борьбу с вражеской агентурой в первом периоде войны более 180 человек из состава соединения были награждены правительственными наградами. Войска НКВД в оборонительных сражениях 1941 года вместе с соединениями и воинскими частями Красной армии, обеспечивая безопасность тыла, борясь с диверсионно-разведывательными группами противника, решая другие служебно-боевые задачи, сыграли важную роль в срыве первоначальных планов немецкого командования по захвату советской территории. Своим



мужеством и героизмом военнослужащие и сотрудники войск НКВД не позволили немецко-фашистским войскам с ходу овладеть важнейшими регионами страны. [5]

### **Организации партизанского движения**

Сотрудники НКВД, несмотря на увеличившийся объем работы по охране общественного порядка и обеспечению безопасности, не могли остаться в стороне от военных действий. Свой вклад в победу над врагом органы внутренних дел внесли, участвуя в боевых действиях непосредственно на полях сражений, в составе партизанских отрядов, истребительных батальонов, диверсионно-разведывательных групп и т. д. В директиве СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 29 июня 1941 г. «О мобилизации всех сил и средств на разгром фашистских захватчиков» и в постановлении ЦК ВКП(б) от 18 июля 1941 г. «Об организации борьбы в тылу германских войск» говорилось о создании партизанских отрядов и диверсионных групп. Во исполнение этих указаний для руководства разведывательно-диверсионными группами 3 октября 1941 г. в составе НКВД СССР был организован 2-й отдел. [6]

Первым нормативным актом по организации партизанского движения в Великой Отечественной войне можно считать Директиву СНК и ЦК ВКП(б) партийным организациям прифронтной полосы от 29 июня 1941 г. № 11509 «О решительной перестройке всей работы на военный лад». В ней, наряду с другими требованиями к партийным, советским, профсоюзным и комсомольским организациям, кратко была сформулирована программа их деятельности по борьбе советского народа на оккупированных территориях: «...в занятых врагом районах создавать партизанские отряды и диверсионные группы для борьбы с частями вражеской армии, для разжигания партизанской войны всюду и везде, для взрыва мостов, дорог, порчи телефонной и телеграфной связи, поджога складов и так далее. В захваченных районах

создавать невыносимые условия для врага и всех его пособников, преследовать и уничтожать их на каждом шагу, срывать все их мероприятия. Для руководства всей этой деятельностью заблаговременно под ответственность первых секретарей обкомов и райкомов создавать из лучших людей надежные подпольные ячейки и явочные квартиры в каждом городе, районном центре, рабочем поселке, железнодорожной станции, в совхозах и колхозах» В директиве была четко обозначена задача по дезорганизации тыла гитлеровских войск. Несмотря на то, что в этом документе впервые с начала войны была урегулирована, с правовой точки зрения, организация партизанского движения, несколько ранее вышел ряд правовых актов, имеющих непосредственное отношение к партизанскому движению. Во-первых, это постановление Политбюро ЦК ВКП(б) от 24 июня 1941 г. «О мероприятиях по борьбе с парашютными десантами противника и диверсантами в прифронтовой полосе», которым было утверждено постановление СНК СССР от 24 июня 1941 г. № 1738-746сс Эти регламентирующие документы возлагали на органы внутренних дел организацию борьбы против парашютных диверсантов путем создания истребительных батальонов из числа проверенного партийного, комсомольского и советского актива под руководством оперативных работников НКВД и милиции. В дальнейшем истребительные батальоны внесли весомый вклад в развитие партизанского движения. [7]

### **Флот был готов к войне с 19 июня**

Флот встретил войну гораздо организованнее, чем армия. 22 июня немецким летчикам не удалось причинить серьезных потерь кораблям на военно-морских базах, не были разбомблены флотские аэродромы. Тридцатилетнему народному комиссару Военно-морского флота Николаю Кузнецову было чем гордиться. Ни Черноморский, ни Балтийский, ни

Северный флоты, ни речные флотилии не стали жертвами ошеломляющего внезапного удара. [8]

**Список использованных источников:**

1. Борис Голкин, Максим Кустов: За ценой не постоим, 22 июня 1941 года: кто в этот день стоял насмерть. - URL: <https://rg.ru/2017/06/22/kto-stoial-nasmert-22-iiunia-1941-goda.html>
2. Деак Йожеф: Правоохранительные системы Венгрии и Российской Федерации - URL: [https://openscilab.org/wp-content/uploads/2020/11/suchasni-vikliki-i-aktualni-problemi-nauki-osviti-ta-virobnictva\\_2020\\_11\\_13\\_tezy.pdf](https://openscilab.org/wp-content/uploads/2020/11/suchasni-vikliki-i-aktualni-problemi-nauki-osviti-ta-virobnictva_2020_11_13_tezy.pdf)
3. Чугунов А. и др.: Пограничные войска в годы Великой Отечественной войны 1941–1945, "Наука", Москва, 1968. pp. 7–24
4. Иванов В. и др.: Часовые советских границ; краткий очерк истории пограничных войск СССР. Политиздат, Москва, 1979. 127–142
5. Участие войск НКВД в оборонительных сражениях в первые недели войны. - URL: <https://rosguard.gov.ru/ru/page/index/uchastie-vojsk-nkvd-v-oboronitelnykh-srazheniyakh-v-pervye-nedeli-vojni>
6. Борисов А. и др.: Актуальные проблемы истории органов внутренних дел. - URL: [https://mvd.ru/upload/site120/folder\\_page/015/122/996/Borisov\\_AV\\_Ryzhova\\_YuV\\_Aktualnye\\_problemy\\_istorii\\_organov\\_vnutr\\_del.pdf](https://mvd.ru/upload/site120/folder_page/015/122/996/Borisov_AV_Ryzhova_YuV_Aktualnye_problemy_istorii_organov_vnutr_del.pdf)
7. Климов А. и др.: Роль НКВД СССР в партизанском движении и подпольной работе в годы Великой Отечественной Войны 1941–1945 годов - URL: [https://mvd.ru/upload/site120/folder\\_page/015/122/996/Klimov\\_i\\_dr\\_Rol.pdf](https://mvd.ru/upload/site120/folder_page/015/122/996/Klimov_i_dr_Rol.pdf)
8. Николай Кузнецов: Накануне. - URL: <http://militera.lib.ru/memo/russian/kuznetsov-1/index.html>

## ЗАКОНОДАВЧІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РОСІЙСЬКІЙ ІМПЕРІЇ

**Кондратюк Світлана Володимирівна,**

Заступник директора із навчальної роботи

ВСП «Житомирський торговельно-економічний фаховий коледж  
Київського національного торговельно-економічного університету»

**Постановка проблеми.** Шлях європейської та світової інтеграції, обраний Україною, зумовлює необхідність інтенсивних змін в політичному, економічному й соціальному житті. Саме тому останніми роками відбуваються реформаційні процеси в освітній галузі. Однак, йдучи шляхом змін і вдосконалень, маємо спиратися не лише на світові практики, але й не забувати про власний історичний досвід законодавчого регулювання навчальної діяльності. Тому нині видається актуальним проаналізувати здобутки законодавців XIX ст. та перейняти позитивні напрацювання.

**Аналіз історіографії.** Дослідження проблеми комерційної освіти активізувалися на різних етапах історичного розвитку. Вперше стисла характеристика закладів торговельного профілю була приведена у книзі радянського дослідника Н.А.Константинова. У подальшому поглибили вивчення передумов заснування та особливостей функціонування подібних освітніх установ М.В.Брянцев, П.М.Верховський, Л.М.Володкевич, Е.Д.Дніпров, Б.К.Тєбієв, І.Ф.Прокопенко, О.М.Камишанченко. Однак за полем дослідження вчених залишилось питання аналізу законодавчого регулювання діяльності комерційних училищ у Російській імперії.

**Мета статті** – проаналізувати законодавчу базу діяльності комерційних училищ Російської імперії.

**Виклад основних результатів.** Протягом ХІХ ст. російський уряд робив спроби поширення у країні комерційних знань, але більшість із них були безрезультатні через брак фінансування та усвідомленої потреби подібних заходів. Лише в середині ХІХ ст., внаслідок необхідності поповнення торгівельно-промислового прошарку освіченими людьми, в деяких великих містах купецькі товариства почали наполягати на відкритті спеціалізованих комерційних освітніх закладів. Так, до 1894 р. на теренах України працювало лише два комерційних училища: у Харкові (з 1888 р.) та Одесі (з 1862 р.). За наступні два роки виникло ще вісім [17, с. 179]. Однак для такої великої за територією та амбітної держави цього було явно недостатньо, особливо у порівнянні з Європою того часу. Відчувалась необхідність рішучих змін.

Законом від 9 травня 1894 року було встановлено, що всі середні комерційні заклади перепідпорядковувалися навчальному відділу Міністерства фінансів [8, с. 246]. Це положення, до якого 10 червня 1900 р. були внесені часткові зміни, відіграло позитивну роль у розвитку економічної освіти, оскільки заклало основи формування її відокремленої та розгалуженої структури. Зміна керівництва відкривала певний простір комерційним закладам для педагогічної творчості й експериментування, тому багато викладачів влаштувалися до цих установ на роботу аби реалізувати творчі ідеї і вийти з-під консервативної опіки чиновників від освіти. Кожне училище мало право самостійно вирішувати широке коло організаційно-методичних, освітніх і господарських питань. Педагогічні колективи постійно прагнули до забезпечення тісного зв'язку навчального процесу з життям і тому ініціювали новаторські зміни в системі комерційної освіти, як-от: запровадження нових навчальних предметів, сучасних методик викладання, розширення шкільних курсів. Такі нововведення на практиці сприяли запровадженню диференціації навчання. Фактично комерційні середні училища уособлювали новий тип професійної школи [13].

Соціально-економічні виклики практики обумовили необхідність розробки законодавчої бази діяльності комерційних училищ. Тому 15 червня 1896 р. видано Положення про комерційні навчальні заклади, яке передбачало створення чотирьох типів освітніх установ, а саме: 1) комерційні училища; 2) торгові школи; 3) торгові класи; 4) торгові курси. Усі вони належали до розряду середніх та мали за мету підготовку спеціалістів у комерційній справі [10, с. 281-288].

За недостатності місцевих коштів, міністр фінансів міг призначати допомогу від казни як на первісне облаштування, так і на щорічне їх утримання. При розробці Положення міністерство фінансів, прагнучи якомога більше врахувати виклики сучасності, створило різні за обсягом навчальної програми та організацією освітнього процесу установи. Так, утворено два види навчальних закладів - комерційні училища і торговельні школи для навчання з дитячого віку та торговельні класи і курси комерційних знань для дорослих і підлітків, які вже працюють у торговельно-промислових закладах. Тим самим вперше в законодавчому порядку встановлювалися правила організації навчальних закладів для дорослих. Це було важливим зрушенням, оскільки на той час більшість населення не мала можливості отримати освіту вище початкової, тепер перед багатьма з них відкривалася нові можливості особистого розвитку [14]. Слід зазначити, що Положення 1896 р. визначало лише загальні засади, а для кожного окремого закладу вироблявся і затверджувався міністром фінансів особливий статут.

У Положенні досить детально регламентувалися права випускників. Учня торговельних класів, які успішно витримали випробування з закону Божого, російської мови і арифметики з комерційними обрахунками, видавалося свідоцтво за підписом голови опікунської ради і завідувача класами. Випускникам трикласних торговельних шкіл, крім того, надавалося право отримати звання особистого почесного громадянина після служби протягом 10 років за фахом за поданням власників підприємств. Учні, які успішно

закінчували комерційні училища, отримували атестати і удостоювалися звання особистого почесного громадянина. Ті з них, хто закінчив курс з відзнакою, отримували звання кандидата комерції, а найбільш видатні за поведінкою і успіхами нагороджувалися золотими і срібними медалями. Також вони могли вступати до фахових інститутів, як і вихованці реальних училищ [10, с. 285].

Досвід, набутий протягом перших років реалізації Положення, показав необхідність його уточнення і розширення. 10 червня 1900 р. були затверджені зміни до Положення про комерційні навчальні заклади 1896 р. [6]. Серед головних вдосконалень можна виділити наступні:

- **закріплювалася можливість створення жіночих комерційних навчальних закладів і врегульовувалися питання їх діяльності.** Зокрема, зазначалося, що викладачами в них можуть бути лише особи з вищою освітою, а випускниці мали право вступу у вищі навчальні заклади.

- **окреслювалися особливості управління приватними комерційними навчальними закладами.** Кандидатури директорів училищ, інспекторів або завідувачів навчальною частиною на затвердження до міністерства подавали засновники. Якщо кандидат не відповідав вимогам або був політично неблагонадійним міністр міг замістити цю посаду на свій розсуд. Викладачі обиралися директорами училищ, інспекторами або завідувачами навчальною частиною і допускалися до виконання обов'язків з дозволу навчального відділу міністерства фінансів. Засновник мав право брати участь у засіданнях педагогічного комітету приватного училища з правом вирішального голосу. При приватних комерційних навчальних закладах за клопотанням засновників могли створюватися господарські комітети. Вони формувалися під головуванням керівника навчального закладу і склалися з засновника та двох викладачів. При цьому до їх повноважень віднесено: збір плати за навчання й одноразових внесків; складання на півріччя кошторисів необхідних витрат на утримання училища [6, с. 710].

- **термін повноважень опікунських рад комерційних навчальних закладів збільшувався з трьох до чотирьох років, встановлювалося, що у тих комерційних навчальних закладах, які утримуються на спільні кошти земств, міського громадського управління, станів і місцевих товариств, до складу опікунських рад обираються їх представники у числі, визначеному статутом закладу.** Крім цього, до опікунської ради мав входити інспектор, а до педагогічних комітетів комерційних училищ – один з членів опікунської ради [1, с.149].

- **до навчальних планів семикласних комерційних училищ включалося вивчення в якості необов'язкових предметів креслення, а також, крім двох обов'язкових, ще й інших іноземних мов,** щоб «особи, які закінчили курс училища, могли не тільки вести відповідну кореспонденцію новими мовами, але й вивчилися вільно володіти розмовною мовою у комерційних справах» [5, с. 21].

- **більш детально прописувалися засади діяльності торговельних класів, торговельних шкіл і курсів комерційних знань.** Встановлювалося, що завідування торговельними класами покладається на одного з викладачів, переважно спеціальних предметів, а торговельними школами - на інспектора, який обирається з числа осіб, що мають право викладати спеціальні предмети. При торговельних класах для обговорення справ з навчальної частини і для видачі свідоцтв тим, хто витримав випробування, засновувалися педагогічні комітети, під головуванням завідувача, у складі одного члена опікунської ради і всіх викладачів. Визначалося також, що до торговельних шкіл приймаються діти, починаючи з дванадцятирічного віку, які подали свідоцтво про закінчення не нижче двокласного сільського училища або витримали відповідне випробування. В однокласних торговельних школах дозволялося вивчення іноземних мов. Випускникам трикласних торговельних шкіл знижувався до



п'яти років термін служби у торговельних або промислових установах, необхідний для отримання звання особистого почесного громадянина [3, с. 21].

Курси комерційних знань поділялися на а) комерційні і б) конторські, бухгалтерські, а також курси різних предметів економічного спрямування. На навчання зараховувалися особи, які мали середню освіту. До освітньої програми входило поглиблене вивчення бухгалтерії з комерційною кореспонденцією, комерційної арифметики, політичної економії, законодавства і комерційної географії тощо. Випускникам могло бути надано право викладати спеціальні предмети в комерційних навчальних закладах після попередньої педагогічної підготовки і після проведення трьох пробних уроків в особливій випробувальній комісії. Конторські, бухгалтерські, а також інші курси мали за мету надання знань з одного чи декількох предметів комерційної спеціальності. Тут могли викладатися російська та іноземні мови, необхідні для засвоєння спеціальних предметів. Вибір предметів і визначення тривалості та обсягу їх викладання залежало від місцевих умов і потребувало погодження із міністерством [4, с.90].

• **міністру фінансів надавалося право за узгодженням із міністром внутрішніх справ встановлювати обов'язкові збори на облаштування і утримання комерційних навчальних закладів:** купецьким товариствам - зі станових купецьких свідоцтв, а міським управлінням - з промислових свідоцтв на торговельні підприємства першого і другого розрядів або на промислові підприємства перших п'яти розрядів [4, с. 95].

У подальшому всі зміни правового регулювання діяльності комерційних навчальних закладів були акумульовані у «Зводі Статутів учених установ і навчальних закладів відомства міністерств імператорського двора, торгівлі й промисловості, внутрішніх справ, юстиції, шляхів сполучень і фінансів, головного управління землеустрою і землеробства, власної його імператорської величності канцелярії і імператорського людинолюбивого товариства» [16].

З плином часу Міністерство фінансів вибудувало чітку ієрархічну систему контролю і підпорядкування підвідомчих навчальних закладів. Спочатку для координації їх роботи була заснована посада головного інспектора з навчальної частини у 1894 р. Згодом, на зламі сторіч, створюється Рада з навчальних справ під головуванням товариша міністра у складі директора департаменту торгівлі й мануфактур, головного інспектора з навчальної частини, представника міністерства народної освіти, а також за призначенням осіб, які володіли знаннями у справі комерційної і художньо-промислової освіти, або відомих своєю торговельною чи промисловою діяльністю [7, с. 601].

На Раду покладалося обговорення: поширення комерційних знань і розвитку художньо-промислової освіти; річних звітів навчальних закладів та інших загальних питань; основних вимог, яким мають задовольняти навчальні заклади, що заснуються в різних місцевостях, з огляду на розвиток у них якоїсь галузі торговельно-промислової діяльності; умов підготовки для вказаних закладів викладачів і набуття права викладання в них спеціальних предметів, а також способу перевірки знань осіб, які призначаються у ці заклади викладачами загальноосвітніх предметів [7, с.602].

При департаменті торгівлі й мануфактур створювався також Навчальний комітет під головуванням представника міністерства фінансів з членів міністерств фінансів, народної освіти та вчених і педагогів. До повноважень Навчального комітету відносилось: а) розгляд питань і пропозицій щодо організації освітнього процесу, а також проектів статутів, програм викладання та інструкцій з навчальної частини; б) вибір підручників і керівництв зі спеціальних предметів і обговорення заходів щодо їх видання, а також вибір підручників і керівництв із загальноосвітніх предметів із числа схвалених міністерством народної освіти та духовним відомством; в) обговорення взагалі питань, що стосуються навчальної частини [11, с. 128].

За законом 15 квітня 1896 р. у складі департаменту утворюється навчальне відділення, до штату якого були введені дві посади (з 1902 р. - чотири) окружних інспекторів для місцевого нагляду за комерційними навчальними закладами. У подальшому їх кількість була збільшена до 15. При перетворенні в 1900 р. департаменту торгівлі й мануфактур у міністерстві фінансів утворюється самостійний навчальний відділ, який підпорядковувався третьому товаришу міністра. Після створення 27 жовтня 1905 р. міністерства промисловості й торгівлі комерційні навчальні заклади перейшли у його відання.

Недержавні навчальні заклади створювалися як комерційні організації, оскільки повинні були не тільки фінансово забезпечувати свою власну діяльність, але й давати прибуток «господарю» у вигляді відсотка на витрачений капітал. Недержавні ВНЗ створювалися як суб'єкти господарювання та фінансувалися різними власниками [9]. Згідно із Законом «Про приватні навчальні заклади, класи та курси Міністерства народної освіти, що не користуються правами урядових навчальних закладів» від 1 липня 1914 р. перелічені установи «можуть від власного імені набувати прав на майно, у т.ч. право власності і право на нерухоме майно, брати на себе зобов'язання, позиватися і відповідати у суді» [12]. На початку 1917 р. було навіть прийнято «Положення про приватні заклади освіти», яким фактично було прирівняно правовий статус недержавних та державних закладів освіти, а також чітко визначено порядок створення та функціонування перших. Приватні училища створювалися у дозвільному порядку. Причому при вирішенні питання про відкриття до 1917 р. відповідні державні органи перевіряли політичну благонадійність засновників та їх платоспроможність [2, с. 51].

Формування нормативно-правової бази, створення організаційної структури управління комерційною освітою, активне сприяння благодійників і небайдужої громадськості обумовили швидкий розвиток мережі комерційних навчальних закладів. Вже на початку 1899-1900 н.р. у підпорядкуванні

міністерства фінансів було 56 комерційних навчальних закладів, зокрема 19 комерційних училищ, 16 торговельних шкіл, 9 торговельних класів і 12 курсів комерційних знань. При цьому у найбільших комерційних училищах навчалось 6 013 учнів, у торговельних школах – 2 284, торговельних класах - 1 946 і на курсах комерційних знань - 707 учнів. До 1902 р. кількість комерційних навчальних закладів зростає до 147, в т. ч. було створено 51 комерційне училище, 43 торговельні школи, 30 торговельних класів і 23 курси комерційних знань. Причому, що варто підкреслити, з 3 млн. крб., необхідних на утримання цих навчальних закладів, казною витрачалося лише 48 тис. крб. на рік [15, с. 256]. Поряд з кількісним зростанням, найважливішим досягненням комерційних навчальних закладів, створюваних спільними зусиллями міністерства фінансів і підприємницьких кіл, варто рахувати подолання принципу станової та гендерної належності.

**Висновки.** Таким чином, зусиллями небайдужої громадськості та законодавців комерційна освіта почала набувати закінчений і системний характер, відповідний загальноєвропейському рівню підготовки підприємницьких кадрів. При цьому у нормативному регулюванні освітнього питання влада враховувала потреби практики та можливості населення. Прагнучи охопити освітою найширші верстви, створювали декілька типів закладів із різним терміном навчання та відповідно оплатою; ліквідували станові та гендерні обмеження, обумовлювали активну участь приватного капіталу у заснуванні і подальшому забезпеченні комерційних училищ.

#### Список використаної літератури:

1. Гур'янова О.В. Організація навчально-виховного процесу в комерційних училищах України (1894-1920рр.): дис... канд. пед. наук: 13.00.01 / О. В. Гур'янова. – Кіровоград, 2007. – 255 с.
2. Дерев'янку Б.В. Послуги у сфері освіти: правове регулювання: монографія / Б.В. Дерев'янку. – Донецьк : Видавничий дім «Кальміус», 2013. – 387 с.

3. Евстигнеев А. Наши торговые школы / А. Евстигнеев // Техническое и коммерческое образование. – 1909. – №4 – С. 19-28.
4. Калинина Н.Н. Люди дела: Очерки истории подготовки предпринимательских кадров в России. XVIII - начала XX в. / Н.Н. Калинина, Б.К. Тебиев. – М. : Международная педагогическая академия, 1999. – 192 с.
5. Миттельштейнер Э.О. К вопросу о семилетнем и восьмилетнем курсе коммерческих училищ. / Э.О. Миттельштейнер. – Одесса : тип. Бланкоизд-ва М. Шпенцера, 1901. – 56 с.
6. Об изменении Положения о коммерческих учебных заведениях, утвержден 10 июня 1900 г. ПСЗРИ. Собр. 3. Отд. 1. Т. XX. Санкт-Петербург, 1902. С. 708-713.
7. О преобразовании Департамента торговли и мануфактур. ПСЗРИ. Санкт-Петербург, 1902. Собр. III. Отд. I. Т. XX. С. 601-603
8. О подведомственности коммерческих училищ. ПСЗРИ. Санкт-Петербург, 1898. Собр. 3. Т. XIV. С. 246-247.
9. О частных учебных заведениях с правами для учащихся: циркуляр министерства народного просвещения 26 марта 1907 г. №6821 Журнал Министерства народного просвещения. Санкт-Петербург, 1907. Новая серия. Ч. X. С. 16-20.
10. Положение о коммерческих учебных заведениях. ПСЗРИ. Санкт-Петербург, 1899. Собр. 3. Отд. 1. Т. XVI. С. 281-288.
11. Постолатій В. В. Розвиток комерційної освіти в Україні (1804-1920 рр.): дис... канд. пед. наук: 13.00.01 / В.В. Постолатій. – К., 1996. – 210 с.
12. Правила о частных учебных заведениях, классах и курсах Министерства народного просвещения: высочайше утверждены 1 июля 1914 г. П.А. Столыпин: Программа реформ. Документы и материалы: в 2 т. 2-е изд., стер. Москва, 2011. Т. 1. С. 649-655.

13. Программы восьмиклассных коммерческих училищ Министерства торговли и промышленности (Утверждены Министром торговли и промышленности 17 мая 1914 г.). Санкт-Петербург, 1914. 252 с.
14. Прокопенко С.Л. Передумови розвитку комерційної освіти в Катеринославській губернії на початку ХХ ст.: [Електронний ресурс] / С.Л. Прокопенко. – Режим доступу: [https://ipt.nmu.org.ua/ua/vidavn/gj/2015\\_1-2/Prokopenko.pdf](https://ipt.nmu.org.ua/ua/vidavn/gj/2015_1-2/Prokopenko.pdf)
15. Разманова Н.А. Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России (XIX – 20-е годы XX века) / Н. А. Разманова. – М. : Изд-во МСХА, 2002. – 332 с.
16. Свод Уставов ученых учреждений и учебных заведений ведомств министерств императорского двора, торговли и промышленности, внутренних дел, юстиции, путей сообщения и финансов, главного управления землеустройства и земледелия, собственной его императорского величества канцелярии и императорского человеколюбивого общества. Свод законов Российской империи: в 16 т. Санкт-Петербург, 1912. Т.11. Ч.2. С.460-737.
17. Трикоз В. А. Возникновение и развитие среднего коммерческого образования на Украине в досоциалистический период: дис. ... канд. пед. наук / В. А. Трикоз. – К., 1978. – 286 с.

## ПОЛІТОЛОГІЯ

### СТАНОВЛЕННЯ СЛОВЕНІЇ ЯК ПОЛІТИЧНО Й ЕКОНОМІЧНО НЕЗАЛЕЖНОЇ ДЕРЖАВИ

**Шевченко Богдан Григорович**

Старший викладач

Державний Університет «Одеська Політехніка»

Нещодавно республіка колишньої Югославії Словенія розпочала шлях переходу від східного блоку соціалістичного уряду з плановою економікою до демократичного уряду. Хоча Словенія була найбільш процвітаючою республікою до розпаду Югославії, після розпаду Югославії в 1991 році Словенія пережила високий рівень інфляції, падіння ВВП та потроєння рівня безробіття. Однак Словенія мала ряд переваг перед іншими країнами Східного блоку, які сприяли такому успішному переходу. Цей аналіз представить вивчення політичного стану, політики та розподілу витрат.

#### Політичні передумови

Проходячи свій перехідний період від централізовано-планової до ринкової економіки, Словенія мала певні успіхи та деякі невдачі. Однак досвід Словенії можуть виявитися корисними для інших країн з перехідною формою становлення. Є багато причин, чому перехідний період для Словенії був успішним. Фундамент для його швидкої трансформації лежить в позиціонуванні Словенії в історії Югославії до і після її розпаду.

Після закінчення Другої світової війни визначення соціалізму в Югославії змінилося. Як результат, урядова політика Югославії робила акцент на більшому почутті автономії, що стосується економіки. Республіка Словенія розвивала свою економічну базу, збільшуючи рівень виробництва в республіці,

а також встановлюючи міцніші зв'язки із західноєвропейськими країнами. Словенія завжди була орієнтована на захід, однак, завдяки її північно-західному розташуванню в Югославії, економічна взаємодія із західними країнами призвела до того, що вона орієнтувалася на ринок швидше, ніж інші країни Східної Європи.

Поки Словенія входила до складу Югославії, вона була безумовно найбільш успішною республікою з доходом на душу населення майже вдвічі більшим, ніж середній по країні. Словенська економіка не могла бути виключно залежною від національного ринку, тому вони активно торгували з Італією, Австрією, Болгарією та Угорщиною. Фактично, "маючи лише 8% населення, мала Словенія приносила 25-30% валюти Югославії". Крім того, на Словенію припадало 20% валового внутрішнього продукту країни. Словенія проголосила свою незалежність 25 червня 1991 р. Перший рік для Словенії був досить важким. "Реальний ВВП впав на 15% протягом 1991-92 років, тоді як інфляція підскочила до 247% у 1991 році, а безробіття перевищило 8% - майже втричі більше рівня 1989 року". Економіка продовжувала стрімко падати до 1993 року, коли вона згладилася, а потім пішла в позитивний бік. До 1993 р. Рівень безробіття становив 11%, і багато компаній втратили майже 30% своїх ринків через гострий конфлікт у Боснії та втрату віри в регіон з боку міжнародних торгових партнерів.

#### Політична ситуація

25 червня 1991 р. Словенія оголосила про закінчення своїх політичних зв'язків з колишньою Югославією. Хоча уряд колишньої Югославії не хотів, щоб республіка відокремилася, після м'якого прояву військової сили Югославія відмовилася від Словенії. З тих пір Національні збори є головним законодавчим органом Республіки Словенія. Цей національний законодавчий орган складається з 90 членів, яких народ обирає безпосередньо на чотирирічний термін. Крім того, існує Державна рада, яка обирається на п'ять років. Ця рада налічує 40 членів, 22 представляють місцеві інтереси, 12 рівномірно



розподіляються між роботодавцями та 6 представляють негосподарську діяльність.

В даний час Словенією керують дві домінуючі партії, які створили урядову коаліцію, Ліберальна демократія Словенії (LDS) і Словенська християнська демократія (SKD). LDS походить від молодіжного руху колишніх комуністів, тоді як SKD бере свій початок від християнської традиції ще до Другої світової війни. Відмінності в цих групах є основними причинами, чому рідко існує співпраця при прийнятті державних рішень. Однак існують інші партії з більшістю в опозиції: Соціал-демократична партія Словенії (СДСС), Словенська національна партія (СНП) та Словенська народна партія (СЛС).

Одним із аспектів, який допоміг Словенії залишатися стабільною в політичному плані, є те, що етнічний склад не надзвичайно різноманітний. Майже 91% населення складають словенці, і вони переважно є римо-католиками. Цей склад дозволив Словенії зосередитись на економічному відродженні, а не на релігійному етнічному конфлікті, на відміну від своїх сусідів на півдні в Боснії та Герцеговині.

У листопаді 1996 року в Словенії відбулися вибори, і більшість діючих президентів були переобрані. LDS отримала найбільше мандатів (25), а Словенська народна партія, консерватори, виборола друге місце за результатами (19). Це спричинило конфлікт, оскільки як ліберали, так і консерватори отримали значну кількість влади після цих виборів. У найближчі місяці коаліції, що утворюються з партіями з меншою кількістю місць, могли стати важливими для політичного клімату Словенії. Ультраправі консерватори, Єдиний список соціал-демократів (ZLSD - колишні комуністи), не підтримували вступ Словенії до НАТО, стверджуючи, що нейтралітет слід розглядати як варіант; вступ до ЄС підтримували ZLSD. Однак економісти попереджали, що Словенія не повинна покладатися на свої економічні успіхи в минулому, а натомість повинна зосередитись на збільшенні приватизації та вирішенні питань уповільнення промислового виробництва та зростання

безробіття. Новий уряд повинен продовжувати працювати над поліпшенням економічного стану республіки, якщо він розраховує стати більш схожим на західноєвропейську країну.

Словенія залишається рушійною силою в порівнянні з іншими країнами колишнього Східного блоку. На сьогодні, маючи нових лідерів, країна продовжує курс розбудови соціально - політичного та економічного життя. На теперішній час Словенія є членом в Європейському Союзі, НАТО та ООН.

Крім того, Словенія процвітає як економічний центр торгівлі на Сході. Словенія повинна зміцнювати свої зв'язки з іншими країнами, для розвитку своїх торгівельних та культурних можливостей. Перехідні країни можуть стати новим ринком для Заходу, а також Словенії.

Усі ці фактори відіграватимуть велику роль у визначенні успішної державної політики в Республіці Словенія.

### Список літератури

1. Бізнес-звіт про Словенію. (1996).
2. Палата економіки Словенії. (1996). Попит та зайнятість.
3. [Http://www.gzs.si/eng/slovenia/busPages/Trends/Trend\\_3.HTM](http://www.gzs.si/eng/slovenia/busPages/Trends/Trend_3.HTM)
4. [Http://www.odci.gov/cia/publications/95facts/si.html](http://www.odci.gov/cia/publications/95facts/si.html), с.7.
5. Національна конституція Словенії. Розділ - Державні фінанси. Прийнятий у 1991 році.
6. [Http://www.odci.gov/cia/publications/95facts/si.html](http://www.odci.gov/cia/publications/95facts/si.html), с.7.
7. Національна конституція Словенії. Розділ - Державні фінанси. Прийнятий у 1991 році.
8. [Http://soho.ios.com/~finsol/emregions/e-europe/slovenia.htm](http://soho.ios.com/~finsol/emregions/e-europe/slovenia.htm)

## ПСИХОЛОГІЯ

### РОЛЬ ОСВІТИ У ЗМЕНШЕННІ «ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНОГО РОЗРИВУ»: ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКИЙ ПІДХІД

**Гасяк Мар'яна Степанівна**

аспірантка кафедри соціології та соціальної роботи  
Національного університету «Львівська політехніка»  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9926-2016>

Важливою складовою успішного повернення військових до цивільного життя після несення ними служби є усвідомлення того, що усі члени суспільства мають певну роль та відповідальність у полегшенні цього переходу як співгромадяни. У північноамериканському дискурсі присутній термін «військово-цивільний розрив» (англійською – military-civilian gap), який використовується для позначення відсутності розуміння військової культури цивільними громадянами, що значно ускладнює цей перехід [1].

Крістофер Браун, канадський ветеран, згадує свій військовий досвід, зазначаючи: «Я дізнався багато хорошого, але багато поганого повинно було трапитися, щоб я зміг засвоїти ці уроки» [2, с. 134]. З огляду на цей часто дуже неоднозначний досвід, військовим потрібно багато часу та зусиль для ресоціалізації, а неправильне сприйняття суспільством є однією з причин, чому ветерани часто ізолюються від нього. Ілюстративним у цьому випадку є твердження Пенні Декс, канадської ветеранки: «Ми скоріше потребуємо, аби суспільство інтегрувалося в нас, а не ми інтегрувалися у нього. Ми хочемо, щоб суспільство зрозуміло, що, якщо ви збираєтеся відправляти людей на війну на 11 років, вони не повернуться такими ж. Вони більше не будуть

насолоджуватися феєрверками. Вони не будуть тими самими людьми, якими були до свого військового досвіду» [2, с. 98].

Незважаючи на достатньо тривалі в часі дослідження, ставлення до військового досвіду є дуже різноплановими, як серед самих військових, так і для громадянського суспільства. Раніше для спроби відобразити цю реальність було застосовано ряд термінів: посттравматичний стресовий розлад (Post-Traumatic Stress Disorder (PTSD)), черепно-мозкові травми (Traumatic Brain Injuries (TBI)), психічні травми, пов'язані з несенням військової служби (deployment-related mental injuries), військові сексуальні травми (military sexual trauma (MST)), операційні травми, викликані стресом (Operational Stress Injury) [3].

Однак, надзвичайно важливо наголосити на тому, що військова служба стосується не лише травм. Люди можуть мати різноманітний життєвий досвід як за межами, так і під час несення військової служби. Український психотерапевт Володимир Станчишин на одній зі своїх публічних лекцій, присвяченій реадaptaції військових, зазначив, що ПТСР розвивається у близько 20% людей, які стикаються з травматичними подіями. Водночас, 12% людей навпаки мають ознаки посттравматичного зростання. Тому важливо пам'ятати, що надмірне наголошення на якійсь конкретній характеристиці (особливо медичній чи такій, що стигматизується суспільством) може бути шкідливим та призвести до створення хибного образу групи людей у суспільстві. Наголошуючи на тому що розвинути ПТСР можуть різні люди за різних обставин, абсолютно не пов'язаних з військовим досвідом, Станчишин також виділяє групи людей, які сильно постраждали від війни. До них належать: самі військові чоловіки та жінки; їхні батьки, подружжя та діти; а також кожен член суспільства [4].

У неформальному інтерв'ю д-р Андреа Шаррон, директорка Центру досліджень оборони та безпеки (CDSS), доцентка кафедри політичних досліджень Манітобського університету (м. Вінніпег, Канада), наголосила, що в

Канаді особа вважається ветераном незалежно від того, в якому підрозділі, в якому типі збройних сил вона перебували, незалежно від військового досвіду цієї конкретної особи: «Після того, як ви вступили до війська, ви – ветеран». У тій же розмові д-р Шаррон сформулювала ідею «цивільно-ветеранських взаємовідносин», яку можна розглядати як своєрідну протипагу ідеї «військово-цивільного розриву». Її думка полягає в тому, що насправді «Ми, як суспільство, приймаємо рішення щодо ветеранів. Ми як, суспільство несемо, відповідальність за їх дії» [5]. Аргументом цієї позиції є те, що саме цивільне суспільство обирає головнокомандувача збройних сил держави та політичні структури, які визначатимуть в тому числі військові плани держави. Відповідно, у державі, яка має армію або будь-який вид військової одиниці немає жодного члена цієї держави, який не був би пов'язаний з військовими.

Підсумовуючи, кожен та кожна з нас є під впливом конфлікту в державі, адже часто війна впливає на нас не лише економічно, географічно чи політично, а й емоційно та психологічно. Розрив між військовою культурою та цивільним життям найчастіше зумовлений браком знань, стереотипністю та значною відокремленістю двох систем. Водночас, ці системи не існують нарізно і можна говорити не лише про «розрив», а й про взаємозв'язок та взаємовідносини між ветеранами та цивільним населенням.

Одним із інструментів, який активно застосовується для ресоціалізації (переходу або повернення від військового до цивільного життя) військових як у США та Канаді, так і в Україні, є освіта. Саме ця ланка може стати сполучною у зменшенні «військово-цивільного розриву».

У закладах вищої освіти (ЗВО) це може відбутися кількома шляхами:

1. Підвищення рівня обізнаності щодо військової культури серед цивільного населення (зокрема, через проведення просвітницької діяльності);
2. Створення умов для здобуття освіти / пере- чи підвищення кваліфікації самими військовими у цих закладах.

Обидва напрямки активно реалізуються у північноамериканських ЗВО через створення та функціонування центрів підтримки ветеранів на базі цих закладів. При цьому у своїй діяльності такі центри часто керуються таким принципом – у будь-якій країні, що переживає військові конфлікти, необхідно приділяти увагу травмам усього суспільства, особливо зосереджуючись на ветеранах, але не обмежуючись ними. Такі заклади часто розробляють окрему політику стосовно своїх студентів-ветеранів та здійснюють активну просвітницьку діяльність на місцевому рівні та рівні громади. Заклади, які успішно реалізують принципи інклюзивності щодо студентів та студенток з військовим досвідом отримують назву «дружніх до ветеранів середовищ» (veteran friendly environment) [6; 7].

Якщо говорити про другий напрямок, а саме – навчання ветеранів, то варто згадати про необхідність інклюзивного підходу до формування освітнього середовища. По справжньому інклюзивним вважається те освітнє середовище, яке може задовільнити потреби всіх студентів, включно з тими, котрі мають особливі освітні потреби. Варто враховувати, що студент / студентка з особливими освітніми потребами – це особа, яка потребує додаткової, постійної або тимчасової підтримки в процесі навчання, щоб забезпечити своє право на освіту. Важливо розуміти, що не всі студенти-ветерани мають особливі освітні потреби і, навпаки, люди, котрі не мають жодного військового досвіду можуть мати особливі освітні потреби [8].

Отже, досвід таких країн як США та Канада, показує, що важливою складовою у зменшенні «військово-цивільного розриву» є освіта. Керуючись принципами інклюзивної освіти, варто будувати освітнє середовище, яке буде інклюзивним щодо всіх і таким, яке надасть змогу кожному його учаснику та учасниці реалізувати своє право на освіту у повному обсязі, не відкидаючи досвід окремої людини. Це, своєю чергою, підсилить можливості співпраці та уникнення непорозумінь у сфері «цивільно-ветеранських взаємовідносин».

### Список використаних джерел

1. Osborne, N. (2014). Veteran Ally: Practical Strategies for Closing the Military-Civilian Gap on Campus. *Innovative Higher Education*, 39(3), 247–260.
2. Westlund, S. (2014). Field exercises: How veterans are healing themselves through farming and outdoor activities. New Society Publishers Ltd.
3. Mariana Hasiak, Maureen P. Flaherty, Nina Hayduk, Sofiya Stavkova Building Civil Society With Former Military and Their Families: The Role of Higher Education in Bridging the Gap Between Military Service and Civilian Life // Вісник Черкаського Національного університету імені Богдана Хмельницького: Серія Педагогічні науки. – Вип. 4.2020. – Черкаси, 2020. – с. 110-119.
4. Станчишин, Володимир (2019). Війна, яка завжди з нами. Реадаптація військових. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=0EGduBVA52M> (дата звернення: 28.08.2020).
5. Шаррон, А. (2020, 03 09). Особисте інтерв'ю.
6. Moon, T., & Schma, G. (2011). A Proactive Approach to Serving Military and Veteran Students. *New Directions for Higher Education*, (153), 53–60.
7. Ackerman, R., Diramio, D., & Garza Mitchell, R. (2009). Transitions: Combat Veterans as College Students. *New Directions for Student Services*, (126), 5–14. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/61859849/>
8. Hasiak, M. (2020) Supporting Students Experiencing Trauma in a Higher Educational Setting. *Socio-Humanitarian Bulletin: Collection of Scientific Works*, 34, 19-20

## СУЧАСНІ ПСИХОЛОГІЧНІ МОДЕЛІ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНОЇ РЕКЛАМИ НА СОЦІАЛЬНУ ПОВЕДІНКУ

**Джавадян Олександра-Марія Олександрівна**

магістр соціальної роботи, студентка 2 року програми підготовки докторів  
філософії за спеціальністю «Соціальна робота»,  
Національний університет «Львівська політехніка»

*Актуальність. Соціальна реклама стає дедалі більшою частиною нашого життя. Ми бачимо її так часто, як і по телебаченні, в соціальних мережах: фейсбук, твітер; на білбордах, ютубі, по радіо чи в листівках, які роздають на різних соціальних акціях та заходах. Цей тип оголошення повідомляє нам про проблеми і звички сучасного суспільства, будь то куріння, домашнє насильство чи інші небажані явища. Тобто соціальна реклама безпосередньо впливає на глядача, його цінності, його поведінку, і це здійснюється саме завдяки її правильно сформованій психологічній складовій.*

Завдяки психологічній складовій, соціальна реклама може при створенні і реалізації програми досягати змін в соціальній сфері. Це відбувається завдяки з використанню різних методів впливу, які зазвичай схожі з комерційною рекламою, але мають різницю в цілях та змісті [1, с.10].

*Виклад основного матеріалу.* Оскільки соціальна реклама спрямована на зміну ставлення та поведінки людей, вона застосовує психологію, тому зрозуміло, що в соціальній рекламі використовують знання соціальної психології та психології особистості. Часто за основу беруть модель під назвою AIDA, що розшифровується як:

attention (увага) > interest (інтерес) > desire(бажання) > action (увага)

Відповідно до цієї моделі, завдяки кожній стадії після контакту з одержувачем, реклама має привертати найбільшу увагу [7]. Пізніше модель



AIDA була розширена. В даний час вона виглядає так: Свідомість-увага-розуміння-зміна-ставлення-навчання-дія [5]. Завдяки схожим моделям психологічний вплив дозволяє виробляти більш ефективну рекламу і, таким чином, легше маніпулювати людиною, але до сих пір існують певні межі, які маркетологи не можуть перевищувати.

Є декілька складових, застосування яких має вплив на те, чи реклама буде дієвою, а відповідно чи вона зможе змінити точку зору цільової аудиторії та спричинити соціальну зміну. Тому слід розглянути кожен складову окремо:

1. *Спекуляція патріотизмом* – особливо популярна в Україні, особливо в комерційній рекламі – де це явище часто не є лише приманкою для того, щоб випити алкоголь, чи підтримати вітчизняного виробника. В соціальній рекламі все по іншому, адже виходячи з подій які розгортаються в Україні від 2014 року, ця тема є досить популярною, і має значний вплив на людей.

2. *Умовний рефлекс (якір)* – в комерційній рекламі його застосовують, для того щоб позитивні відчуття перемоги чи успіху пов'язати з бажанням випити алкоголь чи покурити. Проте, цей фактор є допоміжним і у створенні соціальної реклами, оскільки це найбільш поширена маніпуляція, і не обов'язково вона діятиме в негативному руслі, а й її можна застосовувати і в позитивному.

3. *Сенсорне сприйняття*. Умовою чуттєвого сприйняття є інтенсивність подразника, і це також впливає на вплив соціальної реклами. Сприймаючи соціальну рекламу, люди використовують в основному вид та слух. Багато дослідницьких і професійних книг стосується візуального сприйняття. Експерти розглядають так звану фігуру і фон в цьому контексті. Фігура полягає у сфокусованому сприйнятті людини, тоді все навколо стає суб'єктивно нецікавим. Це можна спостерігати, наприклад, у зовнішній рекламі. Тоді коли люди, котрі цікавляться чимось іншим, такими як міська архітектура або ландшафт, помітять багато рекламних щитів. Вони стануть для них фоном.

Ще однією великою темою, яка використовується в рекламі, є кольори. Гете розділив кольори відповідно до основних психологічних характеристик на

активні та пасивні, тобто гарячі та холодні. Є багато окремих книг про те, як кольори працюють на психіці людини. Для того, щоб привернути увагу, реклама часто використовує контрастні кольори, один з яких є кращим.

*4. Когнітивне сприйняття.* Цей процес передбачає обробку інформації, сортування, класифікацію, збагачення існуючої системи знань, завершення та вдосконалення. Ці знання здійснюються завдяки увазі, пам'яті, уяві, мисленню, прийняттю рішень та мові [7].

*4.1 Увага.* Увага є дуже важливою для сприйняття реклами. Селективність нашої уваги обумовлена внутрішніми та зовнішніми факторами. Серед внутрішніх є потреби, інтереси, цінності, емоції, мотивація; серед зовнішніх – фізичні умови або соціальні. Існує, також, ненавмисна увага, наприклад, коли одержувач стикається з соціальними телепрограмами ненавмисно, не шукаючи їх. Або навпаки навмисна увага, коли людина іде на фестиваль, організований некомерційною організацією, де сам шукає інформацію, яка його цікавить. Цікаво, що люди часто не помічають соціальні оголошення, які їх особисто торкаються, тому, що їм це неприємно. Наприклад, зі 100% перехожих, яких опитали, сприймали кампанію проти паління – лише 20% з них були курцями, а 80% не курили цигарки [2].

*4.2. Пам'ять.* Пам'ять людини є незамінною для того, щоб соціальна реклама була ефективною. Це забезпечує процеси збереження та обдумування того, що ми раніше знали. Є три етапи пам'яті, які існують, але вони не обов'язково мають відбутися: елементарна сенсорна пам'ять, короткочасна пам'ять та довгострокова пам'ять. Якщо ми хочемо змінити ставлення індивіда через соціальну рекламу, повідомлення цієї реклами має пройти третій етап пам'яті [7].

Висекалова викладає загальноприйняті правила, для того, щоб реклама запам'яталася і мала вплив [7]: а) значущий матеріал – краще запам'ятати конкретне (логічна послідовність подій), ніж окремі вирізки; б) повторення – збільшує ймовірність збереження інформації в пам'яті і ймовірність досягнення

третього етапу пам'яті; в) зміст пов'язано з сильним емоційним досвідом в пам'яті зберігається краще. Це стосується здоров'я чи безпека дорожнього руху або викликаних співчуттів до страждань (діти сироти); г) Вміст, який доповнює і поширює попередньо створені структури пам'яті, запам'ятовується швидше та довше, ніж вміст, абсолютно новий. В Україні дуже мало соціальних оголошень у порівнянні з комерційною рекламою. Соціальні кампанії займають лише обмежений час. Дуже часто це ще менше року. Зрозуміло, коли це реклами які стосуються тимчасових соціальних проблем, наприклад війни, чи стихійних лих. Проте, це менш зрозуміло коли реклама діє малий проміжок часу, але описує проблему яка є дуже масштабною, наприклад кампанії ВІД\СНІД, булінгу, та інших. Відсутність постійних соціальних кампаній, покликаних відсутністю фінансування і відсутністю професійної організації соціальної реклами в Україні.

*5.Навчання.* Іншою важливою концепцією в галузі психології реклами є навчання. З психологічної точки зору, це процес набуття досвіду та формування особистості протягом усього життя [4]. Ми можемо сказати, що соціальна реклама є своєрідною навчальною субстанцією, і її мета полягає в тому, щоб людина навчилася зрозуміти це бажаним способом. Хоча навчання - це суцільний супровід, найінтенсивніший процес становить близько 20 років [3]. Саме тому часто вітчизняні кампанії не зосереджуються на дітей взагалі, хоча ставлення до суспільних питань, будь то дискримінація, захист навколишнього середовища тощо, може формуватися з дитинства. Оскільки одне з найважливіших завдань соціальної реклами є інформаційною функцією, це допомагає соціальному вивченню.

Модель, яка базується на дослідженнях Бандури про соціальне навчання та на основі схеми «стимул-реакція». Найбільше звичайно воно випробовувалося на дітях та підлітках, але також має місце і на доросле населення. Тобто таке застосування в рекламі проявляється або завдяки наслідуванню авторитета, або ж шляхом зміцнення та похвали [1].

*5.1. Соціальне навчання шляхом наслідування.* Тобто відбувається посилення на авторитет, а переважно це особа яку знає більшість людей, і в них складена позитивна думка та довіра до цієї людини. Таким авторитетом можуть бути науковці, музиканти, актори, спортсмени та інші. Авторитети можуть надихнути осіб, до змін свого ставлення або поведінки. Було показано, що стосунки з відомими людьми з суспільного або культурного життя можуть бути дуже корисними для соціальних кампаній. Вони привертають увагу громадськості на рахунок різних тем. Наприклад всесвітня організація ЮНІСЕФ часто використовує цей метод в своїх роликах.

Існує також таке поняття як анонімний авторитет, тобто не вказується конкретна особа, але глядачі бачать посилання, чи цитати з документів, або наприклад оцінки експертів, останні результати соціопитувань - і це заставляє їх вірити в правдивість та важливість інформації, що подається. Тобто засобом маніпуляції є числа. Оскільки люди при отриманні такої інформації, яка підтверджена цифрами – схильні довіряти, навіть якщо вона буде абсурдною. Цей психологічний прийом дуже часто застосовується, бо сама наявність чисел дає підставу довіряти. Часто числа використовують не тільки у відсотках, а й у доведенні першості, хоча ніхто ніколи не перевіряє чи ця «першість» є виправданою а не видуманою.

*5.2. Соціальне навчання шляхом зміцнення.* Навчання соціальних можливостей базується на винагородах та покараннях соціального характеру. Соціальні винагороди - різноманітні форми похвали, що надають певні переваги, прояви співчуття, інтересу, визнання. Покарання, навпаки, є проявом незгоди, кульмінацією, ігноруванням. Поведінка, яка є соціально позитивною, має тенденцію до зміни. Цьому може сприяти соціальна реклама. Якщо соціальна кампанія є ефективною і, якщо вона має на меті переконати, наприклад, про небезпеку алкоголю за кермом, тоді вона змусить цього безвідповідального водія відчувати дискомфорт, і є шанс, що людина змінить свою поведінку на основі соціальних санкцій.

Висекалова згадує авторів Росстієнела та Кірше, які також враховують кількість повторень соціальної реклами. Вони роблять висновок, що кількість її повторів впливає на результати навчання. Для рекламної психології в цьому відношенні важливо відзначити, що в масовій кампанії навчання відбувається швидше, але воно швидше забувається. Під час безперервної рекламної кампанії навчання відбувається не так швидко, але воно є стабільнішим. Тобто людина довгий час бачить рекламу, і не забуває про існування проблеми [7]. Тут знову ми маємо справу з проблемою відсутності постійних соціальних кампаній в Україні.

*6.Мотивація.* Мотивація - ключове слово в рекламній психології. З цієї точки зору ми можемо визначити рекламу як "сукупність засобів стимулювання, з якими ми намагаємося впливати на мотивацію людини" [7, с.105]. Мотивація - це велика тема в психології, і цьому питанню присвячено великий простір у професійних виданнях. Мотивація - це внутрішня сила, що посилює наші дії. Таким чином, соціальна реклама намагається проявити певну активність людини, яка має проявитися через мислення щодо певної діяльності чи конкретного акту допомоги.

У сфері комерційної реклами, з точки зору мотивації, оцінюється корисність продукту, тобто, як продукт здатний задовольнити потреби людини. Коли справа доходить до соціальної реклами, ми можемо говорити про психічну користь, яка має соціальний та індивідуальний рівень. Ви судите самі в порівнянні з іншими, відчуваєте, як це сприймається навколишнім середовищем, незалежно від того, визнається воно суспільством чи ні. Ми також оцінюємо, чи реклама етично відповідає нашим моральним цінностям. Важливим джерелом мотивації є потреби людини, емоції, цінності, ідеали та інтереси.

*6.1.Потреби.* Відома ієрархічна модель Абрахама Маслоу також часто використовується задля здійснення вдалої реклами. Згідно з моделі яка складається з наступних сходинок: біологічних потреб (забезпечення

виживання - наприклад, потреба в їжі, екскреції, розслабся ...), потреба в безпеці, приналежність і любов, необхідність визнання та поваги, особиста потреба самореалізації.

Для цілей психології реклами важливо, щоб задоволення не було виконано на більш високих рівнях піраміди Маслоу. Тому Комаркова, Рюмеш та Висекалова представляють свою власну теорію яка побудована на основі теорії Маслоу, та ці потреби не ієрархічно влаштовані. З точки зору соціальної реклами є задоволення потреб приналежності, альтруїзм, престиж, а також задоволення тілесних потреб є дуже важливим [7] : а) потреби в приналежності (бути в контакті з іншими людьми, щоб бути прийнятим і коханим, вірити і довіряти, щоб захистити інших людей, піклуватися про інших тощо); б) необхідність придбання (власні речі, заробити і заощадити гроші для майбутніх потреб тощо); в) потреба в альтруїзмі (допомога іншим, робити добрі справи, бути корисним для); г) необхідність для експериментів (вивчити своє оточення, спробувати щось нове тощо); д) потреби влади (управляти своїм життям, розуміти оточуючих і мати можливість керувати ним, відчувати що інші залежні від тебе тощо); е) необхідність престижу (пробудження в людях поваги до себе тощо); є) потреби тіла (здоров'я, спорт, природна краса, секс, тощо) [7].

6.2. *Емоції*. Людина створила для себе середовище, в якому вона не змушена боротися за життя, їжу щодня, тому вона шукає все більш потужний досвід, будь то у формі різних видів спорту чи наркотиків. Для того, щоб соціальна реклама привернула увагу, вона повинна принести нові, сильні стимули. На додаток до емоційних звернень, що використовуються в соціальній рекламі, існують також інформаційні сплески, які спираються лише на факти та логіку. Емоції, однак, мають ряд переваг перед раціональними аргументами. Вони залучають глядача до дії та привертають увагу до того, що метою реклами є його переконання. Емоційні оголошення вимагають набагато менше зусиль від глядача. Емоції, такі як зображення та музика, можуть запам'ятовуватися

краще, ніж аргументи. І нарешті, емоції можуть призвести до зміни поведінки швидше, ніж логіка [6].

У випадку комерційної реклами їх завдання полягає в тому, щоб викликати, зокрема, позитивні емоції, які людина хотіла б нагадати при придбанні товару. Соціальна реклама відрізняється. Вони намагаються інформувати, переконувати або нагадувати про існування проблеми, а потім кинути виклик потенційним одержувачам. Саме тому вона частіше використовує негативні емоції, такі як страх або шок. Оскільки при використанні такої технології людина більше запам'ятовує про те що йшлося в рекламі.

*6.3.Цінності та інтереси.* Система цінностей створюється в процесі виховання та впливає на поведінку людей. Те яким цінностям людина надає перевагу буде впливати на її чутливість до соціальних об'яв та провокувати певну реакцію. Тобто перед тим як створювати рекламу, слід розуміти цінності та інтереси цільової аудиторії, те на кого соціальна реклама буде спрямована. Деякі люди віддають перевагу цінності захисту навколишнього середовища, тобто вони будуть реагувати на рекламу сортування відходів. Люди, котрі віддають перевагу цінності любові, а також необхідності допомагати іншим, їх легше буде переконати у необхідності допомагати, наприклад, людям з інвалідністю.

Крім цінностей, на інтереси також впливає мотивація. Цілком імовірно, що спортсмен надає перевагу здоров'ю і йому буде легше переконати кинути палити в соціальній рекламі. Люди, які мають дуже позитивне ставлення до тварин, як правило, реагують на рекламу стосовно тварин [7]. Проте реакція може бути різною, люди можуть діяти як прибічники або діяти у протилежному напрямку. Наприклад реклама може подіяти як для захисту прав тварин, або для придбання косметики, перевіреної на тваринах.

*Висновки.* Соціальна реклама поділяє функції з соціальною роботою, оскільки вона націлена інформувати про існування соціальної проблеми, вона

зменшує соціальну проблему і веде до добробуту, а також змінює поведінку та цінності людей стосовно тої чи іншої проблеми завдяки психологічній складовій, на якій ґрунтується правильне формування, посилення та реакція на рекламу.

Соціальна реклама має декілька психологічних моделей впливу на людей, тому її створення повинне бути професійним, продуманим та задіяти не тільки професійну команду з маркетингу але й містити там соціального працівника та психолога, котрі не дозволять допустити помилок, які можуть нашкодити цільовій аудиторії та діяти у зворотньому руслі. Серед моделей впливу слід виділити патріотичну рекламу, яка в Україні набула окремого значення; реклами яка спричиняє умовний рефлекс; сенсорну та когнітивну модель соціальної реклами. Коли соціальна реклама навчає - тобто модель наслідування або ж модель зміцнення. Важливими компонентами впливу також є мотивація, потреби людей, емоційність реклами, та заклики до нових цінностей, при тому що вони вже мають співпадати з вже існуючими цінностями потенційних глядачів.

### **Список використаної літератури:**

1. Dancanson N. Sexual Bullying: Gender Conflict and Pupil Culture in Secondary Schools / N. Dancanson. – Routledge, 1999. – 177 p.
2. Kotler, Philip, and Roberto Ned. 1997. Social Marketing. 1 st edition. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc
3. Kotler, Philip, et al. Moderní marketing. 2007. 4.vydání. Praha: Grada Publishing.
4. Kotler, Philip, Ned Roberto, and Nancy Lee. 2000. Social Marketing: Improving the Quality of Life. California: Thousand Oaks.
5. Matušínková, Kateřina. Marketingová komunikace. 2007. Slezská univerzita v Opavě: Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
6. Tellis, Gerard J. 2000. Reklama a podpora prodeje. Praha: Grada publishing
7. Vysekalová, J., Mikeš. 2007. Reklama. 2.vydání. Praha: Grada Publishing.



## ОСОБИСТІСНА ЗРІЛОСТЬ ТА КОПІНГ - СТРАТЕГІЇ У ЖІНОК: ВІКОВИЙ РАКУРС

**Жарікова Світлана Борисівна**

к. психол. н., доцент кафедри психології Національного аерокосмічного  
університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6814-6415>

Проблема особистісної зрілості набуває все більшої актуальності як у науковому, так і у соціальному сенсі, виходячи зі значущості внеску цього психологічного феномену в розвиток здатності людини до самореалізації та творчого вибудовування життєвого простору. Характерними ознаками сучасного українського суспільства є соціальні трансформації й транзитивність, котра пов'язує пост- та префеноменологічність соціальних практик, що визначає надзвичайну актуальність розвитку особистісної зрілості як спроможності людини вийти за межі жорсткої зовнішньої регламентації свого життя й реалізувати відповідальність за власне життєздійснення [1; 2]. Кризовість у соціальній та економічній сферах, поглиблення політичних суперечностей, загострення демографічних проблем, зростання безробіття здійснюють істотний вплив на якість життя всіх громадян і, в першу чергу, на жінок [15], що підтверджує доцільність й актуальність вивчення особистісної зрілості в контексті опору труднощам та стресу саме на жіночій вибірці.

Проблема особистісної зрілості розглядається сучасними науковцями у різних ракурсах, що знаходить свій вираз у варіативності акцентів її визначення. Дослідники погоджуються з тим, що особистісна зрілість передбачає перехід до самодетермінації й відповідальності, які відбиваються на здатності суб'єкта жити, виходячи зі свого усвідомленого життєвого вибору [10]. Особистісна зрілість обумовлює спроможність людини приймати

конструктивні рішення і регулювати свою поведінку, спираючись на свої внутрішні критерії та уявлення [4, с.21]. Функціональне призначення особистісної зрілості респондується у можливості продуктивного життєздійснення особистості [12] та її саморозвитку, як у соціальному, так і у приватному ракурсах її функціонування [6, с.87]. Особистісна зрілість може бути концептуалізована як процесуальна характеристика психічного розвитку, специфічність якої полягає не у факті досягнення, а у здатності до досягнень [14, с. 24], що відбивається у спрямованості людини на збереження власної цілісності як суб'єкта й особистості, котра забезпечує можливість діяти згідно зі змістом її життєвих сенсів [14, с. 26]. Особистісна зрілість підсумовує особистісний розвиток людини та виступає її ресурсом, що забезпечується виявом активності особистості та її спроможності самодетермінуватися й регулювати власну діяльність та поведінку саме спроможністю особистості бути суб'єктом власних трансформацій, свого саморозвитку [13, с. 119 ].

Феномен особистісної зрілості має системний характер та охоплює низку психологічних характеристик, а саме: спроможність долати обмеженість буття, самостійно здійснювати вибори у конфліктних чи проблемних ситуаціях, усвідомлено регулювати діяльність та поведінку [9, с.165], бути активним суб'єктом життєтворчості та саморозвитку, збагачуючи власний простір функціонування [8, с.144]. Особистісна зрілість виступає провідним чинником у визначенні перспектив вибору життєвого шляху, конструюванні оптимальних стратегій життєздійснення, виборі власної позиції у світі та вибудовуванні конструктивної взаємодії зі світом [3, с.20], й характеризує такий стан розвитку особистості, проявом якого стає зростання активності та функціональної продуктивності [7, с.130].

Психологічний аналіз особистісної зрілості у віковому вимірі дозволяє визначити цей феномен як інтегральну властивість і своєрідний механізм організації життя і діяльності людини. Провідні показники та критерії особистісної зрілості характеризуються відмінностями на різних стадіях

онтогенезу, виходячи з того, що рівневі та змістовні характеристики зрілості особистості мають свою специфіку, відповідну віковому етапу [11, с.7]. Як психологічне новоутворення, феномен особистісної зрілості завершує юнацький та відкриває зрілий період життя людини [16, с.141]. Особистісна зрілість як цілісна характеристика рівня розвитку регуляційних ланок пов'язана зі стратегіями вияву активності особистості та її реалізацією в різних сферах життєдіяльності у контексті адаптації до постійно змінюваних факторів навколишнього середовища, при прийнятті рішень у повсякденних та кризових ситуаціях [11, с.8 — 9].

Отже, розглянуті теоретичні положення, запропоновані сучасними науковцями, дозволяють припустити наявність зв'язку між особистісною зрілістю та стратегіями поведінки у проблемних ситуаціях, котрий, вірогідно, характеризується віковою специфікою. Вважаємо доцільним підкреслити, що цей ракурс проблеми, зокрема, зв'язок особистісної зрілості та стратегій долаючої поведінки у жінок різного віку, ще не отримав достатнього висвітлення у психологічних розвідках, що й обумовило мету нашого дослідження.

У якості психодіагностичного інструментарію було застосовано опитувальник особистісної зрілості (О.Штепа) [17] та опитувальник стратегій подолання стресових ситуацій SACS (С. Хобфолл) [19], адаптований Н. Водоп'яною та О. Старченковою [5]. Для статистичної обробки результатів було застосовано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена. Вибірку склали 100 жінок, які були розподілені за двома групами. До першої групи увійшло 50 жінок віком 25 — 35 років, до другої - 50 жінок віком 45 — 55 років. Відповідно до теорії психосоціального розвитку Е. Еріксона, вік досліджуваних першої групи відповідає періоду ранньої дорослості, вік досліджуваних другої групи — періоду середньої дорослості.

Було встановлено, що структура взаємозв'язків особистісної зрілості та стратегій долаючої поведінки, за винятком кореляції між шкалами

«Толерантність» та «Агресивні дії», якісно відрізняється за своїм змістом у групах жінок різного віку. У групі жінок 25 — 35 років пасивна стратегія подолання «Обережні дії» актуалізується зі зростанням відповідальності, непряма стратегія подолання «Маніпулятивні дії» згладжується зі збагаченням досвіду переживань та збільшенням автономності, котра, в свою чергу, супроводжується інгібіцією асоціальної стратегії «Агресивні дії». Остання, крім того, стає менш вираженою із розвитком контактності, разом з чим відбувається зростання схильності до використання просоціальних стратегій подолання «Вступ до соціального контакту» та «Пошук соціальної підтримки». У групі жінок 45 — 55 років схильність до використання активної стратегії подолання «Асертивні дії» підвищується із покращання самоприйняття та зростанням креативності, разом із якими послаблюється асоціальна стратегія «Агресивні дії». Крім того, визначено, що в обох досліджуваних групах асоціальна стратегія подолання «Агресивні дії» втрачає вираженість із розвитком толерантності.

Отже, в обох групах поглиблення розуміння гармонійності власної особистості та оточуючого світу, зростання готовності до безоцінкового, неупередженого, ціннісного сприйняття життєвих подій та інших людей супроводжується нейтралізацією схильності у ситуаціях невдачі або конфлікту відчувати гнів, розчарування, невдоволеність, звинувачувати в цьому оточуючих та спрямовувати на них власні агресивні дії. У першій групі із удосконаленням здатності приймати відповідальність за свої вчинки та життя в цілому, здійснювати вибір та оцінювати його, самостійно приймати рішення, завершувати розпочаті проекти, зростає схильність до критичного оцінювання людей та подій, здатність зважувати ступінь ризику, обмірковувати можливі варіанти рішення та готуватися до їх реалізації. Разом із поглибленням розуміння системності життя, збільшенням зацікавленості у різноманітних життєвих подіях, зростанням впевненості у їх сенсовності, виходячи із наявного досвіду переживань, в цих досліджуваних набуває меншої вираженості

схильність навмисно і приховано спонукати оточуючих до певних емоційних переживань, прийняття рішень, реалізації поведінки, що забезпечують ініціатору досягнення значущих для нього цілей. Інгібіція схильності до маніпулятивних та агресивних дій у цій групі відбувається разом із актуалізацією здатності до самовизначення, зростанням довіри до себе, усвідомленості моральних правил життя й поглибленням розуміння власної життєвої місії. З посиленням готовності до саморозкриття та щирості у спілкуванні зі значущими Іншими, зростанням спроможності вибудовувати успішні міжособистісні стосунки у респондентів цієї групи посилюється схильність до вступу у соціальні контакти з метою спільного вирішення критичних ситуацій; набувають більшої вираженості спрямованість на пошук соціальної підтримки, прагнення поділитися своїми переживаннями з іншими людьми й отримати від них емоційну підтримку, та, водночас, втрачається вираженість схильності до агресивних дій у конфліктній ситуації. У другій групі зростання схильності послідовно й активно відстоювати власні інтереси та відкрито декларувати наміри разом зі збереженням поваги до інтересів інших осіб, нейтралізація схильності до агресивної поведінки у конфліктних ситуаціях відбувається разом із розгортанням перспектив власного розвитку, поглибленням відчуття щастя, зростанням ступеня прийняття як сильних, так і слабких сторін власної особистості на ґрунті високої самооцінки; посиленням зорієнтованості на реалізацію авторства власного життя, на здійснення діяльності згідно з власними правилами та принципами, фасилітацією спрямованості на виявлення особистісного потенціалу.

Таким чином, до взаємодії з копінг-стратегіями у жінок 25 — 35 років залучені такі складові особистісної зрілості як «Толерантність», «Відповідальність», «Глибинність переживань», «Автономність» та «Контактність». У цій групі зафіксовано вісім значущих взаємозв'язків, які свідчать про те, що розвиток низки складових особистісної зрілості,

супроводжується актуалізацією пасивної та просоціальних стратегій подолання, а також інгібіцією непрямой та асоціальної стратегій долаючої поведінки.

У групі жінок 45 — 55 років до взаємодії з копінг-стратегіями залучені наступні складові особистісної зрілості: «Толерантність», «Самоприйняття» та «Креативність». У цій групі виявлено п'ять значущих кореляцій, відповідно до яких, зі зростанням вираженості окремих складових особистісної зрілості відбувається посилення активної та нейтралізація асоціальної стратегій подолання, тобто, взаємодія особистісної зрілості та стратегій долаючої поведінки у жінок середнього періоду дорослості є більш конструктивною за рахунок залучення до неї продуктивної за своїм змістом, активної моделі подолання стресу.

Перспектива подальших наукових розвідок вбачається нами у деталізації взаємодії особистісної зрілості та інших вимірів долаючої поведінки, як у віковому, так і у гендерному ракурсі.

### Список використаних джерел

1. Баранова С. В. Концепція становлення особистісної зрілості в умовах суспільних трансформацій. *Проблеми політичної психології*. 2017. №. 5. С. 133-144.
2. Баранова С. В. Ситуація транзитивності як умова можливої деформації особистісної зрілості в умовах суспільних трансформацій. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. № 3. С. 113 — 117.
3. Барчій М., Воронова О. Окремі підходи дослідження особистісної і професійної зрілості. *Вісник Національного університету оборони України*. 2019. Вип. 3 (53). С. 16-22.
4. Білозерська С. І. Особистісна зрілість як умова професійного зростання майбутнього педагога. *Теорія і практика сучасної психології*. 2019. №.5, Т.2. С.20 – 24.

5. Водопьянова Н.Е., Старченкова Е.С. Стратегии и модели преодолевающего поведения. *Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности* / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. СПб.: Речь, 2001. С. 78–83.
6. Джанерьян С. Т., Ращупкина Ю. В. Особенности личностной зрелости городской учащейся молодежи. *Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки*. 2015. №1. С.86-94.
7. Дідик Н. М. Феномен особистісної зрілості в інтерпретації українських дослідників. *Молодий вчений*. 2014. №. 1 (3). С. 128-131.
8. Меднікова Г. І. Концептуальні основи системної детермінації становлення особистісної зрілості в студентському віці. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Психологія*. 2018. №. 55. С. 143-152.
9. Меднікова Г. І. Психолого-педагогічний супровід становлення особистісної зрілості студентів. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Психологія*. 2016. №. 54. С. 164-173.
10. Морозова Е. А. Психологические механизмы становления зрелости личности у подрастающего поколения средствами образовательной среды. *Психологическая наука и образование*. 2011. №. 3. С. 121-130. URL: psyedu\_ru\_2011\_3\_2413.pdf (дата звернення 11.05.2021)
11. Портнова А. Г., Богомолов А. М. Адаптационная и личностная зрелость как прогностические параметры психического развития. *Вестник Омского университета. Серия: Психология*. 2018. №. 3. С. 4-10.
12. Ращупкина Ю.В. Психологические основания структуры личностной зрелости. *Северо-Кавказский психологический вестник*. 2014. Т. 12, № 2. С. 38-41.
13. Садчікова О.Г. Теоретичні аспекти вивчення особистісної зрілості. *Габітус*. 2020. Вип. 17. С. 116 — 120.

14. Сергиенко Е.А. Зрелость: молярный или модулярный подход? *Феномен и категория зрелости в психологии* / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.А. Сергиенко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 13-29.
15. Сушицька І. М. Трансформація ролі та становища жінки у сучасній українській сім'ї. *Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв*. 2013. № 3. С. 105-109.
16. Штепа О.С. Диспозиційна модель особистісної зрілості: дис. ... канд.психол. наук: 19.00.05. Львів, 2006. 146с.
17. Штепа О.С. Особистісна зрілість: Модель. Опитувальник. Тренінг. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. 232с.
18. Эриксон Э. Детство и общество. СПб.: Речь, 2000. 415с.
19. Hobfoll S.E., Dunahoo C.L., Ben-Porath Y., Monnier J. Gender and coping: The dual-axis model of coping. *American Journal of Community Psychology*. 1994. Vol. 22, № 1. P. 49–82.



## ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ДЕПРЕСІЇ В ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

**Стахова Ольга Олександрівна**

кандидат психологічних наук,

доцент кафедри загальної, вікової та педагогічної психології,

Житомирський державний університет імені Івана Франка

**Тимощук Людмила Володимирівна**

студентка-магістрантка навчально-наукового інституту педагогіки,

Житомирський державний університет імені Івана Франка

XXI століття – століття, у якому досить поширеним і частим явищем серед підлітків є їх депресивний і пригнічений стан.

Поняття «депресія» походить від латинського слова depression , що означає «пригнічення».

Як зазначають автори-укладачі «Новейшего психологического словаря» за редакцією В.Б. Шапаря, депресія – це пригнічений емоційний стан, що породжує зміни в емоційному, мотиваційному та когнітивному компонентах свідомості. При депресії особистість відрізняється заниженою самооцінкою, втратою інтересу до життя й звичної діяльності. В деяких випадках людина, що страждає депресією, може почати зловживання алкоголем або іншими психотропними речовинами [2, с. 54].

Погляди, співзвучні попереднім, відображені й у науковому доробку А. Пері, М. Руксталис, які, розкриваючи суб'єктивні прояви депресії, виокремлюють тяжкі, болісні емоції особистості – пригнічення, смуток, відчай [1].

Саме такі стани є найбільш поширеними в підлітковому віці – періоді в житті людини, протягом якого відбуваються радикальні фізичні та психічні зміни, які знаменують перетворення дитини в дорослу людину.

В разі, коли підліток не здатний виконати завдання, що стоять перед ним як перед дорослою людиною, він досить часто втрачає віру в себе, у власні сили, що провокує зародження в нього депресивних станів.

Найпоширенішими симптомами прояву останніх серед підлітків-тінейджерів є:

1) часті напади суму, сльозливості або плаксивості. При цьому погіршення настрою упродовж дня при депресії нерівномірне. Частіше за все в ранкові години настрої більш припіднятий, учні досить легко йдуть до школи, підлітки жартують, веселяться. Проте такий гарний настрій триває недовго (від декількох хвилин до години), а далі змінюється знову поганим настроєм;

2) почуття безнадії, непотрібності або надмірної провини. Часто від підлітка можна почути фрази на кшталт «У мене все погано!», «В будь-якому випадку все марно, тому який сенс будь-що робити?», «Все жахливо й огидно, мені нічого не світить в майбутньому!»;

3) відсторонення від друзів, ігнорування суспільних заходів;

4) відсутність ентузіазму і мотивації, упадок сил;

5) зниження рухової активності. Воно проявляється в небажаних рухах: школярі або постійно лежать, або сидять в одній і тій же позі, частіше за все згорблено. Фізична праця не викликає в них ніякого інтересу;

6) серйозні зміни в харчуванні або режимі сну. У підлітків знижується апетит, вони відмовляються від їжі, іноді можуть не їсти декілька днів. Сплять мало, їх турбує безсоння, оскільки зациклення на одній думці заважає процесу засинання. Сон у підлітків поверхневий, неспокійний, що не дозволяє організму школяра відпочити повною мірою;

7) підвищена дратівливість, збудження, часті прояви гніву та ворожості;

8) часті скарги на здоров'я (головні болі, болі в шлунку і т.п.). Окрім психологічних порушень, дуже часто виникає соматична симптоматика. Такі школярі часто звертаються за медичною допомогою зі скаргами на загальне недомогання, слабкість, болі в грудях, серці, животі, головний біль, можливе підвищення температури тіла;

9) порушення когнітивних процесів. Мислительний процес у підлітків сповільнюється, мовлення стає тихим, невпевненим. Школярам важко підбирати необхідні слова, для них стає проблематичним вибудовувати асоціативний ряд;

10) надмірна чутливість до невдач. На столі з'являються похмурі малюнки та журнали з картинками в темній кольоровій гамі або книги з драматичними сюжетами;

11) поведінка, яка включає в себе надмірну агресію, спрямовану на себе або інших;

12) постійні думки або розмови про смерть, самогубство. Думки про самогубство виникають не одразу, часто для їх виникнення необхідний тривалий термін перебігу хвороби (від року і більше) [5; с. 45].

Сьогодні, згідно досліджень, проведених психіатричними закладами, близько 20% підлітків страждають від нападів тривоги й депресії. Статистика депресії серед підлітків відображає те, що ця хвороба стала спільною проблемою не тільки серед дорослих, але й серед підростаючого покоління.

Зазвичай підліткова депресія діагностується на основі скарг самого школяра, його батьків, педагогів. Для виявлення депресивного стану важливий комплекс симптомів, оскільки окремі ознаки можуть зустрічатися у більшості підлітків. Тому діагностику повинен проводити професійний психолог, психотерапевт, лікар. На основі отриманих даних фахівці оцінюють ступінь тяжкості захворювання та обирають адекватні психотерапевтичні методи й відповідне лікування. Чим раніше підлітки звернуться за психологічною й медичною допомогою, тим краще вони зможуть протистояти «хвилям» розладу.

Для профілактики розвитку депресії підлітків необхідно створити такий психологічний клімат, у якому б школяр не почував себе самотнім, невизнаним, неповноцінним. Що стосується його сім'ї, то вона повинна бути єдиним цілим із дитиною, що проявляється у спільному проведенні часу усією родиною, наприклад, організація походів у ліс, пікніків, участь у спортивних іграх, змаганнях, відвідування театрів, музеїв тощо.

### **Список використаних джерел**

1. Пери А., Руксталис М. и др. Депрессия. М.: Мир, 2000. 215 с.
2. Шапарь В.Б., Рассоха В.Е., Шапарь О.В. Новейший психологический словарь. Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. С. 115-116.

## ПРОГРАМА РОЗВИТКУ АСЕРТИВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ

**Царук Ольга Іванівна**

магістрантка за спеціальністю «Психологія»

Житомирського державного університету імені Івана Франка,

м. Житомир

Розвиток асертивності можливий за рахунок реалізації комплексу тренінгових занять, які подані як Програма розвитку асертивності особистості юнацького віку (далі – Програма).

Термін «тренінг» має низку значень: навчання, виховання, тренування, дресура. Низка авторів розглядають тренінг з різних аспектів:

- як групу активних методів розвитку здібностей до навчання та оволодіння будь-яким складним видом діяльності (Г.І. Марасанов);
- як метод групового консультування; засіб активного групового навчання навичкам взаємодії у суспільстві; як засіб впливу з метою корекції Яконцепції та самооцінки особистості з метою адаптації до нової соціальної ролі (К. Рудестам).

Тренінг асертивності вперше був розроблений Е.Солтером і розглядається автором як частина широкої терапевтичної поведінкової програми, що спрямована на підвищення усвідомлюваності особистісних прав; розвиток пасивності, асертивності та агресивності; навчання вербальним та невербальним умінням: уміння говорити «ні», взаємодіяти з проханнями та висувати вимоги, проявляти власні почуття.

У більшості випадків для підвищення рівня асертивності застосовуються основні п'ять процедур: 1) оволодіння навичками реагування та підвищення асертивності завдяки відкритому та прихованому моделюванню поведінки та

інструктуванню клієнта; 2) прояв реакцій; 3) удосконалення реакцій; 4) когнітивне реструктурування; запускається критичний аналіз ірраціональних уявлень, що ускладнюють асертивність; оволодіння знаннями, що підвищують асертивність.

Останній етап пов'язаний з генералізацією навчання.

При розробці тренінгових занять опрацьовано методичні розробки

Р.Е. Алберті [1], М.О. Алієвою [2], С. Бішопа [3], Т.Л. Бука [4], В. Каптоні [5],

В.В. Лебедевої [6], Г. Лінденфільда [7], А.М. Пріхожан [8], В.Г. Ромека [9].

Мета Програми полягає у розвитку асертивності особистості юнацького віку. Комплекс занять спрямований на розв'язок таких завдань: розвиток незалежності та впевненості у собі; удосконалення здатності бути відповідальним/ою; розвиток мотивації досягнення успіху; розвиток емпатії; удосконалення навичок саморегуляції; розвиток навичок ефективної комунікації.

Заняття вибудовані на основі комплексного підходу до розвитку, який передбачає формування асертивності, враховуючи три основні компоненти асертивності – когнітивний, емотивний та конативний (поведінковий).

Тривалість реалізації програми – 8 тижнів. Частота зустрічей – 1-2 заняття на тиждень. Структура заняття передбачає реалізацію традиційних ритуалів: вступну частину (обговорення майбутньої та запланованої роботи); основну частину (сукупність вправ, спрямованих на активізацію, тренування та закріплення отриманого досвіду); рефлексію (ретроспективну оцінку заняття з позиції емоційного реагування та смислового сприйняття). План-конспект Програми включає компоненти та складові, що подано нижче.

Заняття 1 (90 хв.). Мета заняття: знайомство; створення довірливої атмосфери; розвиток та удосконалення уміння спілкуватися; здібність до

саморегуляції та емпатії. Основні методичні прийоми: візитівка; презентація; асоціація; інтерв'ю; дзеркало; «Знайти пару»; рефлексія.

Заняття 2 (90 хв.). Мета заняття: формування групової єдності; розвиток упевненості у собі; удосконалення здібності брати відповідальність на себе; розвиток мотивації досягнення; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: єдність; портрет; довірливе падіння; метафора; рефлексія.

Заняття 3 (90 хв.). Мета заняття: розвиток незалежності та впевненості; удосконалення здібності до відповідальності; розвиток мотивації досягнення; розвиток емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Комісійний магазин»; «Автопортрет»; «Без маски»; «Образ Я»; рефлексія.

Заняття 4 (90 хв.). Мета заняття: розвиток упевненості у собі; удосконалення здібності до відповідальності; розвиток мотивації досягнення; розвиток емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Імена»; «Контраргумент»; «Увага»; «Зажим»; «Малюнковий діалог»; «Ситуації»; рефлексія.

Заняття 5 (90 хв.). Мета заняття: розвиток незалежності та упевненості у собі; удосконалення здібності до відповідальності; розвиток мотивації досягнення; розвиток емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Компліменти»; «Мої якості»; «Портрет учасника»; «Інтерв'ю»; рефлексія.

Заняття 6 (90 хв.). Мета заняття: розвиток незалежності та упевненості у собі; удосконалення здібності до відповідальності; розвиток мотивації досягнення; розвиток емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Компліменти»; «Незавершені речення»; «Я розумію тебе»; «Метафора»; рефлексія.

Заняття 7 (90 хв.). Мета заняття: розвиток незалежності та упевненості у собі; удосконалення здібності до відповідальності; розвиток мотивації досягнення; розвиток емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Емоція»; «Дзеркало»; «Групове малювання»; «Гомеостат»; «Кольори емоцій»; рефлексія.

Заняття 8 (90 хв.). Мета заняття: розвиток незалежності та упевненості у собі; удосконалення здібності до відповідальності, мотивації досягнення, емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Легка розмова»; «Зламана платівка»; «Я зробив би це, якби міг, але...»; рефлексія.

Заняття 9 (90 хв.). Мета заняття: розвиток незалежності та упевненості у собі; удосконалення здібності до відповідальності; розвиток мотивації досягнення; розвиток емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Я зробив би це, якби міг, але...»; «Жодних вибачень»; «Думаємо позитивно»; «Корисні дії»; рефлексія.

Заняття 10 (90 хв.). Мета заняття: розвиток незалежності та упевненості у собі; удосконалення здібності до відповідальності; розвиток мотивації досягнення; розвиток емпатії; удосконалення здібності до саморегуляції; формування комунікативних умінь. Основні методичні прийоми: «Захисники»; «Переговори поглядом»; «Який/а Я є»; рефлексія; підсумки.

Запропонована Програма сприяє активізації основних структурних компонентів асертивності та потребує подальшої емпіричної перевірки та апробації.

### Література

1. Алберти Р. Э. Самоутверждающее поведение. Распрямись! Выскажись! Возрази! Текст. / Р. Э. Алберти, М. Л. Эммонс. СПб. : Академический проект, 1998. – 190 с.



2. Алешина Ю. Е. Социально-психологические методы исследования супружеских отношений: спецпрактикум : учебно-методическое пособие / Ю. Е. Алешина, Л. Я. Гозман, Е. М. Дубовская. – Москва : Издательство Московского университета, 1987. – 120 с.
3. Бішоп С. Тренінг асертивності [Текст] / С. Бішоп. – СПб.: Питер, 2001. – 208 с. 20. Большаков В.Ю. Психотренинг. Социодинамика, игры, тренинг / В.Ю. Большаков.- СПб: Социально-психологический центр, 1996. – 380 с.
4. Бутузова Л. П. Асертивність особистості як основа становлення безпечної поведінки в підлітковому віці / Л. П. Бутузова // Проблеми психологічної безпеки: особистість, суспільство, держава: Матер. Всеукр. наук.-практ. конф. 25 березня 2010 року. – Одеса: СМІЛ, 2010. – С. 33 – 40.
5. Каппони А. В. Как делать все по-своему или асертивность – в жизнь / А. В. Каппони, Т. Новак. – СПб. : Питер, 1995. – 186 с.
6. Лебедева И. В. Психологические детерминанты асертивности личности : автореф. дис. ... канд. псих. наук : 19.00.01 / И. В. Лебедева; ФГБОУ ВПО «СибГТУ». – Москва, 2014. – 23 с.
7. Линденфилд Г. Теория и практика асертивности, или как быть открытым, деятельным и естественным Текст. / Г. Линденфилд. — Мн. : ООО Попурри, 2003. – 144 с.
8. Прихожан А. М. Психология неудачника: тренинг уверенности в себе / А. М. Прихожан. – М.: ТЦ «Сфера», 2004. – 210 с.
9. Ромек В.Г. Понятие уверенности в себе в современной социальной психологии / В. Г. Ромек // Психологический вестник. Выпуск 1. Часть 2. – Ростовна-Дону: Изд-во РГУ, 1996. – с. 132 – 146.

## **ФІЛОЛОГІЯ**

### **DIE ROLLE EINER FREMDSPRACHESPRACHE BEI DER AUSBILDUNG VON HOCHQUALIFIZIERTEN SPEZIALISTEN**

**Afanasjewa L.W.**

Hochschullehrerin

Fahrstuhl für Fremdsprachen

Nationale Universität für Eisenbahn- und Schienenverkehr, Dnipro,

benannt nach dem Akademiker W. Lasarjan

**Smyrnowa M.L.**

Hochschullehrerin

Fahrstuhl für Fremdsprachen

Nationale Universität für Eisenbahn- und Schienenverkehr, Dnipro,

benannt nach dem Akademiker W. Lasarjan

Die wissenschaftliche und technologische Revolution, die eine Informationsexplosion zur Folge hatte, führte dazu, dass immer mehr Spezialisten an der direkten Umsetzung internationaler wissenschaftlicher und technischer Beziehungen und dem Ausbau kultureller und geschäftlicher Kontakte beteiligt waren. Im Zusammenhang mit dem Ausbau der Beziehungen zum Ausland sowie der Internationalisierung wissenschaftlicher Erkenntnisse gewinnt ein gut organisiertes System internationaler Informationen besondere Bedeutung, dessen normales Funktionieren ohne Spezialisten, die wirklich Fremdsprachen beherrschen, undenkbar ist. [3]

Die Hauptaufgabe der Hochschulen der Ukraine besteht darin, hochqualifizierte, konkurrenzfähige Spezialisten aller Wissensgebiete für die Entwicklung der Wirtschaft des Landes vorzubereiten. Heutzutage, in der Zeit der Globalisierung, hängt die Erledigung dieser Aufgabe direkt von den Fremdsprachenkenntnissen nicht nur im Alltag, sondern auch im Beruf ab. [6] Das Fach "Die Fremdsprache" wird im Rahmen des Hochschulprogramms daher besonders wichtig. Die Qualität der Ausbildung wird zu einer Grundkategorie der öffentlichen Politik in der ganzen Welt, der Leitlinie der internationalen Ausbildungspolitik von UNESCO, Vereinten Nationen und Europäischen Union. Im Bologna-Prozess, der auf die Schaffung eines gesamteuropäischen Hochschulsystems abzielt, nehmen die Qualitätsprobleme der Hochschulausbildung einen wichtigen Platz ein [1].

Die tiefgreifenden Veränderungen in allen Tätigkeitsbereichen der Gesellschaft, einschließlich der Hochschulbildung, stellen hohe Anforderungen an einen neuen Typ von Fachleuten. Sie sollen sich schnell und flexibel an ständig ändernde Bedingungen anpassen; kritisch und kreativ denken; Toleranz in der interkulturellen Kommunikation zeigen. Moderne Lebensbedingungen, neue Anforderungen zu den zukünftigen Spezialisten, neue Einstellungsmöglichkeiten erfordern die Suche nach neuen Ansätzen für die Vorbereitung eines zukünftigen Spezialisten. Die Fremdsprachenkenntnisse sind deswegen obligatorisch und notwendig. Die wissenschaftlich- technische Revolution, die zu einer Informationsexplosion führte, führte dazu, dass immer mehr Fachleute in die direkte Umsetzung internationaler wissenschaftlicher und technischer Verbindungen und den Ausbau kultureller und geschäftlicher Kontakte eingebunden wurden. [6]

Das normale Funktionieren eines internationalen Informationssystems ist ohne Fachleute, die Fremdsprachen sprechen, undenkbar, die ohne Übersetzer schnell Informationen aus fremden Quellen rausfinden, in ihrer Muttersprache ausdrücken und für ihre wissenschaftliche Arbeit nutzen können. Es ist bekannt, dass das Erlernen von Fremdsprachen eine der wichtigsten Voraussetzungen für den menschlichen Fortschritt ist. Die Fremdsprachen werden benötigt, um Wissen zu

erwerben und in der Berufskommunikation einsetzen zu können. Das Erlernen der Fremdsprachen an einer technischen Hochschule ist ein obligatorischer Bestandteil der Berufsausbildung eines Spezialisten mit Hochschulabschluss.

Das moderne Konzept des Sprachunterrichts an einer technischen Hochschule impliziert die Schaffung eines solchen Systems der Fachausbildung, das ermöglicht, sich leicht an die schnell ändernden Bedingungen der Berufstätigkeit anzupassen, und sich an berufsorientierten Fremdsprachenlernen richtet.

Was bedeutet berufsorientiertes Fremdsprachenlernen? Das Studium basiert sich auf der Berücksichtigung der Bedürfnisse der Studierenden beim Erlernen einer Fremdsprache, das von den Merkmalen ihres zukünftigen Berufes oder Fachgebiets vorgegeben wird. Es umfasst eine Kombination aus der Beherrschung einer berufsorientierten Fremdsprache mit der Entwicklung der persönlichen Qualitäten der Studierenden, der Kenntnis der Kultur des Landes, in dem sich die zu untersuchende Sprache befindet, und dem Erwerb besonderer Fähigkeiten, die auf fachlichen und sprachlichen Kenntnissen beruhen. Berufsorientierter Fremdsprachenunterricht wird jetzt als Priorität bei der Erneuerung der Ausbildung anerkannt. Es war dringend notwendig, den Lernprozess im Allgemeinen und insbesondere das Erlernen einer Fremdsprache neu zu betrachten. Die fremdsprachliche Kommunikation wird zu einem wesentlichen Bestandteil der beruflichen Tätigkeit von Spezialisten. Die Analyse pädagogischer wissenschaftlicher und methodologischer Quellen zeigt, dass es eine unendliche Anzahl methodischer Richtungen und Technologien für den Fremdsprachenunterricht an nichtsprachlichen Universitäten gibt. Zurzeit besteht nicht nur die Aufgabe, die Kommunikationsfähigkeiten in einer Fremdsprache zu beherrschen, sondern auch Spezialwissen im Fachbereich zu erwerben.[2]

Die Hauptaufgabe der beruflichen Hochschulausbildung, die durch die sich rasch entwickelnden marktwirtschaftlichen Beziehungen geschaffen wurde, ist die Vorbereitung eines wettbewerbsfähigen Spezialisten, der über eine Systemanalyse verfügt, die in einem schnellen Fluss von wissenschaftlichen und technischen Informationen navigiert. Die Wettbewerbsfähigkeit eines modernen Spezialisten wird

nicht nur von seiner hohen fachlichen Qualifikation bestimmt, sondern auch von seiner Bereitschaft, professionelle Aufgaben im Rahmen der Fremdsprachenkommunikation zu lösen. In diesem Zusammenhang ist es sehr wichtig, die fachlichen Besonderheiten beim Erlernen einer Fremdsprache zu berücksichtigen, wobei der Schwerpunkt auf der Umsetzung der Aufgaben der zukünftigen beruflichen Tätigkeit der Absolventen liegt. Das Vorhandensein von Sprachkenntnissen ermöglicht es dem Hochschulabsolvent, sich über alles Neue auf dem Laufenden zu halten, was in seinem Berufsfeld veröffentlicht wird, mit den Errungenschaften der Weltwissenschaft zu versehen und deren Verwendung in seiner Praxis zu fördern.

Die Entwicklung der internationalen Beziehungen, die gegenseitige Durchdringung der Kulturen sowie die wissenschaftliche und technische Zusammenarbeit machen es erforderlich, das Problem der Entwicklung der kommunikativen Fähigkeiten der Studenten anzugehen. Interkultureller, wissenschaftlicher Austausch und professioneller Umgang können derzeit nur von Spezialisten durchgeführt werden, die sich mit fremden Kulturen beschäftigen. Die Bildung von kommunikativer Kompetenz erfolgt durch das Studium von Fremdsprachen im Zuge der Bekanntschaft mit nationalen Besonderheiten, Geschichte, sozialen Verhaltensnormen in den untersuchten Ländern sowie der Art interkultureller Konflikte und deren Lösung.

In der jüngsten Praxis des Fremdsprachenunterrichts in der Ukraine und im Ausland werden immer mehr Ideen verkörpert, deren Kern darin besteht, eine Fremdsprache und Kultur zu lernen, die Fähigkeit der Schüler zu entwickeln, sich an der Kultur des Landes eines Muttersprachlers zu orientieren, Stereotypen zu entfernen und bereitwillige Personen aufzuziehen zur interkulturellen Kommunikation. Eine Fremdsprache als Phänomen der sozialen Kultur hat ein großes Potenzial, um die Werte anderer Kulturen aufzunehmen. Das Erlernen einer Fremdsprache ist der erste, sehr wichtige Schritt bei der Bildung einer sprachlich interessanten Persönlichkeit. Das Thema "Fremdsprache" stellt nicht nur die Kultur

des Landes der zu untersuchenden Sprache vor, sondern unterstreicht durch Vergleich die Besonderheiten seiner nationalen Kultur, führt universelle menschliche Werte ein, d. H. fördert die Bildung von Studenten im Kontext eines "Dialogs der Kulturen". Fremdsprachenkenntnisse können mit Sicherheit als Bestandteil der allgemeinen Kultur der Persönlichkeit bezeichnet werden, mit deren Hilfe die Persönlichkeit der Weltkultur zugeordnet wird [5, S. 28]. Die Verwendung kultureller Komponenten beim Unterrichten einer Fremdsprache ist absolut notwendig, um das praktische Hauptziel zu erreichen - die Bildung der Kommunikationsfähigkeit in der Zielsprache. Um in einer Fremdsprache kommunizieren zu können, müssen Sie also soziokulturelles Wissen und Fähigkeiten beherrschen. Es kann gefolgert werden, dass die kulturelle Lernorientierung des Fremdsprachenunterrichts die Umsetzung nicht nur allgemeiner, sondern auch praktischer Ziele gewährleistet.

Die Bedeutung der Bildung kultureller Sprachkompetenz im Rahmen des Fremdsprachenlernens wächst täglich. Für uns ist diese Kompetenz nicht nur im Hinblick auf die Quantität und Qualität des Wissens und der Fähigkeiten einer Person in jedem Bereich wichtig, sondern auch in Bezug auf die Fähigkeit des Einzelnen, effektiv, autonom und kreativ etwas zu tun, um angemessen auf das Auftreten verschiedener ungewöhnlicher Situationen im Aktivitätsprozess zu reagieren. Der technische Spezialist hat derzeit zahlreiche und vielfältige Anforderungen, die sich sowohl auf das Fachwissen als auch auf die Fähigkeiten und persönlichen Eigenschaften beziehen. Diese Anforderungen umfassen die Fähigkeit, das erworbene Wissen umzuwandeln, die Fähigkeit, im Team zu arbeiten, die persönliche Position zu verteidigen und für die vorgeschlagene Lösung des Problems, die Wettbewerbsfähigkeit, die berufliche und soziale Mobilität, die Fähigkeit zur Aufklärung und Verbesserung der Fähigkeiten sowie die Kenntnis mindestens einer Fremdsprache verantwortlich zu sein. Für die Entwicklung der Qualitäten eines kompetenten Spezialisten ist das Erlernen einer Fremdsprache aufgrund der folgenden Besonderheiten von großer Bedeutung:

1. Beruflicher und sozialer Inhalt des Fachs setzt voraus, dass eine Fremdsprache für die zwischenmenschliche Kommunikation beherrscht wird und die Fertigkeiten selbständiger Arbeit als Prozess der persönlichen ethischen und kulturellen beruflichen Entwicklung erworben werden.
2. Sprach- und Kulturwissenschaften, globale und ethisch-kulturelle Inhalte eines professionell ausgerichteten Lernprozesses bereichern die innere spirituelle Welt des Einzelnen, seine allgemeine, berufliche und sprachliche Kultur (der Student nimmt die Welt als integrale Struktur wahr, nimmt allgemeine kulturelle und ethische Werte an);
3. Der intellektuell sich entwickelnde Aspekt des Fremdsprachenerwerbs trägt zur Entwicklung von Sprachfähigkeiten, mentalen Funktionen und Kommunikationsfähigkeit bei;
4. Die pädagogische Rolle einer Fremdsprache trägt zur Entwicklung von Sorgfalt bei. Die Studierenden entwickeln ihre notwendigen persönlichen ethischen und kulturellen Qualitäten.
5. Eine Fremdsprache entwickelt die kreativen Fähigkeiten der Schüler. Sie lernen, in derselben Situation auf unterschiedliche Weise zu handeln, um Probleme zu lösen;
6. Die berufliche Orientierung der Ausbildung macht das Fach für die Studierenden professionell. Sie lernen, verschiedene Informationsquellen für ihre zukünftigen beruflichen Aktivitäten zu nutzen, und entwickeln beruflich wichtige ethische und kulturelle Qualitäten einer Person.
7. Der humanistische und persönlichkeitsorientierte Charakter des Lernens trägt zur Offenlegung einer Reihe von ethischen und kulturellen Qualitäten der Persönlichkeit eines Studenten bei [5, S. 45]. Die Bedeutung von Wörtern und grammatikalischen Regeln reicht nicht aus, um anzunehmen, dass eine Person eine Sprache spricht. Es ist notwendig, so viel wie möglich die Kultur der zu untersuchenden Sprache zu erlernen [1, S. 80]. Mit anderen Worten, es kann gesagt werden, dass das theoretische Wissen der Sprache durch praktische Fähigkeiten ergänzt werden muss: Was und wann ist zu sagen, wem und mit wem, wie die Bedeutung eines bestimmten Wortes

in einem bestimmten Kontext verwendet wird. Aus diesem Grund wird der Erforschung der Sprachwelt des Landes, in dem sie die Fremdsprache sprechen, mehr und mehr Aufmerksamkeit gewidmet.

### Literaturverzeichnis

1. Воскобойникова М., Пугачева Н., Чепурышкин И. Качество образования как фактор конкурентоспособности вуза.// Высшее образование. М.2008.- № 5.
2. Hall, A. Fremdsprachenkenntnisse im Beruf – Anforderungen an Erwerbstätige. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis. -2007.- № 36. Н. 3. S. 48 f.
3. Коваленко О. Європейський форум з питань мовної політики // Іноземні мови в навчальних закладах.-2004.-№ 3.-с.4
4. Коваленко О. На шляху до демократичної освіти // Іноземні мови в навчальних закладах.-2005.-№ 3.- с.92-99
5. Крылова Н.Б. Культурология образования / Н.Б. Крылова. – М.: Народное образование, 2000. – 272 с.
6. Соколов С. В. Проблемы развития профессионально-ориентированного иноязычного образования в технических вузах.— Пермь: Меркурий, 2011. — С. 136-139.



## **STANDARD AND SUBSTANDARD IN THE STYLISTIC DIFFERENTIATION OF THE ENGLISH LANGUAGE**

**Nataliia Vasiutina,**

postgraduate student of Kyiv National Linguistic University

The post-structuralism period and the change of methodological principles in linguistics significantly shift the role of language in communication processes. The emphasis slips from the language as a system to the speaker results in greater differentiation of Modern English conditioned by word usage (specific contexts, expressiveness, emotional components and the situation itself). Any language is not homogeneous from a social and functional point of view. Differentiation is viewed from the point of usage, social aspects, and stylistics.

Generally, the term "stylistic differentiation" is defined as the division of the vocabulary of the language into stylistically marked (colored) and unmarked (neutral) words [6].

Synchronically, the formation of national language standard determines language stratification. Let us take a closer look at the concept of "standardized language". The Encyclopedia Britannica gives the following definition: "The ways in which this language is used – e.g., in administrative matters, literature, and economic life – lead to the minimization of linguistic variation. The social prestige attached to the speech of the richest, most powerful, and most highly educated members of a society transforms their language into a model for others; it also contributes to the elimination of deviating linguistic forms. Dictionaries and grammars help to stabilize linguistic norms, as do the activity of scholarly institutions and, sometimes, governmental intervention" [3].

Many researchers, including Roger T. Bell, define literary (standard) English as "a standardized unreduced variety of English that belongs to a group of its native

speakers, which has autonomy and, of course, has actual and codified norms. Norms of this language use are characterized by generalization of grammar and vocabulary" [2, p. 201].

We can state that literary language undergoes significant changes and becomes less standard that results in the great attention to the language substandard [2].

Examining the problem of stylistic differentiation of the English language, attention should be paid to the definition of the term "substandard". It is worth mentioning the definition that describes the substandard as a unit of opposition *standard :: substandard* on the basis of the *presence :: absence* of obligatory codification, while the standard and substandard are normed subsystems of the national language, differing in the nature of the norm codified in the standard and uncoded in substandard [5].

It is common to divide the English language lexicon into three groups: literary-bookish (terms, poetics, archaisms, neologisms, foreign words, etc.), colloquial (slang, jargon, dialectisms, professionalisms, neologisms, vulgarisms) and stylistically neutral [7].

The substandard by its nature is mainly spoken language, a kind of modern "folklore", addressed primarily to the listener, not the reader [4].

The substandard includes dialect, colloquialism, slang, professionalism, jargon, slang, and vulgarism. The variety of lexical-semantic and phraseological components of the substandard differs in its origin, composition, expressiveness and scope of language use [1, p. 137].

The study of the substandard functioning enables understanding of the communicative role of social jargons that have transferred from socially closed language to the national language, meaning they have become standard. On the one hand, jargons are differentiated: office, military, blogger, thief, student, etc.; and on the other hand, we observe the unification of the substandard. The combination of diametrically-opposed stylistic and functional language features serves as an objective law of language reality. The main stimulus for the substandard transfer into

the national language is the removal of the barrier between the living spoken language and the sphere of public communication [1]. Potentially, any substandard word has the opportunity to be transferred freely to literary vocabulary. In the contemporary context, the process of transition is so dynamic that lexicographers do not always timely manage to record changes.

In terms of Modern English lexicology, there are distinguished the following substandard elements: colloquial, slang and dialect words. A number of linguists express their own views on the classification of substandard vocabulary. O'Grady offers the following classification of substandard vocabulary: "... slang, jargon and cant (argot), the latter two are very often used in the same sense" [4, p. 198].

Therefore, modern linguists interpret the substandard and its elements differently, however, if we compare the basic concepts of different linguists, it can be concluded that substandard components are relatively stable with minor variations. Studying language substandard as a combination of common culture, different subcultures and language itself may help analyzing the peculiarities of the linguistic worldview.

### Literature

1. Allen, I.L. (1998) "Slang: Sociology".
2. Bell R.T. (1976) Sociolinguistics: Goals, Approaches and Problems.
3. Encyclopædia Britannica <https://www.britannica.com/topic/dialect/Standard-languages#ref393732> [last access 2021-05-21]
4. O'Grady W. (1131) Categories and Case: The Sentence Structure of Korean (Amsterdam Studies in the Theory and History of Linguistic Science, Ser. 4: Current Issues in Linguistic Theory)
5. Биков В. (1992) Словник сучасного інтержаргона асоціальних елементів.
6. Гальперін А.І. (2010) Очерки по стилистике английского языка. Москва. Издательство литературы на иностранных языках.
7. Калугина О.М. (2013) Понятийно-теоретический аспект исследования языкового субстандарта.

## **ВИКОРИСТАННЯ АВТЕНТИЧНИХ ТЕКСТІВ З МЕТОЮ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОВЛЕННЄВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ СТУДЕНТІВ- ТУРИЗМОЗНАВЦІВ (НА БАЗІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ)**

**Данилюк В.О.**

ст. викладач кафедри міжнародних комунікацій  
факультету туризму та МК УжНУ

Досліджуючи проблемні питання вивчення іноземної мовленнєвої компетенції науковці неодноразово підкреслювали важливість вдосконалення компетенції аудіювання. У своїй статті Кочкіна З.А., зокрема, наголошує на наступному: "...засвоєння іноземної мови і розвиток мовленнєвих навичок відбувається головним чином через слухання. Тому аудіювання мало б бути розвинутим краще інших вмінь, але на практиці аудіювання викликає найбільші труднощі" [3, с. 17].

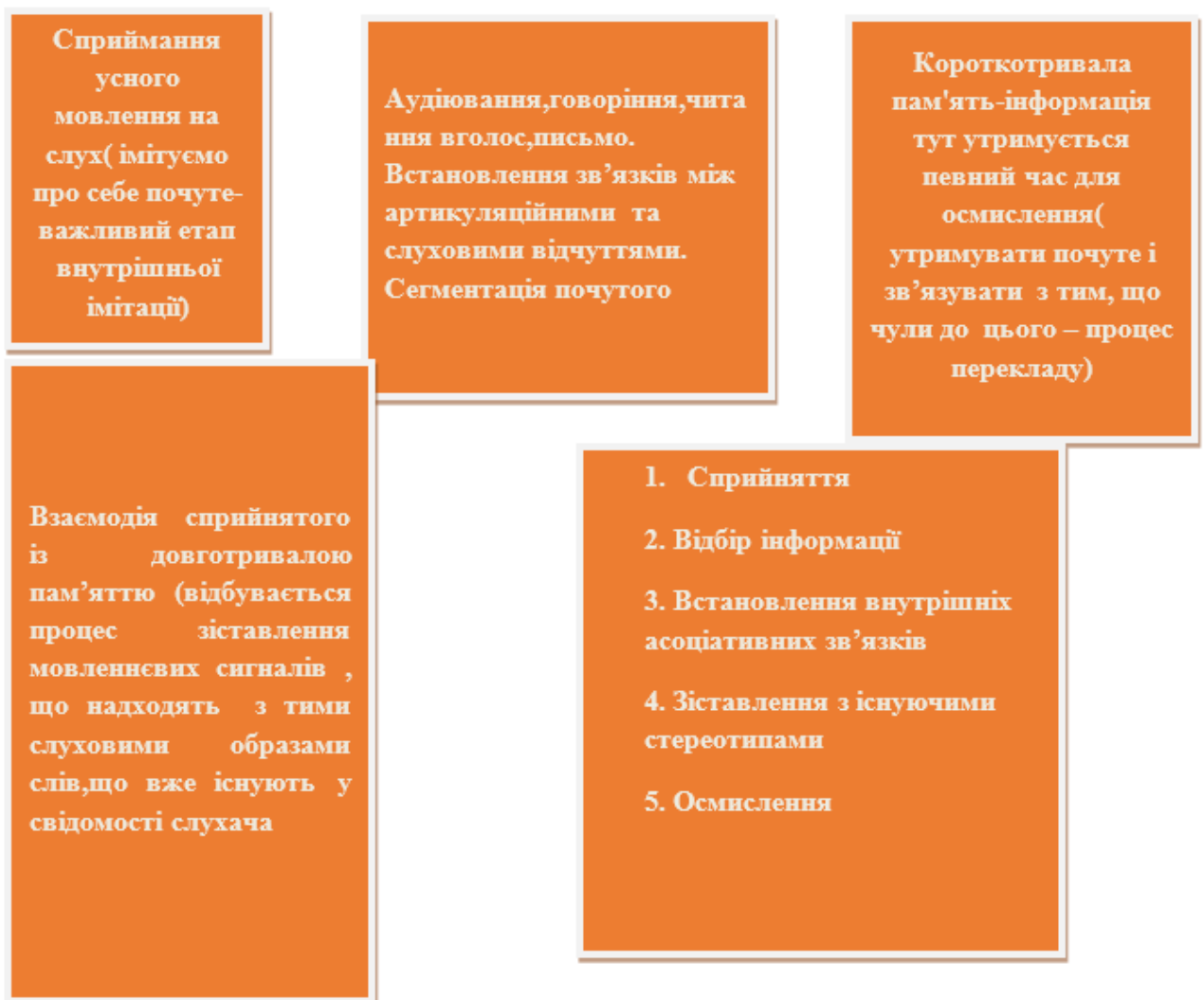
Аудіювання є комплексною розумовою мовленнєвою діяльністю, в основі якої лежать складні психічні процеси (сприймання на слух, увага, розпізнавання, зіставлення мовленнєвих засобів, їх ідентифікація і саме вони лежать в основі психологічних аспектів аудіювання) та психофізіологічні механізми, які включають в себе перцептивну, розумову та мнемічну діяльність. Перцептивною ця діяльність називається тому, що під час аудіювання здійснюється сприйняття усного мовлення. Розумовою вона є тому, що пов'язана з рядом розумових операцій, таких як: аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, абстрагування. Мнемічною ця діяльність визначається тому, що під час сприйняття відбувається виділення та засвоєння інформативних ознак мовних та мовленнєвих одиниць, трансформація слухового образу і впізнавання, як результат зіставлення з еталоном, який зберігається у довготривалій пам'яті. Аудіювання виконує провідну роль і є

одним з визначальних аспектів вивчення іноземної мови. В реальних умовах аудіювання займає близько 50% часу на занятті і є одним з основних джерел мовних знань в галузі професійного спрямування [4, с. 120].

– єдиний вид мовленнєвої діяльності, під час якої від суб'єкта, який виконує діяльність нічого не залежить [2, с. 37].

Слухач не має можливості вплинути на хід процесу аудіювання, швидко втомлюється, не може сконцентрувати свою увагу, особливо коли контекст зовсім не цікавий для нього/неї.

### Процес аудіювання

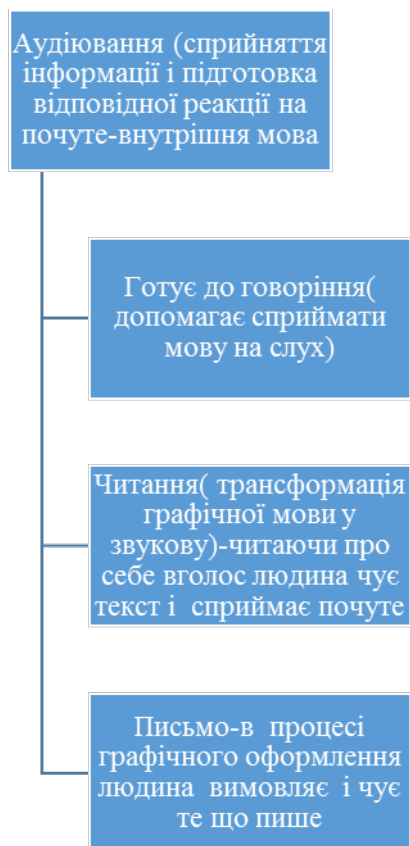


Важливим у процесі аудіювання є сегментування прослуханого тексту, що допомагає виокремити окремі лексико-граматичні ланки з потоку і зрозуміти зміст кожної з них. В залежності від того чи є у свідомості слухача зразки мовлення що відповідають сприйнятим елементам мовлення-інформація сприймається як знайома чи незнайома.

Досліджуючи процес розуміння, доречним було би звернутися до найбільш відомої типології А. Р. Лурія, який виділяє чотири рівня розуміння: рівень слів, рівень речень, рівень складного синтаксичного цілого (смиислового) шматка та рівень тексту. Основною відмінністю цих рівнів є глибина, повнота і точність розуміння, а також складність операцій, що здійснюються слухачами. Розуміння на рівні слів має фрагментарний характер, воно залежить від співвідношення між продуктивним, рецептивним та потенційним словником слухача та від його здатності використовувати детермінуючу функцію словосполучень та контексту [6, с. 186].

На занятті з іноземної мови ми намагаємося розвивати і формування мовленнєву, соціокультурну, компенсаторну та навчально-пізнавальну компетенції. Ми паралельно опрацьовуємо лексичні, граматичні та фонетичні навички. Вдосконалення майстерності в аудіюванні, що дає нам можливість культивувати культуру слухання не тільки іноземною мовою а й рідною.

## Аудіювання



Психологічні труднощі при аудіюванні обумовлені також видом - типом аудіо матеріалу- жива мова ситуативної діалогічної/ монологічної мови знайомої людини чи механічний запис.

До лінгвістичних труднощів можна віднести : фонетичні , лексичні і граматичні.

Наприклад: фонетичні- наявність у мові таких фонем, яких нема у рідній ----[ð]; [θ]; [w]. -[æ]

Лексичні: омоніми-hour /our; their/there; пароніми- economic - economical;

Слід також зауважити, що успіх аудіювання залежить від:

- Того, хто слухає (від рівня розвитку слухової та короткострокової пам'яті, уміння слухача користуватися ймовірним прогнозуванням, переносити уміння і навички, які виражені однією мовою на іншу. Велике

значення мають також такі індивідуальні особливості як кмітливість та винахідливість, а також вміння слухати та швидко реагувати на різні сигнали усної комунікації( паузи, логічний наголос, риторичні запитання).

- Кількості і форми поданого матеріалу, тривалості звучання, лінгвістичних особливостей, мовних і структурно-композиційних складностей мовленнєвого повідомлення їх відповідність мовленнєвому досвіду і знанням студентів.

- Умов сприйняття(темпоральна характеристика, яка враховує причинно-наслідкові зв'язки в умовах часу.

- Психологічних труднощів,обумовлених видом аудіо матеріалу.

- Потреб слухача дізнатися щось нове і від об'єктивної потреби у знаннях.

Одним із основних принципів навчання іншомовного аудіювання є автентичність навчальних матеріалів, який сприяє ознайомленню студентів з автентичною вимовою. Поняття автентичних текстів з'явилося в методиці навчання іноземних мов не так давно, що пов'язане із сучасною постановкою цілей їх навчання. О.В. Носонович та Р.П. Мільруд під автентичним розуміють текст, який є оригінальним, справжнім текстом, запозиченим з оригінальних джерел, створеним носієм мови й спочатку не призначений для навчальних цілей [5, 16].

На думку Г.І. Вороніної, автентичні тексти – це тексти, запозичені з комунікативної практики носіїв мови. Автор виділяє два види автентичних текстів, представлених різними жанровими формами: 1. Функціональні тексти повсякденного вжитку, що інструктують або рекламують. До них відносяться покажчики, дорожні знаки, вивіски, схеми, діаграми, малюнки, театральні програмки тощо. 2. Інформативні тексти, які виконують інформаційну функцію і містять відомості, які постійно оновлюються. Це статті, інтерв'ю, опитування думок, листи читачів у друкованих виданнях та ін. [1, 56].



**За своєю функціональною спрямованістю існує 3 види текстів:**

1. **Ознайомчий текст** має на меті скерувати увагу студентів в сутність проблеми, зацікавити, надати первинну інформацію.

2. **Мотивуючий текст** націлений викликати певне ставлення студентів до події, повідомленої у тексті.

3. **Текст змістовної бази** надає студентам інформацію і мовні засоби, які можна використовувати при відповіді.

Вправи, які подані до певного аудіо матеріалу направлені не тільки на вдосконалення лексичних і граматичних аспектів мови, а і на отримання знань і вмій прогнозувати і робити висновки.

Залежності від багажу знань студентів ми плануємо навчальний процес .

1. Підбір матеріалу по туризмознавчій тематиці( це в певній мірі спрощує засвоєння матеріалу іноземною мовою, оскільки студенти вже ознайомлені з інформацією на рідній мові) (British council podcasts, National Geographic, BBC world, CNN,)

2. Залежно від розвиненості слухового сприйняття, про яке йшлося раніше, готуємо студентів до сприйняття аудіо – матеріалу, викладач подає незнайому лексику, граматичні конструкції чи опорний текст.

3. Якщо матеріал складний і тривалість звучання 5-6 хв.- то можна розділити його на кілька смислових блоків, що і полегшить сприйняття і засвоєння нової інформації.

В процесі смислової обробки аудіо матеріалу приймають участь різні механізми психіки тобто, аудіювання як і інші види мовленнєвої діяльності – це складний психофізіологічний механізм.

Природньо, що функціонування цих механізмів(сприйняття, пам'яті, уваги, передчуття, осмислення) носить індивідуальний характер. Недостатньо ефективного функціонування цих механізмів впливає на якість розуміння аудіо

матеріалу. Відповідно треба вдосконалювати і розвивати діяльність цих механізмів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вороніна Г.І. Організація роботи з автентичними текстами молодіжної преси у старших класах шкіл з поглибленим вивченням німецької мови / Г.І. Вороніна // Іноземні мови у шкільництві. – 1999. – № 2. – С. 55-59.
2. Елухина Н.В. Основные трудности аудирования и пути их преодоления // Иностранные языки в школе. – 1977. – № 5. – С. 36-45.
3. Кочкина З.А. Что должен слышать и слушать студент при овладении иностранным языком // Иностранные языки в высшей школе. – 1955. – № 5. – С. 16-28.
4. Методика навчання іноземних мов у середніх навчальних закладах: Підручник / кол. Авторів під керівництвом С.Ю. Ніколаєвої. – К.: Ленвіт, 1999. – 320с.
5. Носонович Е.В. Критерии аутентического учебного текста / Е.В. Носонович, Р.П. Мильруд // Иностранные языки в школе. – 1999. – № 2. – С. 16-18.
6. Luria A.R. Basic Problems of Language in the light of Psychology and Neurolinguistics.— In: E. Lenneberg & E. Lenneberg. Foundations of Language Development. N. Y., 1975.

## **NON-PHYLOLOGICAL SPECIALITIES STUDENTS' TRAINING THEORY AND PRACTICE OF TRANSLATION**

**Єрмоленко Людмила Василівна**

старший викладач кафедри іноземних мов та професійної комунікації

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

“Our time is a time of intensive international exchange of cultural values, including literary ones, and a variety of scientific, technical, political and business information ... Hence the growing importance of translation in all areas of human activity and the increasing interest in various aspects of the complex phenomenon that represents translation "(A. V. Fedorov, founder of the theory of translation)

Translator is one of the most ancient professions. Since ancient times, translators have performed noblest tasks - they have served the cause of mutual understanding between people and states.

Unlike traditional training for translators, the proposed course is carried out within the framework of teaching a foreign language, provides multifactorial goals in a relatively short time. Moreover, the systematization, repetition and expansion of language knowledge, the improvement of speech skills in the field of a foreign language are the basis on which the skills of translation activities are formed and developed.

The assignments should take into account the communicative needs of students in their future professional activities, providing for the following areas of communication and use of a foreign language:

A) professional and scientific (translation of special literature, annotation and abstracting of socio-political literature, participation in scientific conferences, scientific contracts, etc.).

B) professional business (translation and drafting of business correspondence);

C) socio-cultural (translation of printed publications - journalistic, including newspaper and informational texts, as well as similar materials perceived by ear.

The objectives of this course are:

1) Systematization, repetition and expansion of linguistic knowledge in the field of a foreign language, obtained at the main stage of training by the method of conscious comparison of the systems of foreign and native languages;

2) Development of consecutive translation skills. Training is provided:

- oral translation: written-oral, oral-oral, by ear - from audio recording, with preparation and without preparation, that is, from sight, based on an abbreviated and sign recording;

- written translation - full and abstract, including by ear, as well as two-way translation of dialogues by ear;

3) Improving skills and abilities in various types of speech activity in a foreign language: speaking (with all types of interpretation and editing of written translation), writing (full and abstract translation, annotation), listening (with two-way translation and translation by ear), as well as reading, especially introductory and search (when translating into the native language, intermediate language and abstract translation with the inclusion of additional information);

4) Expansion and generalization of information in the field of linguistic and cultural studies on the basis of texts on topical problems of our time using the method of comparing linguistic and cultural realities - in the system of pre-text tasks, as well as materials in the form of a monologue and dialogues of a conventional-behavioral nature.

Students - non-philologists actually have no idea about the theory of general and private translation, they are poorly familiar with the methods of comparing the

linguistic material of the contacting languages. Therefore, students need to be introduced to the course of problems of a purely professional nature. Thus, the following lectures should be given:

1. Interpreter's protocol of conduct.
2. Theoretical foundations of translation activity (translation units, types of translation, polysemy of a linguistic sign, the concept of invariant translation, ways to achieve adequacy, etc.).
3. Translation as an object of linguistic research (divergence of concept systems in languages, categories of correspondences and the theory of inconsistencies in translation).
4. Features of the language of the newspaper (syntactic structures, vocabulary, the phenomenon of connotation).
5. Features of the business style (syntactic structures, vocabulary).
6. Features of the syntax of the scientific style of speech.

Particular attention should be paid to the following topics:

- Topic 1. Visits, receptions, meetings.
- Topic 2. International relations. Conversation.
- Topic 3. International cooperation.
- Topic 4. Struggle for peace and security.
- Topic 5. Congresses, conventions, conferences.
- Topic 6. Constitution of Ukraine.
- Topic 7. Ukraine.
- Topic 8. Governance of the state and duties of deputies.
- Topic 9. Woman in a social society.
- Topic 10. Environmental protection.
- Topic 11. Economy of Ukraine.
- Topic 12. Global problems of our time.
- Topic 13. Scientific foundations of international cooperation.

All this information is provided so that the translator has the skill of including additional information in the text in order to create a written abstract as the final product of his activity.

#### References:

1. Булгакова Л.Н., Гарбовский Н.К., Нечаева В.М. Пособие по переводу (русский язык – французский язык). Москва : Русский язык, 1988. 332 с.
2. Зубанова И.В. Скоропись в последовательном переводе. Москва : Р. Валент, 2016. 216 с.
3. Корунець І.В. Вступ до перекладознавства : підручник. Вінниця : Нова книга, 2008. 512 с.
4. Корунець І.В. Теорія і практика перекладу (аспектний переклад) : підручник. Вінниця : Нова книга, 2003. 448 с.

## ETYMOLOGICAL PECULIARITIES OF ENGLISH IDIOMS

**Стародубцева Елена Алексеевна**

**к.п.н., доц., доцент кафедри романо-германських мов МГГЭУ**

There are about 25,000 idioms in the English language. In the course of our analysis we came to the conclusion that an idiom is a word or combination of words, a phrase whose figurative meaning does not coincide with the direct lexical meaning of its constituent words.

Quite often in fiction or in spoken English we hear "Fred kicked the bucket. When first perceived, the expression is taken literally. However, "Fred kicked the bucket" is an idiom that is used when a person is said to be dead [3]. The etymology of this idiom is rather hypothetical. There is a theory that the grim expression has to do with the moment of suicide by hanging: someone, about to hang himself, stands on a bucket and then kicks it, finding himself hanged himself.

It is interesting to note that some idioms have synonymous expressions in other languages. The same idiom "Fred kicked the bucket," which means that a person is dead, can be translated into other languages using equivalents. For example: in Russian it means "to kick the oak" or "to play in the box", and in English it means "to cut the oak".

These expressions are often used. It is of interest to find out the etymology, that is, the origin of idioms. This allows us to get in touch with different cultures and traditions.

Let's look at some idioms and their etymology.

Loophole (loophole). As an idiom, this word means "a way out of a certain situation" or "a way out of problems" that comes with finding some legal formality that may allow one to overcome difficulties. The origin of this idiom is believed to be as follows: in the Middle Ages there were small loopholes in the castle walls, through

which the warriors defending the castle could shoot at the enemy with bows (later with muskets), and only children or small adults could penetrate the castle, overcoming a completely impenetrable wall. Thus, the etymology of the idiom Loophole suggests that only a few clever people could exploit a "loophole" in a seemingly "impenetrable" law.

Red Tape. This is a well-known and frequently used idiom used when one wants to name a process or action that prevents one from moving forward: something that hinders, delays, slows one down toward a goal. The idiom refers to "unreasonable, unjustified bureaucratic red tape." The etymology of the phrase dates back to the 16th century, when legal or official documents were tied up with a red ribbon. It was often quite difficult or unsafe to open them. Hence "red tape."

Break a leg (the Russian equivalent of the idiom "neither feather nor fluff"). It is not uncommon to hear this phrase for an actor about to go on stage. Considering that the person pronounces a wish for success and good luck, the expression contradicts common sense: "What luck or success with a broken leg?" The expression first appeared in print in the early 1900s.

Folklore from different peoples at different times is filled with various warnings that wishes of good luck and success can bring the opposite: if you wish good luck to a friend, you tempt evil demons and spirits and bring misfortune on your friend. Therefore, you should wish him bad luck or something bad.

Other sources tell us that the following event occurred in the newly renovated Globe Theater: during the premiere, two actors volunteered to jump from the balcony to the stage in order to enhance the dramatic effect. They used safety ropes for this, but one of the actors slipped and fell and broke his leg [2].

Eric Partridge, in his Dictionary of Catchphrases, has suggested that the saying comes from the German phrase "Hals-and Beinbruch," which is used by German actors (literally: "broken leg"). The German version of "Hals-and Beinbruch" was originally used by the first aviators, probably during World War I. Then gradually the idiom became a theatrical term in Germany, later in England and the USA. A natural



question arises: why do people wish good luck while wishing a terrible injury? We can assume that this is a psychological trick of the opposite/adverse effect.

Piece of cake. This expression, often used, means "this is something that can be done easily, something that we can do even with our eyes closed. The expression speaks for itself: what could be easier than eating a piece of cake? The phrase first appeared in American poet Ogden Nash's poem "Primrose path," where he exclaims: "life's piece of cake!" The "sweet" idiom has since been frequently quoted.

"Graveyard shift," "Dead ringer," "Saved by the bell." When you hear that, you might imagine someone working the night shift, or a dead person who has served as a bell ringer in the past. Or "saved by the bell" - who are they? And in fact, is there anything in common between these phrases? Their etymology is eerie. In order to learn the origins of idioms, let's imagine ourselves in medieval England. Remember the position of England on the map: its territory is quite small. During the Middle Ages the mortality rate was very high. Burial sites occupied a large area. To solve the burial problem, a "night watch"-a group of people-would dig coffins out of the ground at night, and then bury the dead person to the old bones in the same grave.

This all sounds like a relatively simple solution to the problem, but in reality things were horrible and creepy about the strange finds. On average, one in 25 coffins the diggers found horrible scratches inside. This meant that people had been buried alive. To avoid such cases in the future, when a dead man was buried, a string was tied to his wrist, then it was pulled through the hole in the coffin, through the ground, and tied to a bell on the surface. If it happened that someone was buried alive, they could call (or be a dead ringer) and get a chance to be saved from the grave (or to be saved by bell). Most likely there were people working at night to hear these calls as well - a "night watch" (or "graveyard shift").

An arm and a leg ("It will cost you an arm and a leg"). The phrase sounds solid: It's a sacrifice, it hurts, it's a very high price to pay. In George Washington's time, it was not possible to take photographs in order to paint portraits or make sculptures from them. If you look at portraits from that time, you will notice that

people are depicted with one arm behind their back or even two: portraits from that time are filled with not only a minimum of characters, but also a minimum of limbs. If the customers of a portrait wanted the painting to be cheaper, then it was "worth it or the hands or the feet": artists valued the painting cheaper if it did not depict limbs, because it required more effort and time to paint them [3].

The work of V.D. Filchakova analyzes the origin of English idioms that contain a component of color notation [1]. Many of them have no analogue in Russian, and the symbolism of color sometimes does not correspond to the English one. Thus, faced with the idioms, there are difficulties in translation and in understanding, because most people, not knowing the meaning and history of the origin of the expression, begin to translate them word for word, where the meaning of the phrase is completely lost.

The most ancient symbolic meanings of white are mostly positive: good, joy, purity, innocence, honesty, but there are also negative meanings: sickness, fear, fright, loneliness, anxiety, cowardice:

show the white feather - to exhibit cowardice (lit. show the white feather). People who avoided military service were given white feathers, so the expression show white feather became synonymous with cowardice.

a white elephant is an expensive but unnecessary and inconvenient thing (lit. white elephant). The idiom is based on the legend of ancient Siam (now Thailand). According to legend, the ruler of Siam gave sacred untouchable white elephants to those whom he treated badly. Keeping such an elephant was very expensive and sometimes ruined a person's life, but the giver could not get rid of the gift of the king.

The first version is that the idiom was used to describe the elephant as white as a sheet / ghost. The first version: the idiom began to be used in the 17th century. As is known, when frightened, blood pours from the face, and it becomes pale, which was compared at the time to the whitest and cleanest object - a sheet. Second: In the eighteenth-century theater, when portraying a ghost, the actor was dressed in a sheet. Hence the logical chain "fear-white sheet-ghost" emerged.

Black, in turn, denotes something gloomy, associated with a bad mood, as well as evil.

The black sheep of the family - a lousy sheep, a white sheep (lit. black sheep in the family). Sometimes, because of a genetic abnormality, black sheep appear. Farmers are never happy with the appearance of such lambs, as it is not profitable for them. White wool, unlike black wool, can be dyed in any color, so the second one is in bad demand. In addition, in the Middle Ages, black animals were called servants of the dark forces and tried to get rid of them.

A black dog - depression, melancholy, green melancholy, moping, sullen mood (lit. black dog). The idiom was first used by Horace. In ancient Rome it was considered a very bad omen to see a black dog with puppies. And this superstition existed for quite a long time. A black dog was associated with evil forces.

To be in the black - to be in the plus, to have no debts; to be in the red - to incur losses. When calculating debts, accountants highlighted them in red, and the income of their clients in black.

The English consider red a symbol of vitality, youth, physical strength, joy and celebration. In the perception of the English, it expresses only positive emotions. For example,

To paint the town red - "to go on a binge," to go to a party (lit. to paint the town red). Oscar Wilde thought the idiom came from Dante's Divine Comedy, in which hell was said roughly as follows: "We are the ones who paint the world red with our sins." According to another version, the expression was invented in the United States in the late 19th century. On Independence Day in the evening all the streets were red with fireworks, and young people wandered around the city and had fun.

Red letter day is a holiday, such days are marked red on the calendar, also has an analogy in Russian (red calendar day). But the color red has other meanings, derived from history: a red herring is a diversion, used in detectives as a "plant duck" (lit. red herring). One of the most popular ways to prepare herring is by smoking.

During this process, the fish takes on a very pronounced smell and a rather rich color, which the British call red herring. The pronounced smell of smoked herring was the reason for its original use. Hunters used the smelly fish to train basset hounds. The dogs had to be trained to pick up the trail and not to pay attention to extraneous odors. So near the road where a rabbit or other game was running, they placed a smoked herring and let the pups follow the trail. Basset hounds had to take the trail of the game, disregarding the smelling fish [1].

So, the sources of origin of idioms in modern English are very diverse.

Visually obtained data are shown in Fig. 1.

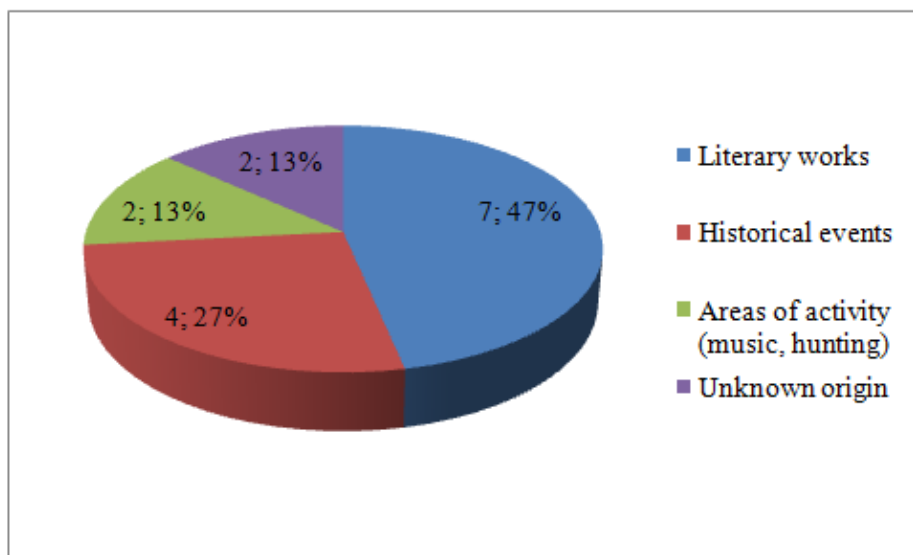


Figure 1. Etymology of the idioms in question

### **List of References**

1. Filchakova V.D. Etymology of origin of English idioms, containing a component of color designation // Culture. Spirituality. Society. – 2016. - №3. - С. 208-212.
2. Makovsky M. M. Historical-Etymological Dictionary of Modern English. – М.: 1999. - Publishing house "Dialogue". – 416 с.
3. Skoruk N.I. Etymology of English idioms and phrases: their meaning and origin // Bulletin of the Moscow Information Technology University - Moscow Architecture and Construction Institute. – 2018. - №1. - С. 95-97.

## КОЛІРНІ НАЙМЕНУВАННЯ У МОВОТВОРЧОСТІ В. СТЕФАНІКА

**Циганок Ірина Борисівна**

кандидат філологічних наук, доцент,  
доцент кафедри української мови та літератури  
Ізмаїльський державний гуманітарний університет

Однією з найважливіших дослідницьких проблем сучасного мовознавства є вивчення мовотворчості митців слова. Адже мова творів письменника, на думку Н. Сологуб, «це справді світ, де слово живе, діє, переконує, випромінює національний дух і прилучає до загальнолюдського вічного» [2, с. 113].

Мета нашого дослідження полягає в описі назв кольорів у малій прозі В. Стефаніка.

За нашою вибіркою виявлено, що ядро системи хроматизмів становлять прикметники *білий, чорний, сірий, синій, голубий, червоний, жовтий*, а периферію – такі семантично вмотивовані кольори, як *сивий, сивавий, чорнобривий, золотий* тощо. Ці мовні одиниці розширюють систему кольороназв української мови в цілому.

Переважну більшість хроматичних найменувань В. Стефанік використовував на позначення колірної ознаки предмета чи явища, як-от: «Я з сестрою у білих сорочках; а чорний дим розтягався змієм по синьому небі; білі лілії; біла хмарка, червоне обличчя» [3].

Помічено, що автор широко використовував колоративи в описах природи, як-от у контексті: «Здається, тоді він говорив за ті білі хмарки. Біла хмарка, – казав, – з золотими берегами сунеться по небі та лишає поза собою білі лілії, а сама йде далі та сіє, сіє того цвіту по синім небі – та й за годину нема ні хмаринки, ні лілій. Лиш голубе небо морщиться, як голубе море. Правда, він тоді чогось сумував» [3]. Спостережено слововжиток

кольоронайменувань і в портретних характеристиках: «У неділю пополудне приходили до баби всі невістки з унуками. Такі чорнобриві, як гвоздики, такі червоні, як калина або очі чорні, як вуглі» [3].

Водночас у мовотворчості В. Стефаника зафіксовано і назви, що характеризують забарвлення предмета, не вказуючи на конкретний колір. Вони посідають окреме місце в семантичній класифікації слів з колірною семантикою, позначаючи забарвлення реалій. Це назви, котрі визначають ступінь насиченості кольорів типу *ясний, світлий, темний*; найменування, що позначають спосіб поєднання кількох кольорів на кшталт *рябий*; назви невизначеного кольору з вказівкою на загальне забарвлення без позначення його конкретного характеру, як-от: *барвистий, строкатий*; назви для передачі відтінків забарвлення типу *чистий, яскравий, брудний*; назви, що вказують на оцінку певного колірною тону: *легкий, ніжний, похмурий*.

Слід відзначити, що кольоронайменування у мові Стефаника можуть мати різну структуру, адже вказують на міру вияву колірної ознаки: порівняймо: білий – тогідний білий і цьогорічний білий, як папір, пів білий; сивий – сивавий, жовтий – цьогорічний жовтий, як віск; тогорічний жовтий – лівжовтий [3].

Крім того, композити на позначення відтінку чи ступеня насиченості кольору передаються завдяки складовим компонентам *блідо-, темно-, світло-, брудно-*. У художній мові Стефаника фіксуємо антонімічну пару *брудно-/ ясно-*, порівняймо: «ті марні квіти, що ніколи сонця задосить не мають і все з одного боку брудно-зелені, а з другого – ясно-жовті» [3].

Часто письменник передає відтінки забарвлення завдяки порівнянням, наприклад, червоні, як калина, цьогорічний жовтий, як віск, біла, як папір. Виявлено також випадки функціонування порівняння в межах метафори, що сприяє утворенню так званої розгорнутої метафори: «Виймала ота пісня з її душі, як з чорної скрині, все чарівне і ясне» [3].

Кольонайменування у структурі художнього тексту можуть змінювати своє значення: від точного найменування кольору предмета до оказіонального використання хроматизму автором.

За спостереженням І. Бабій, у результаті художнього осмислення назв кольорів може втрачатися семантика їх традиційного вжитку. У мові письменника таку особливість можна простежити, наприклад, на синонімічному ряді лексем на позначення червоного кольору, Відомо, що за традицією *червоний* означає ‘веселий, життєрадісний’, однак у мовотворчості письменника переважно асоціюється зі смертю, стражданнями і служить засобом відтворення кривавих подій у творі. Зокрема, у новелі В. Стефаніка «Виводили з села», пише дослідниця, «прикметники червоний, кривавий, кервавий, окервавлений передають відчуття трагедії – смерті юнака-жовніра: Над заходом червона хмара закаменіла. Довкола неї зоря обкинула свої біляві пасма і подобала та хмара на закервавлену голову якогось святого. Здавалося їм, що та голова, що тепер буяла в кервавім світлі, та має впасти з пліч – десь далеко на цісарську дорогу» [1].

Метафоричний образ червоних кривавих квітів постає перед читачем і в новелі «Марія»: «А може, там і її сини, може, вже закуталися в білий рантух снігу і кров біжить із них і малює червоні квіти» [3].

Кольороназви в прозовій мові сприяють яскравому художньому зображенню і можуть поєднуватися з реаліями, яким червоний колір не властивий, так автор підсилює описані події, створюючи відповідний настрій: «З сіней бухав плач жінок, як червона луна» [1].

Метафорично навантаженим у мовотворчості письменника є й лексема *чорний*. Вона виступає з переносним значенням ‘важкий, безрадісний’: «То не очі, то така чорна рана в дужі, що жиє і гниє» [3].

Номен *чорний* у новелах Стефаніка набуває символічного значення, уособлює горе, страждання, життєві трагедії, наприклад: «Прив’язана чорним волоссям до чорної землі, як камінь» [3], «Промієш очі та й течешся на лан



такий чорний, що сонце перед тобою меркне» [3], «Чорна жура, що голосила по вуглах хати» [3].

Окремо слід звернути увагу і на колірні епітети. Наприклад, у контексті «Збіжжя не молотив по кільканайцять років, і подвір'я його було закладене довкола стіжками. Найстарший стіжок був чорний, той під ним сивий, менший від цього сивавий, тогідний білий, а цьогорічний жовтий, як віск» [3] хроматизми на позначення кольору стогів сіна, водночас указують на їх вік.

Мабуть, це одна із найулюбленіших манер опису Стефаніка, адже фіксуємо чимало подібних контекстів, як, наприклад, опис солонини в новелі «Давнина»: «Солонини в коморі стояло три бочці. В одній трилітня, жовта і м'яка, як масло – це дідова бочка; в другій дволітня, лівжовта, півбіла – це бабина бочка; а в третій цьогорічна, біла, як папір – це була діточа, бо діти лиш свіжу солонину любили» [3].

Як видно, колірні епітети, крім називної, виконують у художньому тексті й емоційно-експресивну функцію. Щодо морфологічного вираження колоративів, то В. Стефанік віддавав перевагу прикметникам (золотий, білий, чорний тощо), прислівникам (червоно, синьо), дієсловам (почервонів).

Своєю творчістю письменник зробив величезний внесок у розвиток української мови, що дуже помітно в ході вивчення навіть одного такого сегменту його мовотворчості, як назви кольорів.

### Список літератури

1. Бабій І. М. Семантика, структура та стилістичні функції назв кольорів у сучасній українській мові: автореф. дис. ... канд. філол. наук: спец. 10.02.01 – українська мова. К., 1997. 21 с.
2. Сологуб Н. М. Мовний світ Олеся Гончара. К.: Наукова думка, 1991. 140 с.
3. Стефанік В. Повні тексти творів. URL: <https://www.ukrlib.com.ua/books/author.php?id=11>

## ФІЛОСОФІЯ

### ПРИНЦИП СПОРІДНЕНОСТІ У КОНТЕКСТІ ФІЛОСОФІЇ СЕРЦЯ ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ

**Шталович Олександр Михайлович**

доктор філософських наук, доцент, професор кафедри філософії  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Масив публікацій з дослідження принципу спорідненості (сродності) у філософії Г. Сковороди, більшою мірою присвячено аспекту сродної праці. Але принцип спорідненості, запропонований «українським Сократом» насправді набагато ширше. Він стосується осмислення й інших сторін людського буття, зокрема філософії серця.

Так, Г. Сковорода у творі «Розмова, звана алфавіт, чи буквар світу» поряд з важливістю вибору сродної праці, говорить ще про сродне навчання, сродну дружбу та однаковість душ. Як стверджує мислитель, дружбу не можна випросити, ні купити, ні силою вирвати. Треба народитися до неї. Дана природна сродність до дружби є за Г. Сковородою ознакою однаковості душ і позначається словом симпатія. Серця ж можуть бути і неспорідненими один одному, про що філософ міркує в байці про Солов'я, Жайворонка і Дрозда [1, т.1, с. 103-104, 418, 442].

Концепцію спорідненості сердець у філософії Г. Сковороди охарактеризуємо через два основні аспекти: релігійно-онтологічний і симпатоеротичний.

Перший, релігійно-онтологічний аспект виявляється в тому, що закон спорідненості, на думку мислителя, в нас «вливає» сам Бог. Сродність – це закон, який керує всім творінням, згідно з яким «подібне тече до подібного»,

тобто існує подібність в душі і в тій справі, до якого вона прагне [1, т.1, с. 436-437]. Згідно з християнським вченням Бог є любов. І саме істинна любов виступає онтологічною підставою сродності: «Начало всему и вкус есть любовь. Как пища, так и наука не действительны от нелюбимого» [1, т.2, с. 37].

Другим аспектом, що характеризує спорідненість сердець є симпатеротичний. За визначенням Г. Сковороди, симпатія означає природну сродність, що стосується до дружби, до їжі і до обрання звання [1, т.1, с. 442]. Дружбу мислитель характеризує як єдність душ, сердець, думок [1, т.1, с. 79-80, 277]. Але справжня дружба як дар Божий не буває між негідними людьми, подібно до того як гниле дерево не склеюється з іншим гнилим деревом. Міцна і вічна любов виникає із спорідненості вічних душ, що зміцнюються їх чеснотою [1, т.2, с. 244].

Звернемо також увагу і на еротичну складову спорідненості сердець. Адже не випадково навіть сам термін «симпатія» Г. Сковорода розшифровує як «со-страстіє». Присутність пристрасної палкої складової у сродній справі передається філософом через образи бажання, вогню, полум'я, розпалення [1, т.1, с. 106-107]. У одному з листів до друга ця складова проявляється з усією яскравістю:

«Кто горит огнем благочестия, пламенеет любовью к тебе.

Любит, горит, обожает тебя всем сердцем, товарищ,

Тобой наслаждается, тебя любит, пылает, тобой очарован.

Не так мне сладостен аромат цветка или мед Аттики,

Как сладостна твоя душа своей ко мне любовью» [1, т.2, с. 225].

Концепція спорідненості сердець знаходить своє призначення в соціальній сфері. По слову Г. Сковороди: «Добре братство краще багатства» [1, т.1, с. 105]. Філософ так змальовує кільце вічності: Суспільство в любові, любов в Бозі, Бог в суспільстві [1, т.2, с. 44-45]. На тлі кризи сучасної сім'ї та марних зусиль побудови щасливого суспільства дана концепція як ніколи актуальна.

## **ЛІТЕРАТУРА**

1. Сковорода Г. Сочинения : в 2 т. / Григорий Сковорода ; АН СССР, ин-т филос. – М. : Мысль, 1973. – (Философское наследие).

Т. 1. – 511 с.

Т. 2. – 486 с.

Самостійне електронне текстове  
наукове періодичне видання комбінованого використання

# **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ГУМАНІТАРНИХ, СОЦІАЛЬНИХ ТА ПОВЕДІНКОВИХ НАУК: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ДОСЛІДЖЕННЯ**

**Матеріали**

**II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції  
(м. Київ, 21 травня 2021 року)**

II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Актуальні питання гуманітарних, соціальних та поведінкових наук:  
теоретичні та прикладні дослідження»  
(м. Київ, 21 травня 2021 р.)

Адреса оргкомітету та редакційної колегії:

м. Київ, Україна

E-mail: [conference@openscilab.org](mailto:conference@openscilab.org)

[www.openscilab.org](http://www.openscilab.org)