

ISSN 2308-9261 (Online)



ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Праці ЗІЕІТ

науковий журнал

Випуск 1(6)

2023 рік

Науковий журнал “Праці ЗІЕІТ”: наук. журн. / [редкол.: Г. В. Туровцев (голов. ред.) та ін.]. Запоріжжя: Вид-во приватного акціонерного товариства “Приватний вищий навчальний заклад “Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій”, 2023. Вип. 1(6). – 95 с.

Засновник:

Приватне акціонерне товариство «Приватний вищий навчальний заклад «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій» (ЗІЕІТ)

Головний редактор:

Туровцев Г.В., д.ф.-м.н., проф., ректор

Заступник головного редактора:

Переверзєв А.В., д.т.н., проф., проректор з наукової роботи

Редакційна колегія:

Швець Д.Є., д.с.н., проф., проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи

Магар Н.Г., к.т.н., доц., директор ВП ЗІЕІТ у місті Кривий Ріг

Левицький С.І., д.е.н., проф.

Михайлик Д.П., д.е.н., проф.

Панкова М.О., к.е.н., доц.

Чуча П.О., к.філол.н., доц.

Гулевська Г.Ю., к.ю.н., доц.

Технічний редактор:

Жеребцов О.А., доц.

Схвалено рішенням Вченої ради ЗІЕІТ

Протокол № 7 від 24.02.23

Важливо: Редакційна колегія не здійснює корекцію поданого автором матеріалу для публікації у збірнику (не виправляє граматичні та пунктуаційні помилки), редагуванню може підлягати лише форма матеріалу

Поштова адреса: 69041, м. Запоріжжя, вул. Кияшка, 16-б

Тел.: (061) 239-90-01 Факс: (061) 239-10-40

E-mail: trudy@econom.zp.ua

Сайт: <https://www.zieit.edu.ua/>

Scientific journal “Proceedings of ZIEIT”: scientific journal / [editorial board.: G. Turovtsev (chief editor) and others]. Zaporizhzhia: Publishing of private joint-stock company “Private higher educational institution “Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies”, 2023. Issue. 1(6). – 95 pp.

Founder:

Private joint-stock company “Private higher educational institution
“Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies” (ZIEIT)

Editor in Chief:

Turovtsev G.V., Dr. Ph. M. Sc., professor, rector

Deputy Editor:

Pereverziev A.V., Dr. E. Sc., professor, prorector for scientific work

Editorial board:

Shvets D.E., Dr. Soc. Sc., professor, prorector for scientific, pedagogical and
educational work

Magar N.G., PhD. E. Sc., docent, director of the Separate Subdivision of ZIEIT in
Kryvyi Rih

Levytskyi S.I., Dr. Ec. Sc., professor

Mykhaylyk D.P., Dr. Ec. Sc., professor

Pankova M.O., PhD. Ec. Sc., docent

Chucha P.O., PhD. Philol. Sc., docent

Gulevska H.Y., PhD. L. Sc., docent

Technical editor:

Zherebtsov O.A., docent

Approved by the Academic Council of ZIEIT

Protocol No. 7 of 24.02.23

Importantly: The editorial board does not make corrections of the material submitted by the author for publication in the collection (does not correct grammatical and punctuation errors), only material form can be edited

Address: 16-b Kyiashka st. Zaporizhzhia, 69041, Ukraine

Tel.: (061) 239-90-01 Fax: (061) 239-10-40

E-mail: trudy@econom.zp.ua

Site: <https://www.zieit.edu.ua/>



ЗМІСТ

Розділ 1. Право та публічне управління

Гулєвська Г.Ю., Антоненко Т.О. Особливості механізму адміністрування у закладах вищої освіти при роботі з іноземними студентами	6
Волошина К.А., Демєрташ А.К. Проблеми упровадження цифровізації в органах місцевого самоврядування	13
Магар Н.Г., Єріна О.О. Пропозиції по вдосконаленню процедури оцінювання працівників в Головному управлінні Держпродспоживслужби в Дніпропетровській області	20
Косяк О.В., Литвиненко С.В. Наукові підходи до визначення публічно-приватного партнерства	24
Косяк О.В., Перепелиця С.Л. Сутність стратегічного управління та планування розвитком територіальних громад	28
Магар Н.Г., Яременко В.В. Заходи з підвищення ефективності надання соціальних послуг в межах Кам'янської територіальної громади Дніпропетровської області	32

Розділ 2. Міжнародні відносини, управління та адміністрування

Власенко Л.В., Гаріна Н.О. Комплексний аналіз структури зовнішньоекономічної діяльності України	36
Гнеушева В.О., Келембет Б.Р. Оцінка процесів концентрації та монополізації страхового ринку України в сучасних умовах	42
Абубекєрова А.З., Петренко Д.Т. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутковості підприємства	47
Адаменко М.В., Дремлюга О.О. Проблеми розвитку банківських послуг в Україні	49

Розділ 3. Підприємництво, менеджмент та туризм

Панкова М.О., Заремба А.І. Сучасні підходи до управління персоналом	55
Дашевська І.М., Михайленко Ю. Роль екскурсійного обслуговування в структурі туристичного продукту	61
Бобрикін П.В., Целіщева А.А. Перспективи відновлення туризму в Україні після війни	64

Розділ 4. Інформаційні технології

Жеребцов О.А., Іжиков А. І. Застосування функціональної парадигми у веб-програмуванні	69
Левицький С.І., Кононенко А. В. Аналіз моделей дата-майнінгу в розробці додатків для онлайн-торгівлі	77
Хараджян О.А., Земляной А. М. Програмна корекція даних ультразвукових датчиків в системах орієнтування у просторі	84

Розділ 5. Теорія та практика перекладу

Бережна М.В., Гура К.К. Мовленнєвий портрет головних персонажів фільму «Spider-Man: Far from Home» в оригіналі та перекладі	89
Бережна М.В., Сухоніна К.М. Мовленнєва характеристика персонажів за їхніми архетипами (на матеріалі кінострічки «Jumanji: Welcome to the Jungle»)	92



РОЗДІЛ 1

Право та публічне управління



ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ АДМІНІСТРУВАННЯ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ ПРИ РОБОТІ З ІНОЗЕМНИМИ СТУДЕНТАМИ

Гулєвська Г.Ю., Антоненко Т.О.

Кафедра права та публічного управління
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

Сучасний етап розвитку вищої освіти характеризується формуванням моделі системи освіти, яка є ринковою та враховує потреби ринку праці, в якій вищі навчальні заклади є самостійними господарюючими юридичними особами. Успішне функціонування цієї моделі освітнього ринку неможливе без системної, комплексної, актуальної інформації з питань освіти. Аналіз, оцінка та прогнозування змін у системі освіти за допомогою сучасних методів значно прискорить процес її модернізації.

У контексті глобальних процесів інтернаціоналізації освіти одним із перспективних напрямів розвитку вітчизняної освітньої сфери є орієнтація на формування та ефективну роботу міжнародного відділу ЗВО у світовий освітній простір [1].

Тривалий час інтернаціоналізація вищої освіти була в центрі уваги в основному європейських та американських вчених, а також є ключовою для досліджень українських учених.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою цієї роботи є виявлення особливостей та вдосконалення процесу адміністративної та управлінської взаємодії відділу по роботі з іноземними студентами ЗВО з органами держуправління.

Основні завдання полягають у наступному:

- дослідити основні сучасні тенденції розвитку міжнародного ринку послуг вищої освіти;
- ознайомитися з літературними джерелами з питань інтернаціоналізації вищої освіти;
- визначити стратегії маркетингу послуг з вищої освіти на міжнародному освітньому ринку щодо навчання іноземців та осіб без громадянства в Україні;
- сформулювати механізми активізації процесів інтернаціоналізації діяльності ЗІЕІТ;
- обґрунтувати, що залучення іноземних студентів на навчання до ЗІЕІТ є механізмом конкурентоспроможності економіки;
- розробити концепцію набору іноземців на навчання в ЗІЕІТ в умовах воєнного часу;
- оптимізувати взаємодію відділу з відповідними державними службами при роботі з іноземними студентами на базі розробленої мережевої моделі управління.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Українські ЗВО мають достатній потенціал для боротьби за частку ринку освітніх послуг. За даними МОН України, у ВНЗ України здобувають освіту 76548 студентів зі 155 країн світу. Частка України на міжнародному ринку освіти за чисельністю іноземних студентів становить 1,5 % [2].

Іноземних студентів в українській освіті приваблює відносно низька вартість навчання та проживання, фундаментальність окремих напрямків освіти (наші фізико-математична та хімічна школи визнані у всьому світі) та репутація провідних українських університетів, що зберігається протягом багатьох років.

За кількістю поданих заяв на навчання лідирують іноземні студенти з Індії (рис. 1).

Також значне надходження іноземних студентів спостерігається з таких країн як Марокко, Туркменістан, Азербайджан, Нігерія, Китай, Туреччина, Єгипет, Ізраїль, Узбекистан.

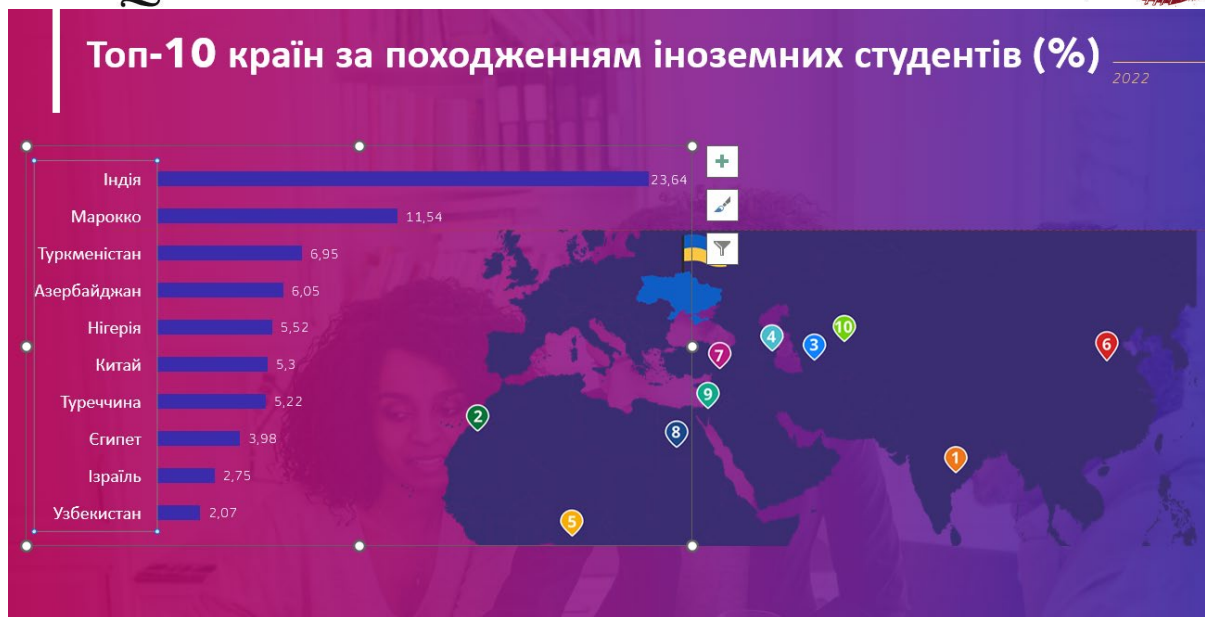


Рисунок 1 – Країни походження іноземних студентів

Світовий Моніторинг студентських уподобань свідчить, що вище всього на міжнародному ринку цінується бізнес-освіта. Майже 20 % студентів вивчають технічні та інженерні науки, найпопулярніші з них – інформаційні технології. Приблизно стільки ж студентів обирають природничі науки. Замикає список медицина – 4-5 % [3].

Натомість в Україні 25 % (понад 16 тис.) іноземних студентів опановує медичний фах. А 20 % (понад 13 тис.) вивчають технічні науки. Гуманітарні та економічні факультети українських університетів користуються меншою популярністю серед іноземців (рис.2).

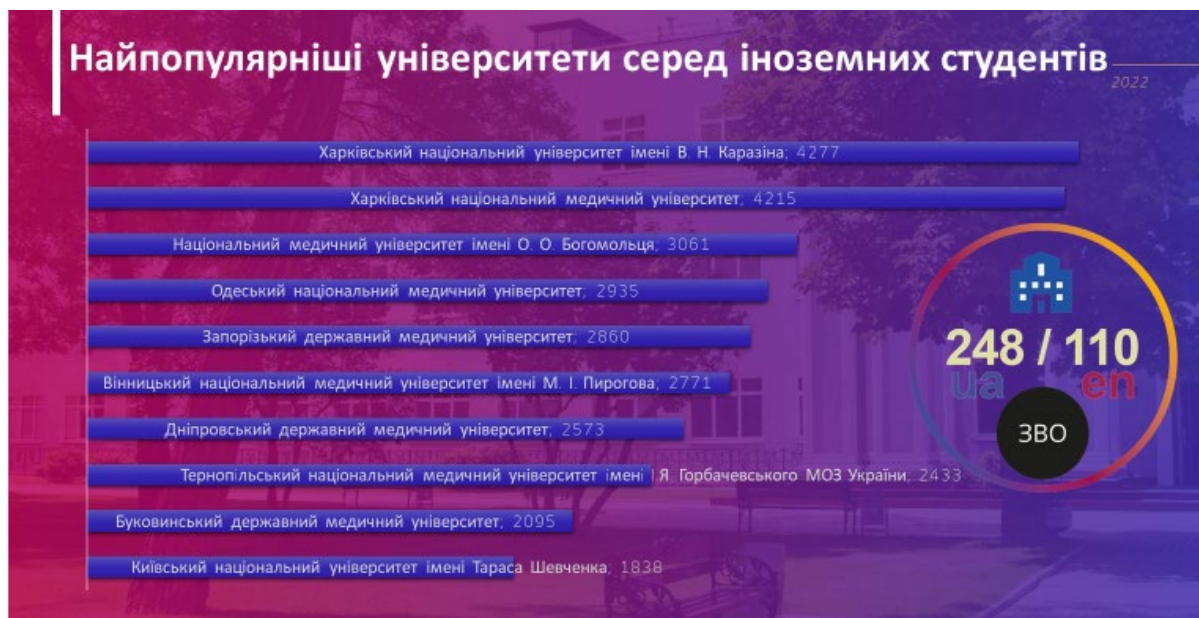


Рисунок 2 – Найпопулярніші ЗВО України серед іноземних студентів

Також хочеться зазначити, що згідно за даними Українського державного центру Міжнародної освіти з 110 ЗВО пропонують освітянські послуги англомовних програм, що становить майже половину від загальної кількості[4].

На цей час у ПРАТ «ПВНЗ ЗІЕІТ» контингент іноземних студентів в кількості 124 студента. Майже 80% студентів іноземців обирають заочну форму навчання, хоча у 2022/2023н.р. студентів з країни Азербайджан 100 % - денна форма навчання. Країни походження та спеціальності теж мають цікаві вподобання: Грузія – право, Азербайджан – економіка, Марокко – фінанси та будівництво, Індія – підготовче відділення (рис3).

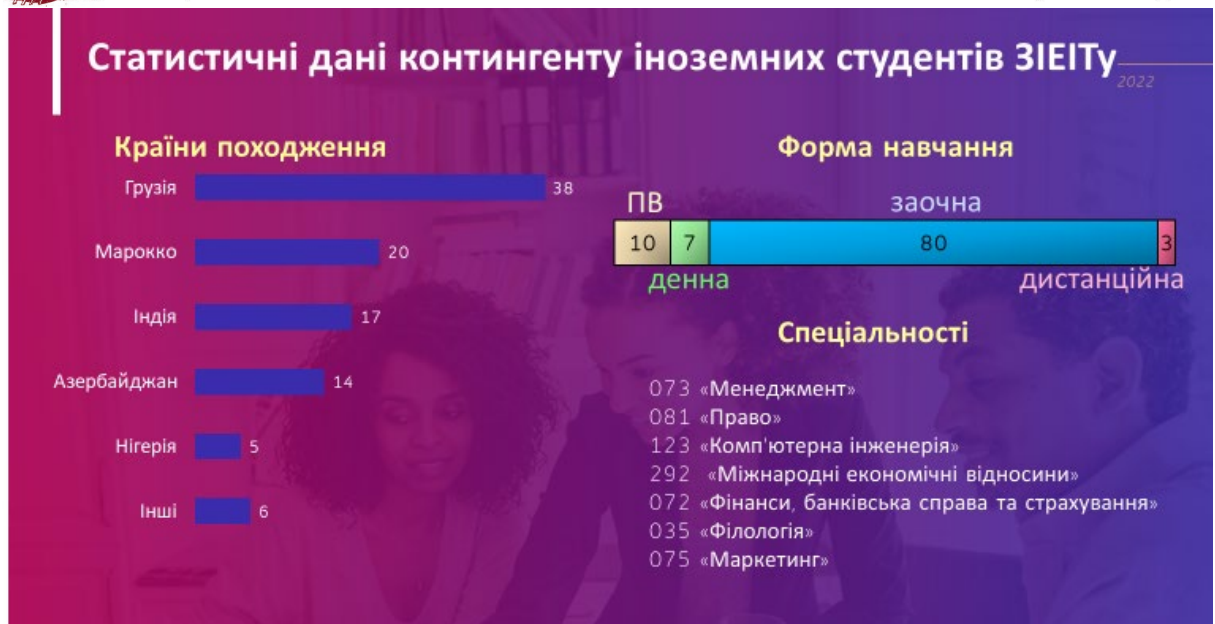


Рисунок 3 – Статистичні дані контингенту іноземних студентів ЗІЕІТ

Робота відділу з іноземними студентами полягає у співпраці з департаментом вищої освіти та державним и підприємствам и МОН України, а саме: «Український державний центр міжнародної освіти», «Інформаційно-іміджевий центр»; Прикордонною службою України; МДС України; посольствами і консульствами; адміністрацією та структурними підрозділами інституту; громадськими організаціями та суб'єктами господарювання у сфері набору іноземних громадян на навчання в Україні; страховими компаніями (рис 4).



Рисунок 4 – Організація взаємодії Відділу

Організація взаємодії відділу з іншими службами поділяється на внутрішню та зовнішню. На рисунку умовно пронумерували послідовність організацій/процесів взаємодії.

Комплексні заходи щодо організації навчання іноземця – це комунікативна робота різних відділів та служб. Для ефективних, злагоджених та послідовних дій, було створена дорожня карта адміністративних послуг[5].

ЗАПРОШЕННЯ - оформлення та видача запрошень на навчання іноземних громадян в Україні (ДП «Український державний центр міжнародної освіти») Перед в'їздом в Україну студент отримує від інституту запрошення, яке формується в електронній базі та висилається студенту для оформлення ВІЗИ



ПЕРЕТИН КОРДОНУ – контролює Прикордонна служба України. Для перетину кордону іноземцю потрібно: закордонний паспорт, запрошення, віза та лист-зустріч

ВСТУП ДО ЗВО – це процес проходження співбесіди та оформлення документів для вступу: переклад та нотаріально завірених копій документів, оформлення медичної довідки та страхового полісу.

ПРОЖИВАННЯ – для легалізації іноземця в Україні потрібно оформлення посвідки для тимчасового проживання в Україні – це питання на контролі міграційної служби

НАВЧАННЯ – це підписання договору з інститутом, внесення оплати за навчання, організація освітнього процесу. Це взаємодія з внутрішніми відділами та викладацьким колективом.

ВІДРАХУВАННЯ – це комплексний процес взаємодії з внутрішніми та зовнішніми службами: написання наказу, оформлення ВИЗНАННЯ та АПОСТИЛЮ, замовлення свідоцтва або диплому, скасування посвідки (рис.5).



Рисунок 5 – Дорожня карта адміністративних заходів

Розробка на основі дорожньої карти адміністративних заходів мережевої моделі взаємодії Відділу зі службами, задля вдосконалення процесу документообігу.

Мережева модель – це економіко-математична динамічна модель виробничого процесу, що відображає технологічну залежність та послідовність виконання комплексу робіт, що пов'язує їх здійснення в часі з урахуванням витрат ресурсів та вартості робіт із виділенням при цьому вузьких (критичних) місць[6]. Методи мережевого моделювання відносяться до методів прийняття оптимальних рішень. Подія не є процесом і не має тривалості, а є результатом закінчення однієї або декількох робіт. На графіку події позначається кружечками. Цифри у кружечках - номер події. У мережевих моделях робота характеризує матеріальну дію, що потребує використання ресурсів, або логічну, яка потребує лише взаємозв'язку подій. Критичний шлях - шлях, що має найбільшу тривалість від вихідної події до завершальної (позначений на рисунку білою лінією).

На базі попередньо описаної дорожньої карти було створено мережеву модель управління, зображену на рисунку 6. У даній моделі можна визначити основні етапи проекту управління:

1. Заява студента.
2. Оформлення запрошення.
3. Перетин кордону.
4. Інтерв'ю (інформаційна підтримка посольства).
5. Депортація.
6. Підготовка пакету документів до приймальної комісії.
7. Подовження строку Візи.
8. Оформлення посвідки.
9. Навчання. Освітній процес.
10. Отримання диплому/свідоцтва.

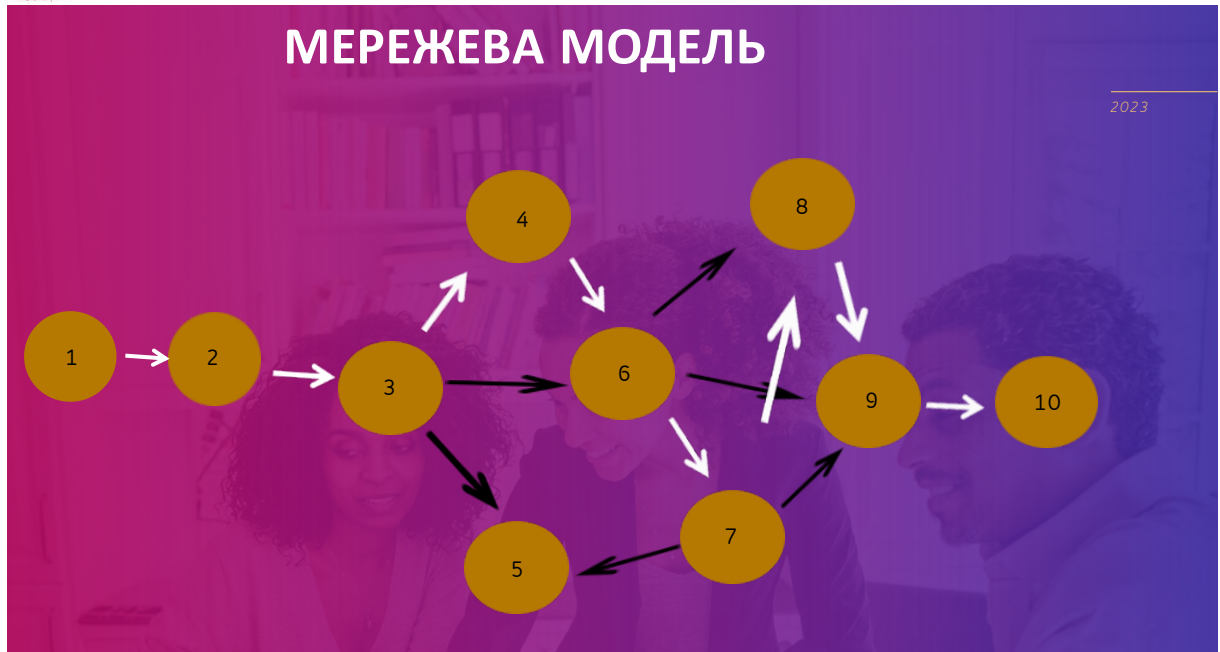


Рисунок 6 – Мережева модель управління взаємодією відділу з відповідними державними службами при роботі з іноземними студентами

Важливим є поняття критичного шляху, який складається з дуг, що з'єднують події з нульовим резервом часу. Кожна мережева модель має хоча б один критичний шлях, який визначає мінімальний термін виконання проекту. Зменшення терміну виконання операцій, розташованих на критичному шляху, забезпечують зменшення тривалості виконання усього комплексу операцій. Цю властивість критичного шляху використовують у плануванні і управлінні реалізацією комплексу операцій, коли, намагаючись зменшити тривалість комплексу, розподіляють ресурси передусім на виконання операцій критичного шляху, а також у режимі оперативного управління, де особливу увагу приділено операціям критичного шляху[7]. На рисунку 7 зображено орієнтовний граф мережевої моделі з урахуванням основних характеристик.



Рисунок 7 – Характеристика мережевого графа моделі управління

Головні характеристики мережевого графа:

Ранній термін настання події - сума раннього терміну настання події і тривалості роботи . Це найдовша тривалість шляху між подіями. Пізній термін настання події - різниця між пізнім терміном настання події та тривалістю роботи. Це найпізніший допустимий термін, до якого подія повинна закінчитись, щоб не викликати при цьому зриву термінів виконання кінцевої події. Резерв часу настання подій – різниця між



раннім терміном настання останньої події, тривалістю роботи та раннім терміном настання початкової події. Повний резерв часу роботи – це різниця між пізнім терміном настання події, тривалістю роботи та раннім терміном настання події.

Шлях характеризується тривалістю та резервом. Тривалість шляху – це сума тривалостей тих робіт, які його утворюють. Резерв шляху – це різниця між довжиною критичного шляху та того шляху, який досліджують[8]. У таблиці 1 наведено результати розрахунків та визначення критичного шляху.

Таблиця 1 – Розрахунок часових параметрів подій мережевого графа моделі управління

Номер події	0	1	2	3	4	5	6	7
Ранній строк, $t_p(i)$	0	8	17	13	23	20	29	33
Пізній строк, $t_n(i)$	0	9	40	13	26	20	29	43
Резерв часу, $R(i)$	0	1	23	0	3	0	0	10

Критичний шлях – це шлях найбільшої тривалості. Роботи, які лежать на критичному шляху, резерву часу не мають. Критичний шлях утворюють події: 0-3-5-6; тривалість 48 днів.

ВИСНОВКИ

Статистичний огляд формування контингенту показав як закономірності між ЗІЕІТ та іншими ЗВО так і відмінності. Удосконалення у цьому напрямку може збільшити контингент ЗВО.

Здійснено порівняльну характеристику відділів по роботі з іноземними студентами у ЗВО та винесені пропозиції щодо покращення сторінки Відділу на сайті ЗІЕІТ та контроль достовірної інформації на платформі Міжнародного центру освіти.

На базі визначених зовнішніх та внутрішніх взаємодій зі службами створена дорожня карта опису адміністративної взаємодії при роботі з іноземними студентами у ЗВО.

Надані пропозиції щодо адміністративної діяльності Відділу, реалізація яких дозволить збільшити контингент та покращить рівень організаційної роботи як зовні так і з середини:

1. Збільшення контингенту за рахунок сталої співпраці з існуючими представниками-партнерами та розширення представництва послуг інституту за іншими геонапрямами (країн Середньої Азії, Центральної та Північної Африки).

2. Впровадження англомовних програм навчання ін. студентів у ЗІЕІТ задля збільшення можливості надання освітніх послуг.

3. Оновлення та приведення до відповідності інформації про ЗІЕІТ на офіційному порталі Український державний центр міжнародної освіти.

4. Оновлення офіційної сторінки Відділу на сайті ЗІЕІТ з урахуванням досвіду провідних ЗВО України.

5. Розробка на основі дорожньої карти адміністративних заходів мережевої моделі взаємодії Відділу зі службами, задля вдосконалення процесу документообігу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик О. М. Соціалізація іноземних студентів в освітньо-культурному середовищі вищого навчального закладу України : монографія. Харків : Майдан, 2016. 336 с.

2. Вербицька А. В. Проект національної стратегії інтернаціоналізації вищої освіти України: інтегрована модель. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2022. Вип. 11. DOI: 10.32702/2307-2156-2018.10.24.

3. Дебич М. А. Теоретичні засади інтернаціоналізації вищої освіти: міжнародний досвід : монографія. Ніжин : ПП Лисенко. 2019. 408 с.

4. Грищенко І.М. Методичні підходи до оцінювання привабливості вищого навчального закладу / І.М.Грищенко, Т.М.Власюк, Д.А.Макарьора // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - № 3. 155-159 с.

5. Гула І. Л. Поняття та особливості механізму адміністративно-правового забезпечення видворення іноземців та осіб без громадянства з України / І. Л. Гула // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. пр.



/ редкол.: С. В. Ківалов (голов. ред.), В. М. Дрьомін (заст. голов. ред.), Ю. П. Аленін [та ін.] ; МОНмолодьспорт України, НУ «ОЮА». – Одеса : Юрид. л-ра, 2012. – Вип. 68. 504-510 с.

6. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник / За ред. О. Т. Івашука. – Тернопіль: ТНЕУ “Економічна думка”, 2008. – 704 с

7. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 306 с

8. Вовк В.М. Оптимізаційні моделі економіки : навч. посібник / В.М. Вовк, Л.М. Зомчак. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013. – 318 с.



ПРОБЛЕМИ УПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Волошина К.А., Демерташ А.К.

Кафедра права та публічного управління
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Формування в Україні адекватного сучасним реаліям місцевого самоврядування вимагає удосконалення усіх його учасників та елементів: від системи відповідних органів до територіальних громад, котрі мали б змогу керувати нагальними справами й самостійно їх розв'язувати. Для цього створено окремі передумови. Зокрема, у Конституції України територіальну громаду проголошено базовим суб'єктом місцевого самоврядування та підґрунтям його владних функцій і повноважень [1]. Разом із цим, на часі досі не розроблений повний перелік інструментів, застосування яких дало б реальну можливість територіальній громаді бути істинним суб'єктом публічного управління. А ті, інструменти, що розроблені та дозволені на законодавчому рівні є слабо розвиненими та не використовуються взагалі або ж на досить низькому рівні. Підтвердженням цього являється низький рівень користування такими інструментами, як функціонування місцевих громадських організацій, безініціативність громади щодо використання петицій, місцевих ініціатив, громадських слухань, загальних зборів та інших. В окремих випадках, громадськість взагалі не долучається до процесів вироблення місцевої політики. У зв'язку із цим, по факту територіальні громади все ще являються об'єктами керування. Вони досі не переключилися на роботу у структурі суб'єкт-суб'єктних публічних відносин. Дослідження формування взаємовідносин місцевого самоврядування, його спеціальних органів та громад являється міжгалузевим. Ним активно займаються не лише фахівці публічної служби, але й юриспруденції, соціології та політології. Актуальність проблематики формування указаних взаємовідносин обумовлює не втихаючий інтерес вітчизняних науковців, серед яких І. Бутко, М. Баймуратов, В. Григор'єв, О. Батанов, І. Дробот, М. Орзіх, О. Сушинський, Л. Ярічевська та багато інших.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є виявлення шляхів покращення відносин між органами місцевого самоврядування і територіальними громадами на основі цифровізації. Задачею є формування шляхів покращення відносин між органами місцевого самоврядування і територіальними громадами на основі цифровізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Базовим нормативно-правовим актом об'єкту дослідження являється Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2]. Відповідно до нього, місцеве самоврядування представляється гарантованим державою правом територіальної громади самостійно вирішувати завдання місцевого значення, не порушуючи при цьому норм Конституції та чинного законодавства. Територіальною громадою називають жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, селищ, міст, що мають єдиний адміністративно-територіальний центр.

Через те, що територіальні громади являються первинними суб'єктами місцевого самоврядування, їм надане конституційне право самостійно справлятися зі справами місцевого значення [3]. Дане право покладене в основу громадянської концепції місцевого самоврядування. Дана концепція ґрунтується на твердженні, що територіальні громади самостійно й незалежно від центральної влади володіють муніципальною владою за своєю сутністю. Водночас природа місцевого самоврядування криється у наданні громадам права самими забезпечувати власні потреби [4; 5]. При цьому за органами державної влади залишається право (й обов'язок) розв'язувати питання загальнодержавного значення [6]. Поряд із громадянською має місце концепція муніципального дуалізму. Її положення ґрунтуються на твердженні про те, що органи місцевого самоврядування являються незалежними від держави лише у питаннях суто громадського значення. Натомість, у політичній площині їх слід ототожнювати із органами держави, таких собі виконавців державних функцій та її повноважень. Прихильники даної концепції вважають, що питання, розв'язання яких покладено в компетенцію органів місцевого самоврядування, поділяються на власні й делеговані. Перші повинні



розв'язуватися незалежно від держорганів, а другі – мають контролюватися та за потреби корегуватися держорганами влади.

Проведено дослідження показало, що існують різноманітні погляди на визначення місцевого самоврядування, які науковці пропонують у фахових джерелах і які відрізняються від законодавчо-встановленого [6]. Однак спільним є те, що воно спирається на право мешканців конкретної території вільно вирішувати питання місцевого значення. Його реалізація стає можливою завдяки приналежності до певної громади. Важливо, що расові, релігійні, політичними, статеві або інші характеристики не тільки не беруться до уваги, але й під суворою заборонаю фокусування на них. Така заборона є не лише проявом толерантності нинішнього суспільства, але й запорукою демократичного устрою. Натомість, відсутність обмежень на час проживання на визначеній території вважається полемічним.

Нормативно-правові акти регламентують ті чи інші форми взаємовідносин між територіальною громадою і органами місцевого самоврядування. Основними формами являються місцеві референдуми, вибори та ініціативи, загальні збори, громадські слухання, а також організаційні заходи.

Загалом виявлено такі основні проблеми законодавчого регламентування взаємовідносин територіальних громад з органами місцевого самоврядування:

1) Правова неврегульованість інституту місцевого референдуму; упущення стосовно консультативних форм участі громадян у місцевому самоврядуванні (МС) та проведення громадської експертизи діяльності місцевих рад. Рекомендаційний характер норм відповідних урядових актів для органів місцевого самоврядування створює можливості для зловживання наданим правом вибору окремими місцевими радами. У багатьох громадах взагалі відсутня практика створення консультативно-дорадчих органів при місцевих радах та проведення консультацій з громадськістю. Разом з тим, місцеві ради неохоче йдуть назустріч інститутам громадянського суспільства та ігнорують їх запити про здійснення громадських експертиз.

2) Недостатність правового регулювання загальних зборів членів територіальної громади (ТГ) за місцем проживання Положенням, затвердженим Постановою Верховної Ради України від 17.12.1993 року. Річ у том, що нині в Україні досі не скасовано залишається Постанова ВРУ «Про затвердження Положення про загальні збори громадян за місцем проживання в Україні» від 17.12.1993 р. Однак її положення не узгоджуються із Конституцією, оскільки в ст. 146 унормована обов'язковість саме Закону (аж ніяк не «Постанови») задля регулювання вищевказаних зборів як форми місцевого самоврядування. У зв'язку із цим, фахівці публічного управління та юристи наголошують на недостатності Постанови. Серед недоліків Постанови указують також на те, що в ній немає положень про представництва на конференції; про правила подання скарг; про перелік осіб, які мають право на ініціювання зборів.

3) Відсутність гарантій залучення громадськості до прийняття рішень органами місцевого самоврядування.

Досліджуючи практичну сторону відносин органів самоврядування та територіальних громад надано характеристику ТГ м. Кривий Ріг та відповідних органів місцевого самоврядування. Криворізьку міську ТГ утворено у 2020 р. згідно із розпорядженням КМУ «Про визначення адміністративних центрів та затвердження територій територіальних громад». До її складу увійшли с. Новоіванівка, Тернуватий Кут, Авангард, Коломойцеве, Гірницьке. Адміністративним центром ТГ визнано м. Кривий Ріг. Саме місто є одним із небагатьох, у межах якого залишився районний поділ.

Відносини територіальної громади з органами МС являються багатограними. Це означає, що різноманітність форм відносин та їх видів впливає на те, що задіяними виявляються різні структурні підрозділи виконкому Криворізької міської ради. Зокрема, відносини із криворізькими громадськими об'єднаннями та політичними структурами здійснює такий підрозділ, як Управління преси, інформаційної діяльності та внутрішньої політики. Особливе місце також займає Центр адміністративних послуг. За 2019-2020 рр. кількість адмінпослуг зросла із 300 до 428, із них 118 – послуги соціального характеру.

У місті впроваджено заходи «Програми стратегії інноваційного розвитку електронних інформаційних ресурсів і технологій на 2016-2020 рр.». Програма містить план дій з поліпшення функціонування сервісів співпраці між місцевою владою і членами ТГ, у тому числі: покращення роботи модулю «Сервіс електронних петицій», введення е-консультацій й розробка спеціального модулю на сайті Криворізької міської ради.

Важливо, що в стратегічному плані міста особливе місце відведене позиції «Зручне місто». Згідно до неї передбачається надання он-лайн консультацій населення у ході предоставлення е-послуг. Правила роботи з електронними зверненнями прописані у документі «Регламент функціонування порталу Криворізький ресурсний центр». Для електронних петицій призначений сайт Криворізької міської ради, а також сайт «Розумне місто», модератором якого являється ГО «Об'єднання Відповідальних Громадян».



У 2020 р. м. Кривий Ріг стало одним із перших у країні, де розпочали надаватися загальнодержавні комплексні електронні послуги (табл. 1).

Таблиця 1 – Державні послуги, що надаються Центром адмінпослуг м. Кривий Ріг

Послуга	Стислий опис
«єМалятко» (9 в 1)	2287 криворізьких сімей скористалися нею у 17-ти «точках доступу»: Центрі та 7 його територіальних підрозділах, 3 міських пологових будинках, 6 районних відділах ДРАЦС, у т. ч. 100 – через Центр (прототипом цієї послуги фактично стала криворізька пакетна послуга «Народження дитини»)
«ID-14» (2 в 1)	298 криворізьких підлітків скористалися цим сервісом. Оформлення першого паспорта громадянина України та отримання реєстраційного номера облікової картки платника податків (РНОКПП) одночасно за однією заявою.

Джерело: [7]

Одним із найбільших успіхів у взаємовідносинах органів МС із ТГ являється проєкт «Громадський бюджет». За період його функціонування було впроваджено майже 95 % проєктів-переможців.

З метою посилення відкритості у відносинах з органами МС для мешканців ТГ функціонують різні сервіси, серед яких електронна платформа «SMART ГРОМАДА КРИВИЙ РІГ». Її головне завдання полягає в урахуванні думок мешканців ТГ з найгостріших проблем шляхом відкритого громадського обговорення містобудівної документації, проєктів законодавчих актів тощо. Такі можливості прийняття участі у справах міста та у процесах розвитку своєї громади прописані у Статуті Криворізької ТГ.

Проведене дослідження показало, що саме для муніципального управління доцільною є максимально можлива цифровізація. Електронна участь громадян в управлінні змінює сутність суспільних комунікацій, формуючи нову систему взаємодії громадян з владою – систему електронної демократії (е-демократії) – комплекс інструментів, в яких персональні комп'ютери, ноутбуки, смартфони й доступні мережі застосовуються із метою розбудови та забезпечення базових демократичних цінностей. У е-демократії домінують комунікації «знизу-вгору», тобто громадяни певним чином впливають на функціонування органів влади, отримують інформацію від державних службовців, контролюють відповідність пріоритетів державної політики власним пріоритетам й на цій підставі беруть участь у прийнятті політрішень [8].

Практична реалізація цифровізації МС у зарубіжних країнах вже надала певні вигоди, що супроводжуються застосуванням сучасних хмарних технологій і цифрових платформ публічного управління [9; 10]. Перелік таких вигід систематизовано в таблиці 2.

Таблиця 2 – Перелік вигід цифровізації місцевого самоврядування у зарубіжних країнах

Вигода	Загальна характеристика вигоди
1. Поліпшення зручності	Споживачі теперішнього суспільства звикли до зручності придбання товарів і послуг (бронювання подорожей, замовлення товарів для дому, їжі, банківських операцій тощо). Наразі члени ТГ сподіваються на можливості ведення бізнесу в Інтернеті. Доступ до даних, програм та іншої інформації й послуг, які раніше потребували поїздки до виконкому та фізичної присутності там, на сьогодні забезпечили членам ТГ хмарні технології. Органи МС отримали вигоду: оцифровуючи операції, вони можуть результативніше обробляти пропозиції, претензії й заяви, які поступають від членів ТГ.
2. Сприяння прозорості	Оцифровані робочі процеси створюють умови для прозорості через автоматичність доведення до громадян інформації щодо закінчення кожного кроку процесу розгляду питань. Розташування інформації у базах даних, які являються доступними для загального пошуку теж збільшує ступінь прозорості дій органів МС.
3. Економія часу працівників	Якщо замість фізичних файлів усі документи зберігатимуться у хмарі, то працівники отримають економію часу завдяки уникненню недоречних звітів. Оцифровані робочі процеси дозволятимуть не друкувати нотатки із зібрань та не передавати їх фізичними зусиллями на місце призначення – колегам. Цифрові робочі місця скорочують тривалість часу, необхідну для внесення даних пізніше і окрім цього, через знаходження документа та його оновлених версій у хмарному сховищі до нього отримують доступ усі відповідні структурні підрозділи.
4. Автоматизація завдань	Цифровізація керування документами унеможливує необхідність передачі проєктів документів по різних відділах і структурним підрозділам. Це, у свою чергу, надає можливість отримати результати швидше та вищої якості. Оцифровані робочі процеси надають змогу працівникам органів МС відслідковувати розвиток у підготовці документів; автоматично повідомляти відповідні групи стейкхолдерів відразу у той час,



	як тільки буде конкретний етап буде досягнутим, а також формувати нагадування, щоб завдання не зупинялось у наслідок міжвідомчої похибки. Скороченню потреби у ручному введенні даних сприяють цифрові форми, котрі заповнюються громадськістю і персоналом органів МС. Таким чином необхідною інформацією автоматично наповнюються відповідні бази даних.
5. Доступність даних	Використання хмар дозволяє знаходити файли за простими запитам. При цьому зекономленими можуть виявитися цілі години, які раніше витрачалися на перебирання архівів. Персонал органів МС отримав змогу мати доступ до файлів зі справами й інформацію із власних гаджетів. Приміром, дані про власність можна одержувати в реальному часі з міської ГІС-платформи. При цьому гарантується, що кожен структурний підрозділ має можливість користуватися найновішою інформацією. Кількома кліками може автоматично виконуватися аналіз й формуватися Звіти.
6. Об'єднання підрозділів	У наслідок централізованого зберігання документів усі структурні підрозділи отримали можливість одночасної роботи з однією і тією самою інформацією. Персонал органів МС має змогу брати участь у прийнятті рішень та керівництві на базі поточних і точних даних. Це сприяє скороченню числа людських помилок, усуненню вузьких місць у спілкуванні, що дозволяє отримати міжвідомче неперервне співробітництво.
7. Покращення кібербезпеки	Число кібератак на органи МС постійно зростає, причому не тільки в Україні, але й в економічно розвинутих країнах, які прийнято вважати більш безпечними як з економічної, так і інформаційної точки зору. Власні фізичні сервери на місцях дорого вартують в обслуговуванні, їх складно убезпечити від загроз. Для кіберзлочинців вони становлять легкі здобутки, котрі використовують в якості викупної програми з метою вимагання великих сум грошових коштів від ОМС. Перехід до хмарного середовища дозволяє записам бути більш надійно збереженими. При цьому важливою є наявність резервних копій, яких, при необхідності, можна створювати не один десяток раз на годину. Через те, що хмарний провайдер несе відповідальність за кібербезпеку, витрати на обслуговування та безпеку або нівелюються загалом, або суттєво мінімізуються.
8. Скорочення витрат	У наслідок цифрового управління відсутні витрати на друкування й розсилання документів громадянам. Мінімізують витрати на обробку транзакцій також онлайн-платежі. Цифровізація сприяє росту продуктивності та, відповідно, скороченню витрат на персонал. Крім того, перехід від локальних серверних платформ до хмарних сприяє скороченню витрат на обслуговування та захист.

Джерело: систематизовано автором за даними із [9]

Вищенаведений перелік із 8-ми пунктів не являється вичерпним. Його можна продовжувати по мірі розвитку інструментів цифровізації та етапів її впровадження.

Ефективні інструменти електронної демократії, які можуть бути реалізовані в Україні вже сьогодні представлені на рис. 1.

Водночас мають значні обмеження, що мають бути врахованими при цифровізації МС. Так, при прийнятті рішення про реалізацію тих чи інших елементів «е-уряду» на території конкретних ТГ, обов'язково необхідно враховувати рівень доступу членів ТГ до швидкісного Інтернету і міру їхньої загальної комп'ютерної грамотності.

Значним обмежувачем задля упровадження цифрових технологій в органах місцевого самоврядування є неготовність службовців цих органів використовувати всі можливості цифрового робочого місця, що, на жаль, дуже часто зустрічається. Із часом зміни поколінь дана проблема перестане бути актуальною, оскільки наявність навичок цифрової грамотності і відповідний ступінь цифрової компетентності є обов'язковою умовою для дипломованих фахівців будь-яких професій, затребуваних на публічній службі. Іншим проблемним напрямом являється участь ТГ у здійсненні місцевого самоврядування на базі інструментів електронної демократії. Така участь завжди носить додатковий по відношенню до діяльності органів місцевого самоврядування характер, а рішення, що приймаються членами ТГ у межах будь-яких форм е-демократії, носять суто рекомендаційний характер.

Міра та межі цифровізації участі членів ТГ у місцевому самоврядуванні не будуть однаковими для кожної із перелічених форм. Так, петиції, звернення громадян й опитування краще зробити цифровими, а публічні слухання доцільніше проводити «вживу», оскільки до цього часу відсутні доступні технології, які б надавали можливість створити у цифровому середовищі ефект співпричетності великого числа людей.

Важливим проблемним напрямком місцевого самоврядування є безпосередня участь членів ТГ МС у виборах, референдумах й зборах громадян. У цій ситуації цифровізація значно відстає від сучасних вимог часу. Ситуація ускладнена тим, що електронні вибори і референдуми до цього часу не мають належної



нормативно-правової бази і, в разі порушень у ході їх здійснення, можуть поставати запитання про достовірність і, тим самим, викликати сумніви у законності одержаних результатів. Крім того, проблемою залишається відсутність в органах місцевого самоврядування необхідної кількості фахівців із муніципальної цифровізації, а наявні працівники з цієї сфери не завжди відповідають за профілем і рівнем освіти, наявністю необхідного комплексу компетенцій, умінь і знань. Зазвичай, органи місцевого самоврядування крупних міст мають більший рівень забезпеченості такими кадрами, ніж сільські або селищні. Це створює нерівність серед ТГ і актуалізує кадрову проблему підготовки фахівців для цифрового керування. Вищевказане обтяжується ще й тим, що наразі чинною є Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства до 2020 р., а її пролонгація в умовах сучасного військового стану в Україні не представляється можливою.



Рисунок 1 – Ефективні інструменти електронної демократії [8]

Ми поділяємо думку фахівців, що територіальна громада являється єдиним неподільним організмом. З огляду на це, обґрунтовано видається ідея щодо керівництва містом і задоволення інтересів ТГ із одного центру (а не відокремлено по 7 районах, як це досі відбувається у Кривому Розі). Паралельно з цією ідеєю необхідно врахувати принцип демократичності, який не терпить зосередження влади «в одних руках». Тому, користуючись практичним досвідом Львова, пропонуємо у Кривому Розі також ліквідувати районні у місті ради, а замість них утворити районні адміністрації. При цьому, вважаємо потрібним зберегти їх кількість – 7 у відповідності до семи районів міста. Збереження вже усталеного районування у Кривому Розі обумовлене тим, що самі по собі райони дуже відрізняються, як орієнтацією на ті чи інші галузі промисловості і відповідні їм підприємства, так і специфікою населення, яке у них проживає (етнічні та соціальні ознаки). Яскравим прикладом являється Довгинцевський район і з концентрацією циган, Покровський район – із концентрацією населення робітничих професій Центрального ГЗК тощо. Таке розмежування породжує відмінності в інтересах мікрोगромад відповідних районів, а отже й у специфіці відносин із органами МС. Те, що голови районних адміністрацій більше не будуть обиратися населенням конкретного району, а призначатимуться міським головою ми не вважаємо упущенням або недоліком. Адже міського голову обирають усі члени ТГ, які мають право голосу, тоді як голову району – лише жителі цього району. А відтак, як що уся громада міста довірила конкретній особі управління містом, то це апіорі поширюється на усі його рішення, в тому числі кадрові питання стосовно призначення голів районних адміністрацій.

Розглядаючи питання про чисельний склад міської ради, вважаємо необхідним дати пропозиції по зменшенню числа депутатів. У роботі проаналізовано досвід США та країн ЄС у формуванні кількісного складу депутатів. З урахуванням його, пропонуємо встановити фіксований відсоток чисельності депутатів, прив'язаний до офіційної чисельності членів Криворізької ТГ на рівні 0,005%. Таким чином, кількість депутатів Криворізької міськради буде становити (з округленням у більшу сторону):

$$622\ 012 \text{ осіб} \times 0,005\% = 32 \text{ депутати.}$$

Для того, щоб знову створені районні адміністрації у своїй роботі могли урахувати пропозиції мешканців району, пропонуємо створити у Кривому Розі громадські ради. Вони представляють собою



інструменти прямої демократії, що започатковані у Канаді та США. Функціонуючі на постійній основі громадські ради можуть бути добровільними виборними органами, які виконуватимуть експертно-консультаційні функції при районних адміністраціях. У містах Київ, Суми, Вінниця та інших громадські ради у такому форматі вже функціонують, але при державних адміністраціях.

Важливим удосконаленням формування відносин між органами МС і ТГ вважаємо укладання громадської угоди – договору між органами МС і недержавним інституціями. Такі види угод (під різними назвами) вже укладаються в Англії, Північній Ірландії та Естонії. Сутність пропонуваніх для впровадження в практику українських реалій громадських угод полягає в установленні партнерських відносин між міською владою кожного міста в Україні та інститутами громадянського суспільства (переважно, громадськими організаціями, недержавними міжнародними організаціями, добровільними об'єднаннями громадян тощо). Мета таких угод – залучення кожного члена ТГ до співпраці із органами МС, у т.ч. формування та впровадження владних рішень, а також підвищення ступені довіри до органів влади.

Таким чином, формами відносин органів МС із Криворізькою ТГ, які застосовуються на практиці, являються громадські слухання та електронні петиції. Інструментами, що допомагають у взаємодії являються адмінпослуги, перелік яких розширюється та окрім місцевих включає також і державні послуги е-Малюк та отримання паспорту разом із номером облікової картки платника податків. Інші форми взаємодії досі залишаються нерозвиненими, не дивлячись на високий ступінь прозорості й відкритості співпраці міської влади і територіальної громади.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволив виявити недоліки й упущення та сформулювати пропозиції щодо їх усунення:

1) З урахуванням принципу демократичності, задля уникнення одноосібної концентрації влади, запропоновано створити кілька центрів відповідальності, при цьому, уникнувши конфліктів між різними центрами під час керівництва єдиним господарством, що належить ТГ. З цієї метою в м. Кривий Ріг запропоновано ліквідувати районні у місті ради та замість них сформувати районні адміністрації, що підпорядковані міському голові у кількості, що відповідає сучасному територіальному поділу міста на 7 районів. Головна відмінність районних адміністрацій у тому, що вони звітують перед міською владою й контролюються нею ж.

2) Створити у Кривому Розі та інших містах громадські ради як експертно-консультаційні добровільні інституції при районних адміністраціях.

3) З урахуванням аргументів українських фахівців проти великих рад, а також на підставі зарубіжного досвіду, запропоновано установити граничний розмір кількості депутатів у місцевих радах у залежності від кількості населення конкретної ТГ, чий інтерес вони представлятимуть на рівні 0,005% від загального числа жителів ТГ.

4) Унормувати проведення місцевого референдуму, для чого прийняти відповідний закон або внести зміни й доповнення до Виборчого Кодексу України.

5) Унормувати на законодавчому рівні в Україні е-голосування на місцевому референдумі.

6) Упровадити в практику діяльності органів МС підписання громадських угод із громадськими організаціями й об'єднаннями громадян.

Отже, поняття «цифрова трансформація» та «цифровізація» являються спорідненими та застосовуються повсюдно. У різних сферах ці категорії використовують по-різному. Проте спільними залишаються поняття цифрових технологій, ІТ-інфраструктура, великі данні, інтернет речей і штучний інтелект. Цифрова трансформація характеризує глибинне переосмислення використання технологій, людей і процесів задля докорінної зміни ефективності своєї діяльності. МС не являється виключенням. Однак, коли в підприємницьких структурах цифровізація проходить швидко, то для органів МС цифрова трансформація представляється великим шляхом, котрий повинен бути пройденим.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>



2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/ed20200402>

3. Місцеве самоврядування в Україні: проблеми та перспективи: монографія / за ред. В.М. Бесчастного. Донецьк: Донецький юрид. ін-т при Донецькому національному ун-ті, 2005. С.37.

4. Бессонова М., Бірюков О., Бондарук С. Основи демократії: навч. посібник / за заг. ред. А. Колодій. Київ: Ай Бі, 2002. 684 с.

5. Николаїшин Б.Н. Правове регулювання відносин між органами публічної влади і територіальними громадами в Україні. Ефективність державного управління: зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління / за заг. ред. В.С. Загорського, А.В. Ліпенцева. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2014. Вип. 39 С. 400-407.

6. Місцеве самоврядування в сучасній Україні: проблеми і перспективи: монографія / В. М. Бесчастний, Ю. В. Деля, В. А. Устименко та ін. Донецьк: Донецьк. юрид. ін-т МВС, 2012. 269 с.

7. Звіт виконавчого комітету Криворізької міської ради, 2020 р. 40 с.

8. Впровадження електронного врядування та електронної демократії на місцевому рівні. Вінницька обласна асоціація органів місцевого самоврядування. Вінниця 2019). URL: <http://sg.vn.ua/wp-content/uploads/2019/12/Vprovadzheniya-elektronnoho-vryaduvannya-ta-elektronnoyi-demokratiyi-na-mistsevomu-rivni.pdf>

9. Бородін Є., Піскоха Н., Демощенко Г. Проблеми і переваги цифровізації місцевого самоврядування. Аспекти публічного управління. 2021. Том 9. № 4. С.95 – 103.

10. Benefits of Digital Transformation for Local Government. 2020. URL: <https://www.govpilot.com/blog/benefits-of-digital-transformation-for-local-governments>



ПРОПОЗИЦІЇ ПО ВДОСКОНАЛЕННЮ ПРОЦЕДУРИ ОЦІНЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ В ГОЛОВНОМУ УПРАВЛІННІ ДЕРЖПРОДСПОЖИВСЛУЖБИ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Магар Н.Г., Єріна О.О.

Кафедра права та публічного управління
Криворізький відокремлений підрозділ ЗЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Персонал - основа будь-яких процесів в організації. Саме тому організація повинна бути повністю забезпечена персоналом із потрібними якостями, знаннями і вміннями. Така ідеальна ситуація насправді трапляється дуже рідко. Зазвичай трапляються такі явища як недобір персоналу, відсутність працівників потрібної кваліфікації, низька якість роботи кадрів. Тому процесам підбору та оцінки персоналу потрібно приділяти багато уваги.

Ретельно спланована і правильно проведена процедура підбору персоналу - це половина успіху організації, тому що від нього залежить які працівники будуть набрані в організацію та як вони розумітимуть цілі власної діяльності. А від якості оцінки персоналу залежить якість роботи працівників і досягнення ними поставлених цілей.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою є розробка рекомендації для вдосконалення процесів підбору і оцінки персоналу Головного управління Держпродспоживслужби в Дніпропетровській області.

Основні задачі:

- розробка пропозицій по вдосконаленню процедури оцінювання працівників в Головному управлінні Держпродспоживслужби в Дніпропетровській області.
- обґрунтування необхідності впровадження оцінювання результатів діяльності працівників недержслужбовців для аналізованої установи.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Процедура оцінювання працівників-держслужбовців Головного управління Держпродспоживслужби в Дніпропетровській області регулюється чинним законодавством. Згідно Положення про оцінювання держслужбовців для того, щоб оцінити працівника, потрібно визначити для нього завдання і ключові показники результативності, ефективності та якості.

Таким чином процес визначення завдань і ключових показників є надзвичайно важливим, бо від нього залежить не лише, чи зможе працівник виконати поставлене завдання, а й можливість і якість оцінювання. Саме тому ми вважаємо, що результати і ключові показники працівників Головного управління Держпродспоживслужби в Дніпропетровській області мають враховувати такі напрями та критерії при їх постановці і оцінюванні:

- персональну ефективність, що передбачає визначення ступеня досягнення власних цілей саморозвитку, самовдосконалення, самореалізації працівника, якого оцінюють;
- професійну продуктивність, що передбачає застосування при оцінці виконання професійних обов'язків кількісних і якісних показників;
- ділова результативність, яка передбачає оцінку результату професійної діяльності працівника.

Окрім того, при встановленні завдань і показників для оцінки рівня їх якості пропонуємо орієнтуватись на їх Smart-характеристики (рис. 1). Це дозволить підвищити ймовірність виконання завдання працівником та досягнення цілей, які стоять перед всією організацією.

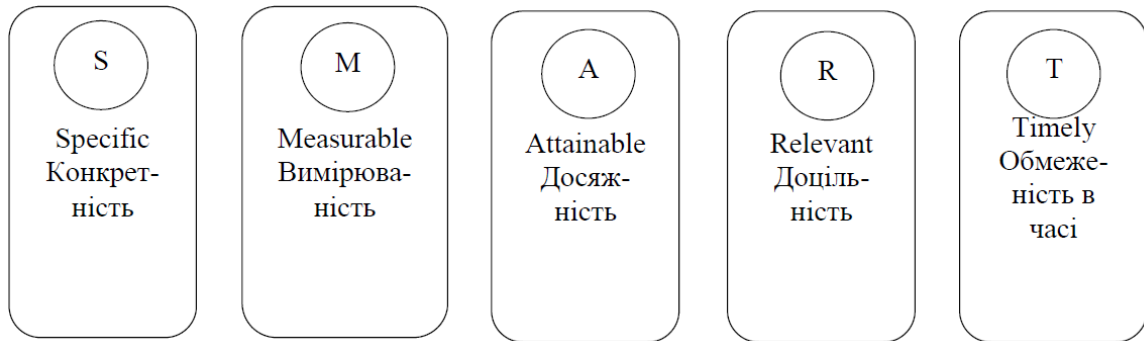


Рисунок 1 - SMART- критерії постановки завдань при оцінюванні держслужбовців Головного управління Держпродспоживслужби в Дніпропетровській області

Першочергово, дані критерії були розроблені для того, щоб зробити процес встановлення цілей більш реалістичним, щоб процес досягнення цілей не перетворювався на «гонитву за примарами».

Розглянемо більш детально кожен критерій в контексті встановлення завдань і показників результативності держслужбовців Головного управління.

1-й критерій - конкретність. Формулювання цілі має бути зрозумілим як для працівника, так і для його керівника. Не потрібно допускати двозначностей при формулюванні. При врахуванні критерію конкретності поставлена ціль має дати відповідь на такі питання:

- Чого я хочу досягнути?
- Що для цього потрібно зробити?
- З якою метою я це робитиму?
- Чий інтереси ця робота зачіпатиме?
- Хто ще буде задіяний у процесі моєї роботи?
- Де буде відбуватися виконання завдання?
- Які ставляться вимоги до роботи?
- Які обмеження потрібно врахувати при виконанні завдання?

2-й критерій - вимірюваність. При формулюванні цілі має бути зрозуміло, яким чином можна буде виміряти результати її досягнення, оцінити прогрес (регрес) при її виконанні. Щоб оцінити вимірюваність ключових показників і результатів, потрібно дати відповіді на такі запитання:

- Яким чином можна виміряти результат, який отримано від завдання?
- Скільки зроблено на певний момент часу?
- За допомогою чого можна дізнатись, чи завдання виконане, чи ні?

3-й критерій - досяжність. Встановлене завдання можна виконати, тому що досягнення встановленої мети є реалістичним. Щоб оцінити досяжність мети, потрібно відповісти на запитання:

- Яким способом можна досягнути цілі?
- Виконання яких кроків передбачає процес досягнення мети?
- Що буде потрібно для виконання завдання (ресурси, час, знання)?

4-й критерій - доцільність. Встановлене завдання має бути доцільним та бути співзвучним із метою всієї організації. Завдання має мати мотивуючий характер для його досягнення. Для оцінки доцільності завдання потрібно відповісти на питання:

- Чи результат від виконання вартий затрачених зусиль?
- Чи доречним є час виконання завдання?
- Чи відповідає завдання потребам розвитку працівника, організації?
- Чи завдання поставлено тому, що потрібно виконавцю?



Чи отриманий результат від завдання можна застосувати в певних умовах внутрішнього та зовнішнього середовища організації?

5-й критерій - обмеженість в часі. Процес виконання завдання має тривати обмежений період часу, що робить важливим завершення виконання роботи до певної дати. Наявність кінцевої дати дозволяє скласти план-графік виконання роботи таким чином, щоб завершити роботу вчасно чи навіть раніше. Щоб визначити обмеженість у часі мети, потрібно відповісти на такі запитання:

До якої дати завдання має бути виконане?

Яка робота може бути виконана за день, місяць, півроку?

Яких результатів можна досягнути за день, місяць, півроку?

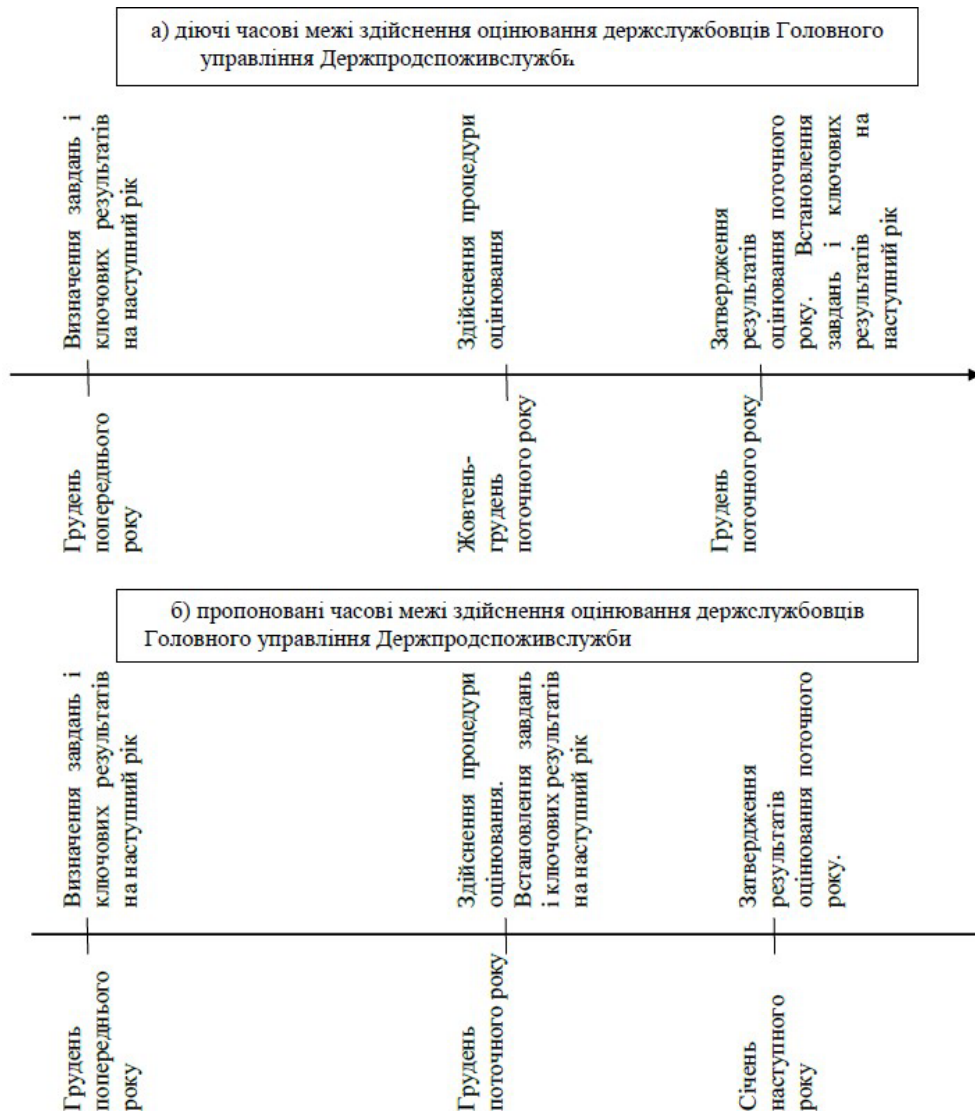


Рисунок 2 - Діючі і пропоновані часові межі оцінювання працівників-держслужбовців Головного управління Держпродспоживслужби в Дніпропетровській області

ВИСНОВКИ

Застосування Smart-характеристик при визначенні результатів і ключових показників оцінки працівників – державних службовців дозволить отримати такі результати:

- 1) працівники чіткіше розуміють вимоги до результатів і показників при їх встановленні;
- 2) зниження рівня стресу при проведенні оцінювання, тому що працівники наперед знатимуть виконали вони завдання чи ні, як їх діяльність оцінить керівник;



3) зниження рівня незадоволеності результатами процедури оцінювання, тому що процедура оцінювання стає менш суб'єктивною і більш прозорою;

4) полегшення підготовки та проведення оцінювання.

Звичайно, повністю уникнути суб'єктивності осіб, які проводять оцінювання, не можна, але за допомогою впровадження Smart-характеристик сама процедура оцінювання стає більш зрозумілою для працівника, що дозволить змінити ставлення до неї в напрямку усвідомлення, що це необхідна робоча процедура, призначення якої не покарати працівника, а навпаки, похвалити і покращити його роботу.

Ще однією важливою проблемою при встановленні і оцінюванні результатів і ключових показників є те, що їх оцінюють за період з січня по жовтень, тому не враховують результати діяльності за 4 квартал року. Але робота Головного управління організована таким чином, що встановлюють і доводять до відома річні плани, які потрібно виконати. Тому пропонуємо оцінку здійснювати в грудні і одночасно визначати результати і ключові показники на наступний рік, затверджувати їх в січні нового року.

Завдяки зміщенню часових меж при проведенні процедури оцінювання ми отримаємо оцінювання результатів роботи за весь рік, а також вкінці року встановлення завдань на наступний період. Підбиття підсумків і затвердження результатів в січні дасть змогу організувати преміювання за високі результати оцінювання вкінці місяця, що матиме позитивний вплив на діяльність держслужбовців.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончарук Н., Кулакова Є. Удосконалення механізму добору кадрів на державну службу в Україні в контексті вітчизняного та зарубіжного досвіду. Державне управління та місцеве самоврядування. 2021. Вип. 3(42). URL: [http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik_dums/2021/2021_03\(42\)/17.pdf](http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik_dums/2021/2021_03(42)/17.pdf)

2. Гетьман О.О., Царюк С.Ю. Управління підбором і наймом персоналу на підприємстві (організації). Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки. 2020. Випуск 21. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2020/102.pdf>

3. Походжай О. М., Шведа Н. М. Особливості оцінювання державних службовців в Україні. Актуальні задачі сучасних технологій : зб. тез доповідей міжнар. наук.-техн. конф. Молодих учених та студентів, (Тернопіль, 25-26 листоп. 2020.). Тернопіль : ТНТУ, 2020. 212 с. С. 192.

4. Сурай І. Добір і відбір кадрів як механізми формування й розвитку еліти в державному управлінні. Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. 2014. Вип. 2. С. 51 -58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnadu_2014_2_8

5. Павленко К.О., Шульгіна Т.С. Сучасні технології підбору персоналу. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2019. Випуск 23. Частина 3. С. 30-33. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_23/3/8.pdf



НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Косяк О.В., Литвиненко С.В.

Кафедра права та публічного управління
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Сучасні реалії соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки вимагають пріоритетної реалізації національних інтересів країни, що у свою чергу неможливе без створення сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища для комфортного функціонування бізнесу. Одним із ефективних інструментів формування такого інвестиційного клімату є, по суті, державно-приватне партнерство, що дозволяє реалізувати низку соціально значущих проектів та програм, які просто неможливо реалізувати через відсутність бюджетного фінансування.

Враховуючи обмежені можливості державного фінансування, успішне вирішення численних завдань державного розвитку неможливе без використання сучасних підходів та алгоритмів державного управління, що дозволяють залучати до цього процесу приватний бізнес, зокрема у формі державно-приватного партнерства. Досвід багатьох країн світу переконливо доводить, що державно-приватне партнерство, по суті, є тим механізмом, який уможливує реалізацію важливих соціально-економічних проектів шляхом налагодження ефективної взаємодії держави та приватного бізнесу.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є узагальнення теоретичних та методологічних аспектів державно-приватного партнерства.

Задача статті полягає у проведенні аналізу сутності, економічного змісту та теоретико-методологічних підходів до визначення поняття державно-приватного партнерства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Світовий та вітчизняний досвід економічного життя переконливо свідчить про те, що у держави та приватного сектору багато спільних соціально-економічних інтересів, через що вони не можуть ефективно працювати та розвиватися без конструктивної взаємодії одна з одною. В умовах сучасних реалій важливим механізмом такої співпраці є державно-приватне партнерство (ДПП). Поштовхом до впровадження державно-приватного партнерства в Україні є постійне зростання потреб населення у державних послугах, яке одночасно поєднується з обмеженими ресурсними можливостями органів державної влади щодо їх задоволення. Зважаючи на це, держава змушена шукати нові ефективні шляхи вирішення нагальних суспільних потреб, у тому числі залучати приватні інвестиції для спільної реалізації соціально-економічних проектів у ключових сферах народного господарства.

Історичні дані показують, що така форма соціальної взаємодії як товариство була добре відома і широко поширена ще за часів Стародавньої Греції та Стародавнього Риму. У найзагальнішому сенсі під партнерством розуміється система взаємодії партнерів у різних сферах життя, юридично закріплена у законодавстві багатьох країн. З огляду на це серед усіх видів товариства можна виділити такі:

- громадянські товариства, тобто відносини цивільно-правового характеру, що виникають між юридичними та (або) фізичними особами;
- соціальне партнерство, що гармонізує інтереси учасників виробничого процесу: працівників та роботодавців;
- державно-приватне (від англ. Public Private Partnership або PPP), або державно-приватне партнерство (ДПП), роль якого полягає у забезпеченні ефективної взаємодії держави чи інших державних інститутів та приватного бізнесу для вирішення суспільно значимих завдань довгострокового характеру.

У наукових джерелах для визначення партнерства державних інститутів, бізнесу та суспільства використовуються різні терміни та поняття: «державно-приватне партнерство», «державно-приватне партнерство» та «приватно-державне партнерство». Широке коло авторів вважає ці поняття тотожними, що



відповідає англійському терміну "Public Private Partnership". Інша частина вчених визначає «державно–приватне партнерство» та «державно–приватне партнерство» як окремі поняття, бачачи між ними суттєві відмінності.

Зарубіжні автори найчастіше використовують термін «державно–приватне партнерство», оскільки роль державного партнера у системі партнерських відносин, окрім інститутів державної влади, часто відіграють органи місцевого самоврядування, громадські організації та благодійні організації. фонди За кордоном роль громадських інститутів у системі державно–приватного партнерства також досить важлива, оскільки місцеві спільноти найкраще розуміють власні потреби та активно пропонують представникам влади та бізнесу шляхи їх вирішення.

Вітчизняні вчені зазвичай використовують термін «державно–приватне партнерство», підкреслюючи провідну роль держави в реалізації партнерських проєктів. Це пояснюється тим, що в країнах пострадянського простору держава має значні повноваження у вирішенні соціальних проблем і забезпечує доступ до цієї сфери приватному сектору.

В Україні основні інституційні та організаційно–правові засади державно–приватного партнерства закріплені у відповідних законодавчих актах, основними з яких є Закон України «Про державно–приватне партнерство», Закон України «Про концесію», Закон України «Про особливості оренди або концесії об'єктів паливно–енергетичного комплексу державної власності», Постанова КМУ «Методика виявлення ризиків державно–приватного партнерства, їх оцінка та визначення форми їх управління» та низка інших. Поштовхом до розвитку концесійного законодавства України стала імплементація Директив ЄС, Угоди про асоціацію, а саме Директиви 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 р. «Про укладання концесійних угод».

У вітчизняному законодавстві йдеться про державно–приватне партнерство, яке визначається як «співпраця між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, які керують об'єктами державної власності, органами місцевого самоврядування органів, Національної академії наук України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичних осіб, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на підставі договору відповідно до порядку, встановленого цим Законом та іншими актами законодавства, та відповідає ознакам державно–приватного партнерства, визначеним цим Законом».

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі представлені різні підходи до трактування поняття державно–приватного партнерства. Так, згідно з визначенням Європейської комісії, державно–приватне партнерство полягає у «передачі приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проєктів, що фінансуються державним сектором». На думку Павлюка К.В. та С.М. Павлюка, державно–приватне партнерство у сенсі означає «конструктивне взаємодія держави, приватного сектора, громадських інститутів у економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності».

Враховуючи той факт, що державно–приватне партнерство так чи інакше спрямоване на вирішення суспільно значущих проблем, третьою стороною цього тандему має стати суспільство. Саме тому ми погоджуємося з авторами Павлюк К.В. та С.М. Павлюк, що виділяють таке поняття, як «державно–приватне партнерство», тобто. «конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проєктів на основі пріоритету інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності та прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства».

Аналіз та систематизація існуючих наукових підходів до розуміння змісту понять «державно–приватне партнерство» та «державно–приватне партнерство» дозволяють сформулювати авторський підхід до визначення державно–приватного партнерства. Тому державно–приватне партнерство можна розглядати як систему фінансово–економічних відносин між органами державної влади та представниками приватного бізнесу, засновану на інвестуванні економічних ресурсів приватного сектору економіки у розвиток державної та комунальної власності, що здійснюється на основі взаємної вигоди та партнерства. Тобто це система відносин між державою та приватними партнерами, в рамках якої відбувається об'єднання їхніх ресурсів із відповідним розподілом ризиків, повноважень та винагород за реалізацію інвестиційних проєктів.

Основними базовими ознаками державно–приватного партнерства є:

- суб'єктами державно–приватного партнерства є держава в особі центральних та територіальних органів та приватний бізнес;
- партнерські відносини між сторонами юридично оформлені у межах чинного нормативно–правового поля;



- Партнерство, як правило, довгострокове (5–50 років);
- всі відносини у рамках державно–приватного партнерства здійснюються на основі відкритості, прозорості та публічності;
- обидві сторони товариства рівні, рівні перед законом, будь–яка дискримінація прав заборонена;
- державно–приватне партнерство орієнтоване вирішення суспільно значимих завдань і має чітко виражену соціальну спрямованість;
- створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт, технічне переозброєння) об'єкта державно–приватного партнерства та/або управління ним (використання, експлуатація, технічне обслуговування тощо) здійснюється в рамках ДПП;
- партнерство ґрунтується на консолідації фінансових, кадрових, інтелектуальних, матеріально–технічних та інших ресурсів обох сторін;
- партнери несуть відповідальність за досягнення кінцевих результатів співробітництва та виконання взятих на себе зобов'язань за угодою про ДПП;
- державно–приватне партнерство має забезпечувати економічну та соціальну ефективність діяльності, що проводиться у рамках договору про партнерство;
- партнерські відносини між державою та приватним бізнесом передбачають справедливий та пропорційний розподіл ризиків між партнерами; ризики передаються тій стороні, яка може керувати ними ефективніше.

Як показує міжнародна практика, ефективна взаємодія держави та приватного бізнесу через механізми державно–приватного партнерства набула широкого поширення у багатьох важливих сферах соціально–економічного життя, а саме:

- у сфері соціальної інфраструктури (будівництво та модернізація будівель у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, їх технологічне забезпечення);
- у сфері транспортної інфраструктури (будівництво автомобільних та залізниць, морських та річкових портів, аеропортів, трубопроводів);
- у сфері житлово–комунального господарства (модернізація існуючих та будівництво нових мереж газо–, водо– та енергопостачання, їх обслуговування).

Сьогодні в Україні успішно діють спеціальні інститути розвитку державно–приватного партнерства, у тому числі некомерційна організація «Український центр сприяння розвитку державно–приватного партнерства», започаткована віце–президентом Національної академії наук України, академік В.М. Геєць у 2010 році; Програма розвитку державно–приватного партнерства, що реалізується за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), Фонду розвитку державно–приватного партнерства у сфері охорони здоров'я України, Європейської асоціації державно–приватного Партнерства C.R.E.A.M Europe PPP Alliance та ін.

ВИСНОВКИ

Державно–приватне партнерство є своєрідною концепцією ведення соціально–економічної діяльності, яка спрямована на вирішення актуальних соціальних проблем за рахунок мобілізації корпоративних ресурсів приватного бізнесу та держави на основі справедливого розподілу ризиків та доходів між партнерами.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акіліна О., Павлюк В. Державно–приватне партнерство як інструмент управління змінами у сучасному місті. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 20. Ч. 1. С. 10–13.
2. Бурик З.М. Взаємодія влади і приватного сектору для розвитку інфраструктури: контекст державно–приватного партнерства. Інвестиції; практика та досвід. 2021. №1. С. 83–87.
3. Вавричук О. С. Державно–приватне партнерство як механізм фінансування житлово–комунального господарства. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/30151/1/27.pdf> (дата звернення: 17.04.2021).
4. Дутко Н.Г. Державно–приватне партнерство: перспективи розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2021. №4. С. 109–114.



5. Жуковська А. Державно–приватне партнерство в соціальній сфері: зарубіжний досвід та перспективи запровадження в Україні. Вісник Тернопільського національного економічного університету, 2018. №3. С. 21–37.

6. Запатріна І.В. Державно–приватне партнерство: світовий досвід та можливості для України (презентація). 2018. URL: http://energy.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/16/2018/11/04_Ірина-Запатріна.pdf (дата звернення: 25.03.2021р.)

7. Запатріна І.В. Державно–приватне партнерство як механізм підвищення енергоефективності будівель бюджетних установ і організацій комунальної форми власності. Посібник. 2020. URL: https://appr.com.ua/wp-content/uploads/2020/09/PPP_EnEff_Last.pdf (дата звернення: 20.03.2021 р.)

8. Измайлов О.Я., Єгорова І.Є. Аналіз державно–приватного партнерства в Україні та світі. Бізнесінформ. 2020. №1. С. 60–67.

9. Клевцевич Н.А. Партнерство публічного та приватного секторів: нові можливості місцевого розвитку. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2021. Вип. 1 (28). С. 9–13.

10. Клевцевич Н.А. Публічно–приватне партнерство як механізм активізації модернізаційних процесів у сфері житлово–комунального господарства України. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2020. №7–8 (270–271). С. 61–81.

11. Кнір М.О. Державно–приватне партнерство: світовий досвід і досвід України. Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка” : науковий журнал. 2019. № 10(38). С. 10–14.



СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Косяк О.В., Перепелиця С.Л.

Кафедра права та публічного управління
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Наразі в Україні ефективне виконання завдання щодо забезпечення розвитку території покладене на місцеву владу. Відтак, органи державної влади та місцеве самоврядування часто застосовують стратегічне управління як таке, що засновується на людському потенціалі, який є основою будь-якої організації і орієнтує різноманітні ресурси на досягнення заздалегідь визначених цілей. Однією з головних функцій стратегічного управління є стратегічне планування, що в основному означає процес вибору цілей організації та шляхів їх досягнення. Основою стратегічного управління виступає своєрідна система взаємопов'язаних між собою стратегій.

Стратегія слугує певним орієнтиром для управління, а точніше – планом дій, який охоплює комплекс цілей: від загальних завдань до конкретних потреб (тобто від бачення, пріоритетних напрямків та стратегічних цілей до оперативних цілей та заходів (завдань, програм та проектів). Простіше кажучи, стратегія визначає що саме буде зроблено, яким чином, у які терміни, за які кошти і хто буде виконавцем.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є розкриття теоретичних засад стратегічного управління та планування розвитком територіальних громад.

Задача статті полягає у визначенні сутності стратегічного управління та планування розвитком територіальних громад.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В умовах адміністративно-територіальної реформи та децентралізації актуальним питанням для України є формування самодостатніх територіальних громад, наділених повноваженнями та забезпечених матеріальними, фінансовими, людськими, земельними ресурсами, здатних задовольняти потреби громадян, надавати їм якісні соціальні та адміністративні послуги, а також розвивати власні території та ефективно використовувати наявні ресурси.

Процес розвитку територіальних громад – довготривалий, він вимагає проведення якісних змін, націлених, в першу чергу, на покращення якості життя мешканців громади. Враховуючи нестабільність зовнішнього середовища та певні невизначеності, в яких функціонують територіальні громади, вкрай важливо знаходити та впроваджувати найбільш дієві та ефективні механізми, методи забезпечення розвитку громад, використовуючи наявні ресурси. Дієвим інструментом реагування на зміни без відхилень від обраних пріоритетів та завдань є стратегічне управління. Відповідно до цього, кожна інституція для спрогнозування свого майбутнього розвитку, а також вибору способів і форм реагування на різні події, потребує прийняття стратегії.

Термін «стратегія» останнім часом широко використовується у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. При цьому досі не знайдено єдиного і однозначного його розуміння. Як вказують вчені В. Попова та Л. Маценко, «...дефініція «стратегія» має грецьке походження і означає stratus – військо і agein – вести, а в сполученні вони утворюють термін strategos – полководець, або воєначальник»

«У первісному своєму розумінні термін «стратегія», як зазначає В. Голік, означав уміння складати загальний план військової компанії». Впродовж багатьох тисячоліть він використовувався у військовій лексиці, де під ним розуміли мистецтво ведення воєн.

У 1950-х рр. термін «стратегія» почали застосовувати в теорії управління. Одне з перших визначень стратегії як інструменту теорії менеджменту дав А. Чандлер, охарактеризувавши стратегію як «...визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, утвердження курсу дій і розподіл ресурсів,



необхідних для досягнення цих цілей» [6]. В контексті регіонального публічного управління термін «стратегія» почав застосовуватися наприкінці 1970-х – на початку 1980-х років. Відтоді, на переконання Д. Ломоносова, «...стратегію розглядали не лише як мистецтво ведення бойових дій, але і як засіб забезпечення ефективного управління розвитком територій і громад» [8]. Нині термін «стратегія» використовується при розробці середньо- та довгострокових програм розвитку у всіх регіонах України.

«Реалізація стратегії можлива при спільному впливі всієї сукупності управлінських рішень і реалізації поетапних дій, виконуваних різними цільовими групами та окремими особами» [2]. А отже, для реалізації стратегії необхідне ефективне стратегічне управління, яке би створювало умови для розвитку та продукувало рішення, які би відповідали цілям стратегії.

Перш ніж вести мову про визначення терміну «стратегічне управління», слід зазначити те, що усі напрацювання щодо стратегічного управління черпають свій початок із науки про управління господарськими суб'єктами в бізнесі, відповідно більшість визначень стратегічного управління стосуються сфери бізнесу.

Зауважимо, що стратегічне управління здійснюється на обох рівнях публічного управління: центральному та місцевому. Однак у нинішніх умовах децентралізації особливе місце займає стратегічне управління на місцевому рівні. Як підкреслює В. Тертична, «...стратегічне управління поступово набуває ознак невід'ємного елемента управління на місцевому рівні або муніципального менеджменту в сучасному конкурентному середовищі» [5].

Досліджуючи проблематику стратегічного управління, польські дослідники зазначають, що стратегічне управління – специфічний інструмент керування (скеровування) розвитком громади, оволодіння яким уже є передумовою розвитку. Відтак, «...для успішного розвитку територіальної громади, необхідно зробити стратегічне управління способом життєдіяльності цієї громади. Концептуальними засадами стратегічного управління розвитком територіальних громад є використання SWOT-аналізу та стратегічного планування, визначення місії, постановка цілей і завдань, залучення інвестицій та впровадження інновацій, привернення уваги та заохочення громадськості до визначення цілей та розробки стратегії, моніторинг та оцінювання реалізації стратегії» [4].

Найбільш загально стратегічне управління у місцевому самоврядуванні можна визначити як процес ухвалення і реалізації рішень про майбутні напрями діяльності громади. Стратегічне управління в громаді передбачає розроблення та періодичну актуалізацію стратегії та водночас оперативне реагування як на зовнішні, та і на внутрішні зміни. Більше того, «...розроблена стратегія повинна випереджувати або навіть викликати зміни, які послужать інтересам громади. Процес впровадження має проходити так, щоб використати ресурси і потенціал громади для досягнення передбачених стратегією довготермінових цілей розвитку, а також забезпечити функціонування громади в нестабільних ситуаціях» [1].

До головних переваг стратегічного управління слід віднести:

- визначення напрямку розвитку та курсу розвитку територіальних громад, на основі існуючого та бажаного;
- визначення цілей і стратегії, на базі яких приймаються відповідні рішення;
- скоординована діяльність та нові можливості розвитку;
- окреслення чітких стратегічних, оперативних та тактичних завдань;
- гнучкість та можливість корегування;
- розвиток стратегічного мислення;
- орієнтація на пошук альтернативних варіантів досягнення цілей.

Впровадження стратегічного управління у діяльності органів місцевого самоврядування має наступні бар'єри:

- можливий опір з боку управлінців через побоювання щодо надмірно формалізованого плану та абсолютності планового документа;
- нерозуміння та невміння виконання стратегічних планів працівниками;
- відсутність або недостатня кількість необхідної, об'єктивної, перевіреної інформації, необхідної для прийняття стратегічних рішень;
- низький організаційний, соціально-психологічний та фінансовий рівень спеціалістів;
- відсутність альтернативних планів тощо.



Зважаючи на критичну важливість, невизначеність й складність процесів формування територіальних громад, а також їх співпраці, важливим є щоб стратегічне управління розвитком територій було справді ефективним.

Факторами, які визначають важливість стратегічного управління у забезпеченні ефективності діяльності органів місцевого самоврядування, є:

- «реформи або динамічні зміни, що відбуваються практично в усіх сферах соціально-економічного та політичного життя в Україні;
- висунуті виборцями на місцевому рівні вимоги щодо підвищення результативності управління у територіальних громадах, що потребує застосування нових моделей управління, для яких важливими є чіткі визначення цілей для розробки проектів та програм їх досягнення;
- надання самостійності територіальним громадам вимагає створення методологічного підґрунтя для самостійного ухвалення рішень щодо стратегічного вибору шляхів розвитку місцевих суб'єктів суспільного управління в умовах децентралізації;
- потреба в ефективних і водночас «м'яких» технологіях за умов відкритості, прозорості, підзвітності та підконтрольності влади громадськості» [3].

ВИСНОВКИ

Наразі не існує універсального підходу до розуміння сутності стратегічного планування, про що свідчить численна кількість різноманітних тлумачень даного поняття у вітчизняних і зарубіжних джерелах. Дослідники з позицій власних підходів намагаються з'ясувати поняття стратегічного планування. І залежно від точки зору воно розуміється по-різному.

В цій ситуації доволі складно визначитися з якимось конкретним науковим підходом, оскільки кожен з них відповідає тій реальності, з якою ми стикаємося і яку досліджуємо. Вони доповнюють один одного. Втім, за основу візьмемо визначення, яке запропонувала А. Іванова, на думку якої, «...стратегічне планування – це специфічний вид діяльності у сфері стратегічного управління, що передбачає визначення стратегічних напрямів розвитку і шляхів досягнення поставлених стратегічних цілей з урахуванням внутрішнього потенціалу і майбутніх змін зовнішніх умов функціонування суб'єкта господарювання» [2].

Варто також уточнити співвідношення понять «стратегічне планування» та «стратегічне управління». Стратегічне управління – це системний послідовний процес впливу (планування, організація, мотивація, контроль), що визначає порядок дій з розробки і реалізації стратегії. Це постійна діяльність та контроль з метою вчинення правильних дій, які необхідно зробити сьогодні, щоб досягнути бажаних цілей у майбутньому. «Стратегічне планування – процес постановлення цілей, пошуку шляхів їх досягнення, розробка плану дій, планування необхідних ресурсів, системи моніторингу та підтримки зв'язку із зовнішнім середовищем. Стратегічне планування оформляється в документ, який називають стратегією» [6].

Отже, конкретного визначення стратегічного управління немає, однак його сутність полягає в ухваленні і реалізації рішень про майбутні напрями діяльності організації, структури, підприємства, у нашому випадку – громади. Управління стратегічним розвитком територіальних громад є надзвичайно важливим, особливо в умовах децентралізації. Дотримуючись відповідних принципів, вивчаючи аналітичну базу, враховуючи зарубіжний досвід та власну практику стратегічного управління, територіальні громади можуть здійснювати ефективно та дієво стратегічне управління розвитком своїх територій, яке виведе громаду на якісно вищий рівень і покращить життя її мешканців.

Таким чином, стратегічне планування є частиною стратегічного управління, яке неможливе без стратегії. Стратегія слугує своєрідним орієнтиром для управління, а точніше – планом дій, який охоплює комплекс цілей: від загальних завдань до конкретних потреб (тобто від бачення, пріоритетних напрямків та стратегічних цілей до оперативних цілей та заходів (завдань, програм та проектів). Простіше кажучи, стратегія визначає що саме буде зроблено, яким чином, у які терміни, за які кошти і хто буде виконавцем. Зазначимо, що сучасний документ стратегічного розвитку повинен базуватись на конкурентних перевагах територій; відповідати стратегіям регіонального розвитку області та держави; бути реальним; мати фінансове та ресурсне забезпечення; відповідати потребам жителів громади; враховувати громадську думку; передбачати таку гнучкість поведінки, за якої був би максимальний результат за мінімум ресурсів; сприяти адаптації розвитку території до зовнішніх змін; визначати скоординоване керівництво; окреслювати коректну та логічну послідовність дій. Підсумковий документ стратегії розвитку не означає завершення процесів управління стратегічним розвитком територіальної громади, а, швидше, свідчить про перехід до наступної фази –



управління реалізацією стратегії. На цьому етапі на перший план виходять процеси управління проектами, що включає управління вартістю, часом, змістом, інтеграцією, ризиками тощо.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архипенко І. М. Стратегічне управління розвитком об'єднаних територіальних громад. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2019, вип. 2(22). С.1-10.
2. Берданова О. В., Вакуленко В. М., Валентюк І. В., Ткачук А. Ф. Стратегічне планування розвитку об'єднаної територіальної громади: навч. посіб. Київ. 2017. 121 с.
3. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку: практ. посібник. Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. К. : ТОВ «Софія-А». 2012. 88 с
4. Берданова О., Вакуленко В., Тертичка В. Стратегічне планування: навч. посібник. Л.: ЗУКЦ, 2008. 138 с.
5. Бриль М. Стратегія – основа становлення та розвитку ОТГ. Місцеве самоврядування. 2018. № 5. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2018/may/issue-5/article-36538.html> (дата звернення: 24.10.2021).
6. Гнатенко А. Стратегічне планування у сфері державного управління: концептуальні підходи. Державне управління та місцеве самоврядування. 2013. Вип. 3. С.55-56.
7. Пастух К. Стратегічне планування розвитку територіальних громад. Науковий вісник: державне управління. 2021. № 1. С. 195-215.
8. Попова В.Д., Маценко Л.Ф. Стратегічний аналіз: навчальний посібник. Чернівці: ЧНУ, 2018. 157 с.
9. Стратегічний план розвитку громад. Практичний посібник з питань організації роботи органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад. Асоціація міст України К., 2016. 101 с.



ЗАХОДИ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В МЕЖАХ КАМ'ЯНСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Магар Н.Г., Яременко В.В.

Кафедра права та публічного управління
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕП
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Визначення ролі соціальної сфери і такої її складової як соціальний захист є функцією забезпечення сталого динамічного розвитку територіальної громади, причому визначальним є ті, які зорієнтовані на забезпечення належних умов життя, соціальних прав людини, їх підтримку в складних життєвих обставинах.

Соціальний захист є складним механізмом економічної, правової, організаційної, психологічної підтримки як соціально вразливих так і економічно активних членів суспільства, запобігання соціальним кризовим явищам та зняття соціальної напруги.

Прив'язка соціального захисту до потреб конкретної людини, орієнтація на створення сприятливих умов її життєдіяльності і розвитку, надає його системі територіального характеру та значимості у формуванні сприятливого соціального простору територіальної громади.

Запровадження дієвих механізмів соціального захисту жителів територіальної громади є викликом для органів місцевого самоврядування і потребує вироблення і реалізації адаптивних ефективних управлінських підходів з врахуванням запитів і потреб, специфіки умов проживання жителів кожної територіальної громади.

Органи місцевого самоврядування забезпечують соціальний захист жителів територіальної громади втілюючи положення чинної законодавчо- нормативної бази щодо реалізації державної соціальної політики та через проведення місцевої політики соціального захисту на основі розроблення локальних програмних документів.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення діяльності органу соціального захисту жителів територіальної громади в умовах децентралізації.

Задача дослідження полягає у визначенні пріоритетних напрямків удосконалення діяльності органу соціального захисту населення Кам'янської територіальної громади Дніпропетровської області.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розвиток системи соціального захисту територіальної громади визначається специфікою потенціалу останньої, а відтак завжди характеризується унікальністю. Кам'янська міська територіальна громада утворена у 2020 році, до її складу входить місто, селище і шість сільських населених пунктів.

В зв'язку з незначним терміном існування Кам'янської територіальної громади, різним потенціалом розвитку населених пунктів, які входять до її складу, підвищенням вимог функціонування соціальної сфери і складністю їх задоволення в умовах ресурсної обмеженості, система соціального захисту громади знаходиться на стадії формування, однак всі напрями державної політики соціального захисту населення реалізуються на належному рівні з врахуванням потреб жителів територіальної громади.

Основу організаційного забезпечення соціального захисту досліджуваної територіальної громади формує Управління соціального захисту населення Кам'янської міської ради, ЦНАП, міський центр соціальних служб, територіальний центр соціального обслуговування. Організаційне забезпечення соціального захисту загалом дозволяє належним чином реалізувати цілі соціальної політики та гнучко реагувати на потреби жителів територіальної громади. В напрямі підвищення ефективності соціального



захисту жителів територіальної громади доцільним є ширше залучення до вирішення цих питань громадських організацій та підприємницьких структур.

Проведені дослідження свідчать, що в основу функціональних механізмів соціального захисту жителів Кам'янської територіальної громади покладено використання програмного підходу. Основні завдання і заходи соціального захисту реалізуються в рамках програми соціально-економічного розвитку Кам'янської територіальної громади та місцевих цільових соціальних програм, що дозволяє вирішувати назрілі соціальні проблеми. Однак поки що, через незначний термін існування громади, недостатньо реалізується стратегічний підхід до розвитку системи соціального захисту.

У напрямі удосконалення організаційно-функціонального забезпечення реалізації механізму соціального захисту жителів Кам'янської територіальної громади доцільно застосовувати інтегрований підхід, який би дозволив сформувати цілісну модель соціального захисту органічно вмонтувавши в неї інтегровану систему управління, інтегровану стратегію, інтегровані процеси та інтегровані технології.

На сьогоднішньому етапі формування управлінської системи досліджуваної територіальної громади дуже важливо виробити й нормативно закріпити чіткі процедури стратегування соціального розвитку громади і соціального захисту її жителів, які були б зорієнтовані на забезпечення цілісного механізму стратегічного управління на основі розробки переліку взаємоузгоджених програмних документів: стратегій, місцевих програм, планів, проєктів. Оскільки Кам'янська територіальна громада належить до типу великих громад, до її складу входять вісім населених пунктів у яких проживає близько 60 000 жителів, доцільним є розроблення стратегії розвитку системи соціального захисту територіальної громади як окремого нормативного стратегічного документу.

ВИСНОВКИ

З метою забезпечення якісного надання соціальних послуг жителям Кам'янської територіальної громади органам місцевого самоврядування доцільно зосередити увагу на ефективному вирішенні завдань щодо: забезпечення підвищення професійної кваліфікації працівників комунальних установ - надавачів соціальних послуг; координації діяльності суб'єктів системи надання соціальних послуг; налагодження взаємодії комунальних установ надання соціальних послуг з підприємницькими структурами в питаннях надання допомоги вразливим групам населення; забезпечення дотримання прав отримувачів соціальних послуг тощо.

Оснвою об'єктивізації управління процесами підвищення якості соціальних послуг має складатися визначення потреб жителів територіальної громади у них за видами і обсягами. Для цього доцільним є розроблення соціального паспорту Кам'янської територіальної громади, який має виконувати роль гнучкого управлінського інструменту, зорієнтованого на оцінку потенціалу громади, визначення її спроможності формувати сприятливі умови життєдіяльності населення і пропонувати нові підходи до розширення асортименту та покращення якості соціальних послуг.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гребя Р. Механізми реформування системи соціальних послуг в Україні: державно-управлінській аспект. Державне управління та місцеве самоврядування. 2017. Вип. 1(32). С. 62-67.
2. Драгомирецька Н. М. Державно-громадянське партнерство у сфері соціального розвитку: навч. посіб. / Н. М. Драгомирецька, Н. В. Піроженко, І. В. Матвєєнко. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2017. 290 с.
3. Дубич К. В. Сучасна система надання соціальних послуг України. Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» №3, 2015. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=821>.
4. Дубич К. В. Механізми державного управління соціальними послугами: зарубіжний досвід та українські реалії: монографія. К.: Вид-во НАДУ при Президентіві України, 2015. 386 с.
5. Завіруха Н. С. Механізм забезпечення соціального захисту жителів громади в умовах децентралізації. Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми менеджменту та публічного управління в умовах інноваційного розвитку економіки» (м. Тернопіль, 28 травня 2021 року).
6. Методичні рекомендації щодо організації та забезпечення діяльності територіальної громади у сферах соціального захисту населення та захисту прав дітей. Затверджено Наказом Міністерства соціальної політики України від 30.12. 2020. №868. URL: <https://www.msp.gov.ua/documents/5908.html>



7. Розвиток соціальної сфери територіальних громад в умовах адміністративно-фінансової децентралізації / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; за ред. С. Л. Шульц. Львів, 2018. 140 с.

8. Семигіна Т. Нове законодавство про соціальні послуги: що воно означає для територіальних громад? Муніципальна реформа в контексті євроінтеграції України: позиція влади, науковців, профспілок та громадськості: Тези доповідей III щорічної Всеукр. наук.-практ. конф. Київ: ВІ ЕН ЕЙ ПРЕС, 2019. С. 42-46.

9. Сирота І. М., Гудзь А. О. Принципи права соціального

10. Чикаренко І. А. Досвід стратегічного управління розвитком об'єднаних територіальних громад. Аспекти публічного управління 2018. Т. 6. № 10. С. 54-61.

11. Яворська В.В., Яковлева Ю.К. Сутність та особливості соціальної сфери. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45815/30-Javorskaya.pdf?sequence=1>



Розділ 2

Міжнародні відносини, управління та адміністрування



КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Власенко Л.В., Гаріна Н.О.

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

Високі темпи розвитку світового господарства та велика різноманітність виробництв в країнах світу зумовили зростання ролі зовнішньоекономічної діяльності та необхідність розширення економічного співробітництва, як неодмінної умови еволюції світового господарства на початку нового століття.

Станом на сучасність зовнішньоекономічна діяльність - надважлива складова процесу формування структури, динаміки, стійкості національної економіки. Ефективна система зовнішньоекономічних відносин, що дозволяє господарським суб'єктам інтегруватися у світове господарство, - безперечно запорука розвитку кожної держави на сьогодні. Позиція на світовому ринку дозволяє підвищувати репутацію, впливати на важливі світові події, розвивати взаємовигідну економічну та політичну співпрацю з багатьма країнами світу.

Дослідження саме структури зовнішньоекономічної діяльності дозволяє у динаміці виявляти напрямки, що мають потенціал до розвитку, та допомагають у пошуку нових експортних можливостей для країни.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета даної роботи полягає у проведенні всебічного аналізу структури зовнішньоекономічної діяльності України протягом 2012-2021 років.

Завданнями даної роботи є: дослідження аналітичних даних щодо результатів провадження зовнішньоекономічної діяльності України, оцінка структурних зрушень у зовнішньоекономічній діяльності та визначення пріоритетних напрямків подальшого розвитку експортного потенціалу держави.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Важливе місце в зовнішньоекономічній діяльності України займають експортно-імпортні операції – зовнішня торгівля товарами.

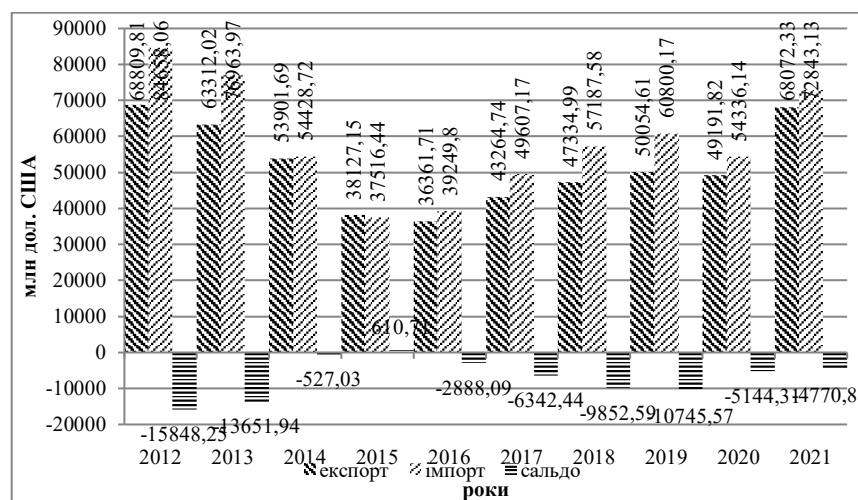


Рисунок 1 – Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України в 2012-2021 рр

Зважаючи на сальдо зовнішньої торгівлі України протягом останніх десяти років, можна зробити висновки про перманентний дефіцит торгового балансу (єдине виключення – 2015 рік, коли сальдо зовнішньої торгівлі мало додатне значення у 610,71 млн дол. США). Це свідчить про неефективність зовнішньої торгівлі



країни - обсяг імпорту товарів та послуг значно перевищує обсяги експорту. Через необхідність оплачувати імпорт накопченою раніше валютою, відбувається скорочення валютних резервів України.

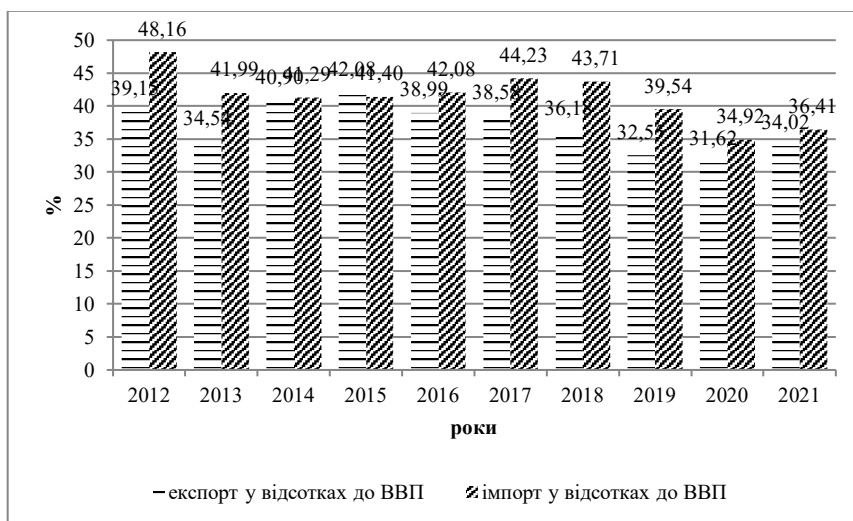


Рисунок 2 - Динаміка відношення експорту та імпорту до ВВП України в 2012-2021 рр.

У період 2012–2021 рр. імпорт товарів і послуг становив щороку більше 40% ВВП і коливався у межах від 41,29% до 48,16%, окрім останніх трьох з досліджуваних років (рис. 2). Зважаючи на вищезазначені дані, можемо говорити про критичну залежність економіки країни від імпорту. Така ситуація несе ризики для економічної безпеки України, оскільки не сприяє розвитку вітчизняного виробництва, обумовлює зростання фінансових потоків за межі країни, а задоволення платоспроможного попиту вітчизняного населення ставиться в залежність від налагодження зовнішньоторговельних зв'язків з поставок імпортованих товарів, а іноді – і від економічних та політичних відносин з країнами-імпортерами. При цьому експорт України є переважно сировинним і складається із проміжних товарів з відносно низькою технологічною складовою. Найбільша частка в експорті товарів як у 2012 р., так і в 2021 р. належала групам товарів «недорогоцінні метали та вироби з них» та «продукти рослинного походження», хоча частка першої з них зменшилась у 2021 р. на 4 в. п., а другої зросла на 9,76 (рис. 3).

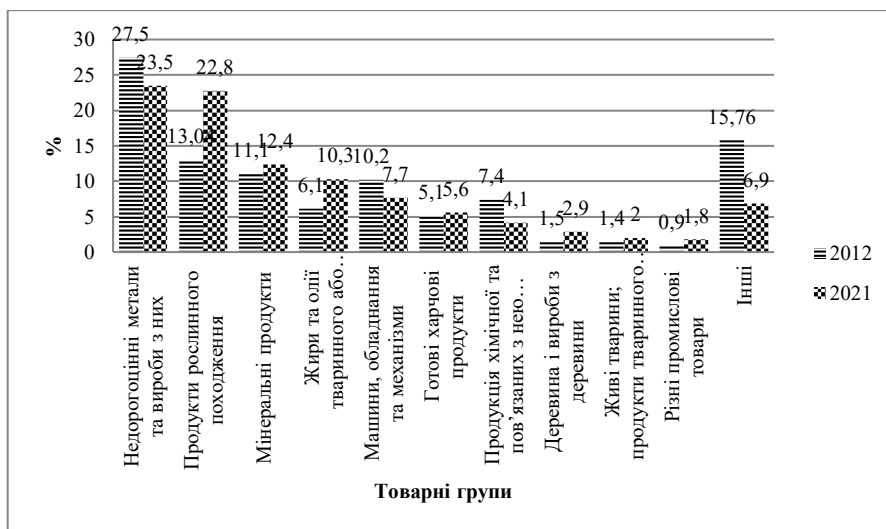


Рисунок 3 - Динаміка частки найвагоміших товарних груп у структурі експорту України в 2012-2021 рр.

Статистичні дані свідчать, що частка високотехнологічної продукції в українському експорті має тенденцію до зниження (рис. 3), тоді як критично-порогове значення цього показника в торговельному обороті становить 10%.

Це відображає проблеми з конкурентоспроможністю вітчизняної продукції на світовому ринку, недостатній рівень використання потенціалу вітчизняного виробництва продукції з високою доданою вартістю, незважаючи на наявність в країні дешевих сировинних і трудових ресурсів. Сировинна орієнтація товарної структури експорту України посилює загрози економічній безпеці країни [5]. Негативна динаміка високотехнологічного експорту пояснюється недостатнім фінансуванням сфери розробок та загалом області



інтелектуальної власності; тим, що українські винахідники продають свої розробки міжнародним компаніям, які патентують їх за кордоном і роблять частиною експорту вже тих країн, на території яких функціонують. З метою розвитку високотехнологічного експорту необхідно здійснювати виважену експортну підтримку підприємств, які виробляють інноваційну продукцію.

Проведемо аналіз структури та структурних зрушень, що відбулись в експорті товарів у 2021 році порівняно із 2012 роком за допомогою індексу Рябцева.

Індекс В. М. Рябцева визначається як відношення фактичної міри розбіжностей значень часток двох структур з їх максимально можливим значенням [4]:

$$I_R = \frac{\sqrt{\sum(d_{j1} - d_{j0})^2}}{\sqrt{\sum(d_{j1} + d_{j0})^2}}, \quad (1)$$

де d_{j1} та d_{j0} — частки відповідно поточного та базисного періодів.

Таблиця 1 – Дані для розрахунку індексу структурних зрушень експорту товарів України в 2012-2021 рр.

Обсяги експорту по товарних групах	млн. дол.. США		У % до підсумку	
	2012 р.	2021 р.	2012 р. d_{j1}	2021 р. d_{j0}
Недорогоцінні метали та вироби з них	18889,85	15990,99	27,5	23,5
Продукти рослинного походження	9213,90	15538,03	13,4	22,8
Мінеральні продукти	7650,42	8414,37	11,1	12,4
Жири та олії	4211,46	7037,23	6,1	10,3
Машини, обладнання та механізми	7026,67	5260,17	10,2	7,7
Готові харчові продукти	3493,92	3788,47	5,1	5,6
Продукція хімічної промисловості	5058,92	2815,60	7,4	4,1
Деревина і вироби з деревини	1060,61	2005,80	1,5	2,9
Живі тварини; продукти тваринного походження	961,32	1345,19	1,4	2,0
Різні промислові товари	609,04	1249,97	0,9	1,8
Інші	10633,70	4626,5	15,4	6,9
Всього	68809,81	68072,33	100	100

Розраховано автором за: [6].

$$I_R = \sqrt{\frac{216,46}{5835,30}} = 0,193$$

Перевагою цього критерію є те, що він не залежить від числа градацій статистичної сукупності і має шкалу оцінки міри суттєвості відмінностей структур [4], яка наведена в табл. 2.

Таблиця 2 – Шкала оцінювання структурних зрушень за індексом Рябцева (I_R)

Інтервали значень індексу	Міра структурних відмінностей
0,000–0,030	Ідентичність структур
0,031–0,070	Вельми низький рівень відмінностей
0,071–0,150	Низький рівень відмінностей
0,151–0,300	Суттєвий рівень відмінностей
0,301–0,500	Значний рівень відмінностей
0,501–0,700	Вельми значний рівень відмінностей
0,701–0,900	Протилежний тип структур
0,901 та більше	Повна протилежність структур

Джерело даних таблиці: [4].



Згідно із шкалою оцінювання структурних зрушень можемо констатувати суттєвий рівень відмінностей у структурі експорту.

Таблиця 3 – Топ-10 країн-експортерів товарів з України в 2012-2021 рр.

Ранг	2012		2017		2021		Зміна частки порівняно з 2012 р., %
	Країна	Частка в експорті товарів	Країна	Частка в експорті товарів	Країна	Частка в експорті товарів	
1	рф	25,62	рф	9,10	Китай	11,76	9,18
2	Туреччина	5,36	Польща	6,30	Польща	7,68	3,94
3	Єгипет	4,21	Туреччина	5,82	Туреччина	6,09	0,73
4	Польща	3,74	Італія	5,71	Італія	5,10	1,5
5	Італія	3,60	Індія	5,10	рф	5,02	-20,6
6	Казахстан	3,57	Китай	4,71	Німеччина	4,21	1,82
7	Індія	3,33	Єгипет	4,23	Індія	3,66	0,33
8	Білорусь	3,27	Німеччина	4,05	Нідерланди	3,32	-
9	Китай	2,58	Нідерланди	3,87	Єгипет	2,86	-1,35
10	Німеччина	2,39	Угорщина	3,07	Іспанія	2,46	-

Складено за: [6].

Вивчення складу країн-експортерів (табл. 3) показує тенденцію до переорієнтації експортних потоків товарів з росії, частка якої в товарному експорті впала на 20,6% (зауважуємо: станом на 2021 рік. З огляду на поточну ситуацію у країні та повномасштабне вторгнення рф на територію незалежної України маємо підстави вважати, що найближчим часом експортний потік з України до росії зменшиться до нульового значення) та країн СНД на країни Європейського Союзу та країни Азії (станом на 2021 рік найбільшим експортером України є Китай із часткою в загальному обсязі експорту в 11,76%). Зросла частка в експорті України і таких європейських країн, як Польща (на 3,94%), Німеччина (на 1,82%), Італія (на 1,5%), а також Індії (на 0,33%) та Туреччини (на 0,73%).

Повертаючись до рисунку 1, зазначимо - обсяги імпорتنних потоків в Україну склали в 2021 р. 72843,13 млн дол. США, що на 13,96% менше порівняно з 2012 р., в той час як обсяг експорту лишився незмінним.

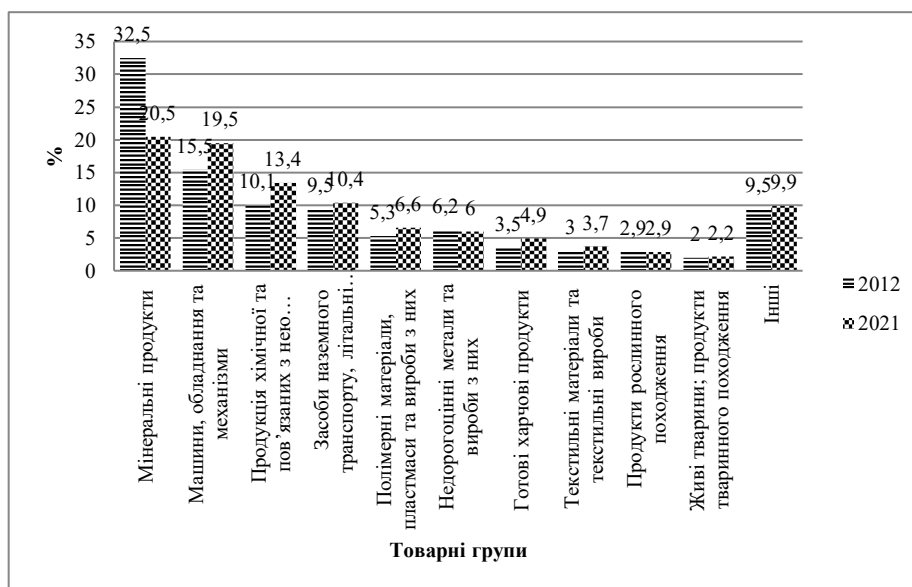


Рисунок 4 – Динаміка частки найвагоміших товарних груп у структурі імпорту України в 2012-2021 рр.

Щодо експортно-імпорتنних операцій по товарах ситуація склалась таким чином, що вартісний обсяг імпорту по Україні перевищує обсяг експорту, що засвідчує імпортозалежність національної економіки, особливо від високотехнологічної продукції. Задля ефективного подолання цієї залежності Україні потрібні стратегічні перетворення в національній зовнішньоекономічній політиці із послідовною оптимізацією структури експорту та імпорту товарів з акцентом на зменшення обсягів останнього.



Таблиця 4 – Розрахунок індексу структурних зрушень в імпорті товарів України в 2012-2021 рр.

Обсяги імпорту по товарних групах	млн. дол. США		У % до підсумку	
	2012 р.	2021 р.	2012 р. d_{j1}	2021 р. d_{j0}
Мінеральні продукти	27542,30	14968,77	32,5	20,5
Машини, обладнання та механізми	13178,67	14205,99	15,5	19,5
Продукція хімічної промисловості	8586,39	9742,95	10,1	13,4
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	8067,05	7572,38	9,5	10,4
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	4467,130	4816,74	5,3	6,6
Недорогоцінні метали та вироби з них	5238,91	4372,53	6,2	6,0
Готові харчові продукти	2965,37	3578,39	3,5	4,9
Текстильні матеріали та текстильні вироби	2563,72	2661,51	3,0	3,7
Продукти рослинного походження	2429,66	2130,53	2,9	2,9
Живі тварини; продукти тваринного походження	1718,37	1594,01	2,0	2,2
Інші	7900,5	7199,33	9,5	9,9
Всього	84658,06	72843,13	100	100

Розраховано автором за: [6].

$$I_R = \sqrt{\frac{176,08}{5815,80}} = 0,174$$

У результаті розрахунку індексу Рябцева констатуємо суттєвий рівень відмінностей у структурі імпорту товарів.

Спостерігаємо зовсім незначне зростання частки високотехнологічної продукції машинобудування та сучасного технологічного обладнання, тож, маючи шалений потенціал з виробництва такої продукції, нашій країні варто спрямувати сили на те, щоб не тільки збільшити обсяги виробництва такої продукції в Україні задля зменшення залежності від її імпорту з закордону, а й для того, щоб мати змогу запропонувати реалізацію високотехнологічної продукції на міжнародному ринку, тим самим підтримуючи вітчизняну економіку.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, можемо зазначити, що протягом останніх років склалися загалом сприятливі «базові умови» для перебудови товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі України, яка відповідала б реаліям сьогодення та стратегічним цілям нашої держави, хоча і спостерігалось значне скорочення обсягів зовнішньоторговельних операцій. Втілення в життя цього потенціалу залежатиме, насамперед, від перебігу процесів перебудови всередині держави.

Динаміка зрушень у географічній та товарній структурі зовнішньої торгівлі України в цілому позитивна. Вона свідчить про переорієнтацію експорту та імпорту на розвиненіші ринки, що, очевидно, розширює потенційні перспективи нарощування обсягів зовнішньої торгівлі, разом з тим створює додаткові складнощі (жорсткіша конкуренція, підвищення вимог до якості продукції, поява нових процедурних бар'єрів та ін.). Аналіз свідчить про відсутність незворотних змін у структурі експорту та імпорту, а також про використання потенціалу української економіки не в повній мірі.

З урахуванням географічної переорієнтації українського експорту на країни ЄС, варто звернути увагу на необхідність переорієнтації експорту сировинного на експорт готової та високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю, що укріпить економіку країни та стимулюватиме подальшу інтеграцію України у світове економічне господарство. Відповідно, вирішальну роль для подальшої диверсифікації продукції та підвищення конкурентоспроможності можуть відігравати інновації у виробничому процесі.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галюк Т.С. Україна на світовому ринку товарів. - Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф., 2019. . [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mdu.in.ua/Nauch/Konf/2019/zbimik_mek_2019.pdf



2. Залежність економіки України від зовнішньої торгівлі: тенденції зміни індикаторів / Н. Г. Міценко, Б. І. Кабаці, А. О. Федоренко // Вісник ЛТЕУ. - 2021
3. Крамарев Г.В., Шликова В.О., Леванда О.М. Аналіз динаміки та структури зовнішньоторговельної діяльності України. *Бизнес Информ.* 2019. № 1(492). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/336770546_Analiz_dinamiki_ta_strukturi_zovnisnotorgovelnoi_dialnosti_Ukraini
4. Маслій В. Методика аналізу структури прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє.* — 2013. — Вип. 18. — С. 106–115.
5. Міценко Н. Г., Кабаці Б. І., Федоренко А. О. Залежність економіки України від зовнішньої торгівлі: тенденції зміни індикаторів. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*, 2021. № 62. С. 12–21. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/740/703>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики. Зовнішньоекономічна діяльність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
7. Пахуча Е. В., Філімонов Ю. Л., Лещенко Л. О. Структурні зміни зовнішньої торгівлі України аграрною продукцією. *Ефективна економіка*, 2019
8. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України // Міністерство економічного розвитку і торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=dacb14b1-6f6b-4e14-8f30-40850c221b22>



ОЦІНКА ПРОЦЕСІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА МОНОПОЛІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Гнеушева В.О., Келембет Б.Р.

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

Сьогодні страховий ринок України розвивається та інтегрується у світовий ринок. Порівняно з європейськими країнами, в Україні страхові послуги мають менший попит, особливо в галузі страхування відповідальності та окремих видів особистого страхування, що обумовлено як низькою довірою до страховиків, так і низьким рівнем обізнаності у сфері страхування. Також слід зазначити, що спостерігається відсутність професійної підготовки фахівців страхової сфери та недосконалість чинного законодавства, державного регулювання та контролю страхової діяльності. Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є аналіз та оцінка процесів концентрації та монополізації страхового ринку. Для досягнення цієї мети у статті використано сукупність загально-наукових методів пізнання, а саме аналіз та синтез, а також метод логічного узагальнення при обґрунтуванні висновків.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Концентрація страхового ринку - це об'єктивний процес, який розвивається згідно з тенденціями загальносвітових законів ринку. Рівень концентрації ринку безпосередньо вказує на монополізацію ринку та характеризується наявною конкуренцією. Посилення монополізації на ринку часто провокує негативний вплив як на сам ринок так і на економіку держави в цілому.

Визначальним чинником впливу на рівень конкуренції та монополізації будь-якого ринку є кількість суб'єктів, які на ньому функціонують та пропонують свої послуги. Тому першочергового аналізу потребує динаміка кількості страхових компаній life та non – life на страховому ринку України.

Проаналізуємо динаміку загальної кількості страхових компаній і зокрема компаній life та non – life на страховому ринку України в 2018 – 2022 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка та структура кількості страхових компаній на страховому ринку України протягом 2018 – 2022 рр.

Показник	2018р.	2019р.	2020р.	2021 р.	2022 р.
Кількість страхових компаній, од.	281	233	210	155	140
В тому числі: life	30	23	20	13	13
non-life	251	210	190	142	127
Частка life страховиків, %	10,68	9,87	9,52	8,39	9,29
Частка non-life страховиків, %	89,32	90,13	90,48	91,61	90,71

Джерело: Побудовано автором з використанням [1]. Примітка: дані за 2022р. на 01.09.2022 р.

Таким чином, протягом 2018 – 2022 р. кількість страхових компаній суттєво зменшилась, а саме на 50,18% з 281 до 140 страхових компаній. Цей процес відбувався рівномірно з незначними коливаннями (рис. 1). Тенденція до скорочення кількості страхових компаній є наслідком несприятливих макроекономічних процесів та регулюючих дій Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, а з 2020 р. – Національного Банку України з метою підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості страховиків.

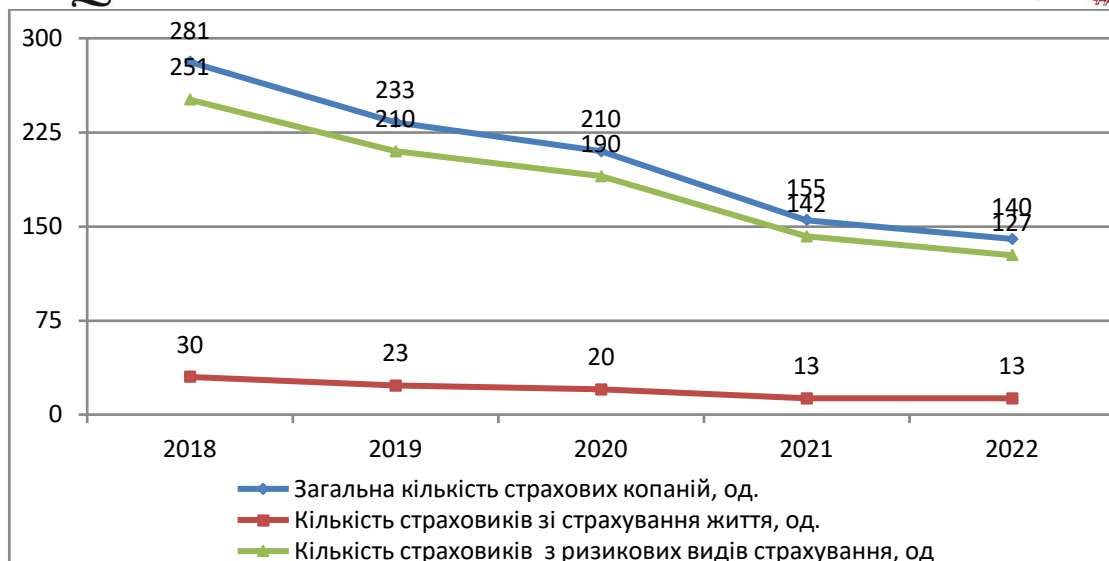


Рисунок 1 – Динаміка страхових компаній України протягом 2018 – 2022 рр.

Джерело: Побудовано автором з використанням [1]

Зменшення загальної кількості страхових компаній відбувалось за рахунок відповідного скорочення чисельності: life і non-life страховиків. За період з 2018 по 2022 рр. кількість life страховиків скоротилась на 17 компаній (56,67%), а non-life страховиків на 124 страхові компанії (49,40%). Частка life страховиків у структурі страхових компаній зменшилась на 1,39%, а non-life страховиків відповідно збільшилась на 1,39%.

Встановимо взаємозв'язок між кількістю страхових компаній і обсягами зібраних ними валових страхових премій. Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій представлена на рис. 2.

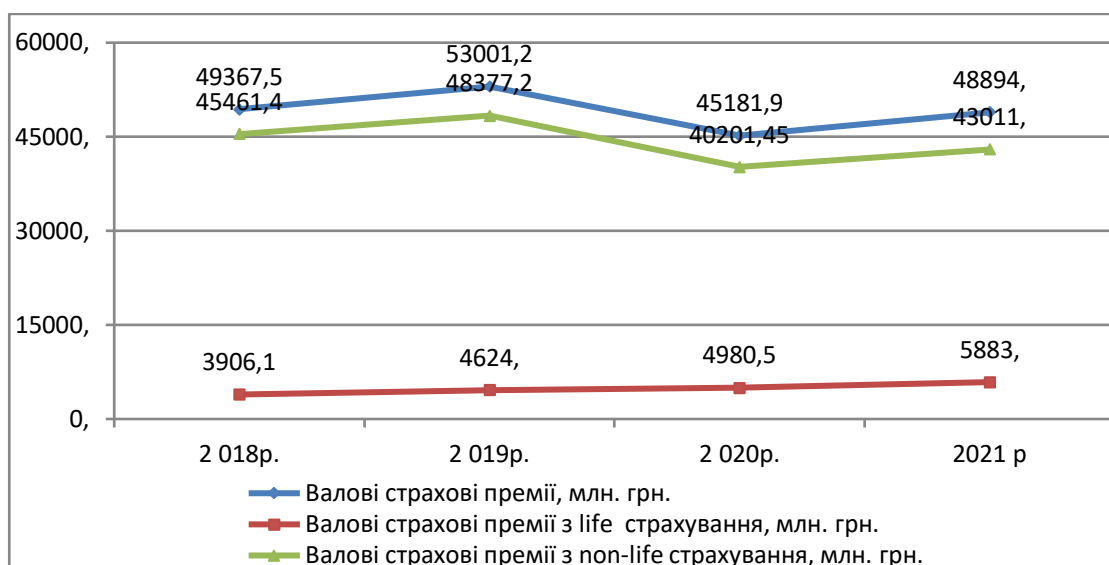


Рисунок 2 – Динаміка обсягів страхових премій, отриманих страховками за період 2018 – 2021 рр.

Джерело: Побудовано автором з використанням [1]

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного аналізу, можемо стверджувати, що за досліджуваний період обсяги страхових премій зменшилися з 49367,50 млн. грн. в 2018 р. до 48894,00 млн. грн. в 2021 р., що складає майже 1%. Цей процес відбувався з певними коливаннями: у 2018 – 2019 рр. відбулося зростання обсягів страхових премій на 7,36%; у 2019 – 2022рр - зниження обсягів страхових премій на 14,75%; у 2020 – 2021 рр. збільшення обсягів страхових премій на 8,22%. Таким чином, процес зменшення кількості страхових компаній на страховому ринку України супроводжувався незначним зменшенням обсягів отриманих валових страхових премій. Тобто, зменшення кількості страхових компаній не призвело до значного підвищення конкурентоспроможності страховиків, що підтверджується подальшим зменшенням кількості страхових компаній у 2022 р. (на 9,68%) відповідно до попереднього року і зменшенням надходжень валових



страхових премій за 1 півріччя 2022 р. майже на третину до 19,9 млрд. грн. порівняно з аналогічним періодом 2021 р., Зокрема відбулося аналогічне скорочення і в сегментах: non-life – на 29% і life – на 15% [2].

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Щоквартальна статистика страхового ринку України за 2002-2022 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>
2. Національний банк підбив підсумки роботи страхового ринку у першому півріччі 2022 року. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-pidbiv-pidsumki-roboti-strahovogo-rinku-u-pershomu-pivrichchi-2022-roku>



МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Абубекерова А.З., Петренко Д.Т.

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

У статті розглянуто та узагальнено підходи до оцінювання ефективності управління прибутковості підприємства. Визначено сутнісні характеристики управління прибутковості підприємства. Охарактеризовано методики оцінки управління прибутковості підприємства.

Постановка проблеми. У сучасних умовах в Україні спостерігається тенденція значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості, а в деяких випадках навіть збитковості підприємства. До цього спонукають: недостатня кількість оборотних коштів, податкове навантаження на бізнес, нестабільна економічна ситуація в країні і, як наслідок, непривабливий інвестиційний клімат для потенційних інвесторів. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація. Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання щодо ефективного управління прибутком, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Дослідження проблем управління фінансовими результатами діяльності підприємств викладені у працях вітчизняних науковців: І. О. Бланка, М. І. Баканова, Ю. Брігхема, Л. О. Денисенко, В. В. Ковальова, В. В. Костецького, Ю. О. Кучерявенко, А. М. Поддєрьогіна, О. В. Рябенкова, Г. В. Тельнової, Є. Ю. Ткаченко, І. А. Маркіної та багатьох інших вчених-економістів.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Висвітлення методологічних та методичних підходів до оцінювання ефективності управління прибутковості підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку будь-якого господарського суб'єкта незалежно від сфери його діяльності. Зростання прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних та матеріальних потреб трудового колективу і, як наслідок, є основою розвитку ринкової економіки. Якісний аналіз прибутковості підприємства дає змогу знайти найбільш витратні та збиткові осередки у діяльності підприємства, а також найбільш прибуткові види діяльності та можливі шляхи розвитку та удосконалення. Тому вкрай важливо проводити цей аналіз за ефективною та результативною методикою.

Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів є одним із найважливіших напрямів оцінювання ефективності господарської діяльності підприємств. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи, витрати та фінансові результати, а також порядок подання її у фінансовій



звітності визначаються НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати» [1, С.199].

Комплексною метою аналізу ефективності використання капіталу є визначення повноти та якості отримання прибутку, оцінювання динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясування спрямованості, рівня та частки впливу окремих факторів на зміну фінансових результатів і рентабельності, виявлення й оцінювання можливих резервів їх зростання.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів є:

- аналіз і оцінка рівня та динаміки показників прибутку;
- факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг);
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової діяльності;
- аналіз і оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку;
- аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів реалізації і витрат виробництва та обігу [2, С.176].

Структурна модель методики формування фінансового результату діяльності підприємства зображена на рисунку 1.

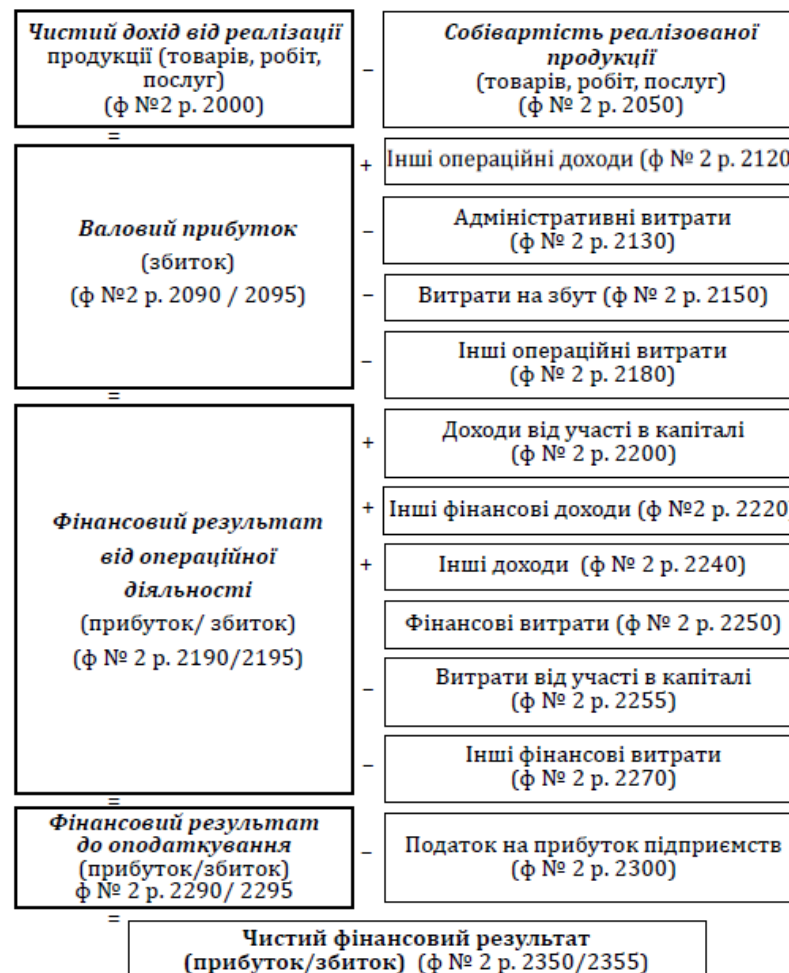


Рисунок 1 – Модель формування фінансового результату діяльності підприємства [3, С.91]

Дана модель методики формування фінансового результату діяльності підприємства базована на формі звітності «Звіт про фінансові результати».

Метою складання звіту про фінансові результати (форма № 2) є надання користувачам правдивої і повної інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки за звітний період. Цей звіт вважають одним із інформативних документів звітності, тому що він містить інформацію про динаміку прибутку підприємства.



Звіт про фінансові результати складають наростаючим підсумком із початку року. Згортання доходів і витрат не допускають, окрім випадків, передбачених відповідними положеннями (стандартами).

Аналіз фінансових результатів проводить на підставі стандартних методів:

- горизонтального (або трендового), при якому аналіз фінансових результатів базується на вивченні динаміки окремих його показників у часі. На основі даного методу аналізу розраховуються темпи росту (приросту) окремих видів прибутку, визначаються загальні тенденції його зміни (або тренда). Горизонтальний аналіз здійснюється шляхом порівняння показників формування, розподілу і використання фінансових результатів звітного періоду з показниками попереднього періоду, чи показниками аналогічного періоду минулих років;

- вертикального (або структурного), під час якого аналіз фінансових результатів пов'язаний із структурним розкладанням агрегованих показників формування, розподілу і використання. У процесі здійснення цього методу аналізу розраховується питома вага або співвідношення окремих структурних складових агрегованого показника;

- порівняльного аналізу фінансових результатів, що базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних його показників з плановими чи нормативними даними, середньогалузевими значеннями чи даними підприємств-конкурентів. Це дозволяє підприємству оцінити ступінь відхилення звітних показників від планових (нормативних) та визначити причини цих відхилень, виявлення конкурентної позиції за рівнем господарювання чи в межах конкретного регіонального ринку та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності господарської діяльності;

- факторного аналізу фінансових результатів як методики комплексного системного вивчення та виміру впливу факторів на величину результативного показника, а саме прибутку підприємства.

Таким чином, аналіз фінансових результатів є підґрунтям для прийняття фінансових і економічних рішень, спрямованих на попередження і скорочення збитків і втрат від різних видів діяльності, ефективне використання ресурсів, вибір якнайкращого варіанта інвестицій, розробки перспективних планів розвитку підприємства [4, С.189].

На формування фінансових результатів підприємства впливають різноманітні фактори. Внутрішні фактори впливу на фінансові результати можна поділити на виробничі, до числа яких відносяться: обсяг необоротних і оборотних активів; рівень фондівіддачі та оборотності оборотних активів; сума власних та позикових фінансових ресурсів й рівень їх використання; чисельність персоналу та рівень продуктивності праці; фонд робочого часу: час роботи устаткування та невиробничі: постачальницько-збутова діяльність; соціальна умова праці; облікова політика; стадія життєвого циклу підприємства та продукції; фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни, що призводять до штрафних санкцій та інші. Систему зовнішніх факторів, що впливають на фінансові результати діяльності підприємства становлять: соціально-економічні умови: рівень інфляції; ціни на виробничі ресурси; рівень насиченості ринків товарами: рівень конкуренції в галузі; державне регулювання цін, тариф; фінансово-кредитна та податкова політика держави: рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків; природні умови тощо.

Рентабельність дає уявлення про відношення між отриманим результатом і використаними ресурсами, і, відповідно, про ефективність діяльності підприємства. Джерелом інформації для аналізу рентабельності є всі форми фінансової звітності. Зростання показників рентабельності в динаміці свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства.

Використовують багато видів показників рентабельності. Всі вони є відносними і показують скільки одиниць прибутку (валового, операційного, чистого) отримують на одиницю елементів виробництва (реалізованої продукції, загального капіталу, виробничих фондів, власного капіталу тощо), що сприяли його створенню. Алгоритм розрахунку показників рентабельності є однаковим для всіх показників: в чисельнику показника має знаходитись прибуток (чистий, операційний тощо), в знаменнику – той параметр, рентабельність якого визначається. Показники рентабельності вимірюються у відсотках. Фінансовий аналіз рівня рентабельності та причин її зміни має важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Системне дослідження показників рентабельності дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства.

Необхідно зауважити, що в світовій практиці визначені теоретично достатні значення показників рентабельності, які є більші 20%. Це означає, що господарська операція вважається прибутковою, якщо прибуток від її проведення складає більше 20 копійок на 1 гривню затрат. Слід зауважити, що для розрахунку переважної кількості показників рентабельності використовується прибуток до оподаткування, що дозволяє нівелювати вплив ставки оподаткування прибутку та різноманітних пільг щодо оподаткування прибутку.



Разом з тим, є й такі показники рентабельності, зокрема, рентабельність власного капіталу, в розрахунку яких використовується прибуток після оподаткування (чистий прибуток). Рівень нормативно-достатнього значення таких показників рентабельності необхідно коригувати на рівень оподаткування прибутку. Наприклад, якщо загальна ставка оподаткування прибутку підприємств на сьогодні складає 18%, то після коригування теоретично-достатнє значення показника рентабельності власного капіталу повинно бути більше 16% [5, С. 180].

ВИСНОВКИ

Отже, з метою подолання як проблем, пов'язаних із застосуванням методичних підходів, прийомів оцінювання ефективності управління прибутковості підприємства, так і покращення організації його здійснення суб'єктами господарювання необхідно: проводити декілька разів на рік оцінку прибутковості підприємства; розробляти нові методи оцінки прибутковості підприємства; адаптувати закордонні методики аналізу прибутковості підприємства, що на сьогоднішній день виступають основними у процесі його здійснення, до соціально-економічних умов та практики господарювання підприємств України.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с – Режим доступу: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/8241/1>
2. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2016 – 304 с. – Режим доступу: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19240/1/Fin%20analiz%20Verstka.pdf>
3. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с. – Режим доступу: <http://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/2356/1/фінанси%20підприємств.pdf>
4. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. Школьник І. О. [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
5. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств навч. посіб. [Електронний ресурс] / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с. Режим доступу: <http://www.dcmaup.com.ua/assets/files/finansi-pidpriemstv-2018.pdf>



ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Адаменко М.В., Дремлюга О.О.

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Вирішення проблем підвищення ефективності роботи банківської системи країни є одним з основних напрямків діяльності державного сектору економіки та необхідних для цього дій. Ефективно реформувати всі економічні відносини та забезпечити стабільність соціально-економічного розвитку на основі глобалізації та інтенсифікації економічних процесів можливо за умови розвинутого ринку банківських послуг. Роль банків у розвитку економіки країни є визначальною. Ринок банківських послуг забезпечує платіжні розрахунки фізичних і юридичних осіб, забезпечує кредитування, лізинг, факторинг, управління активами та інші напрями фінансової діяльності. Актуальним стає нагальна потреба вивчення питань адекватного регулювання ринку банківських послуг, включаючи відповідні теоретичні аспекти та існуючий досвід їх розвитку.

Завдання щодо підвищення якості різноманітних банківських послуг, удосконалення процедур їх надання, застосування цифрових технологій є важливими в сучасних умовах. Ринок банківських послуг досліджує багато науковців, серед яких: Т.І. Данилюк, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, С.М. Ганзюк, М.Ю. Шаровський, В.А. Шпильовий та інші. Їхні роботи спрямовані на визначення сутності банківських послуг, класифікації їх видів, становлення ринку банківських послуг, розгляд проблем і перспектив його розвитку. Однак динамічність показників та інструментів ринку банківських послуг підтримує постійну актуальність його дослідження, а також актуалізує вивчення проблем розвитку банківських послуг в Україні та підвищення якості їх надання.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є вивчення теоретичних та практичних підходів до аналізу ринку банківських послуг в сучасних умовах, проблем його розвитку в Україні. Задачею є винайдення практичних підходів до вирішення питання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Теоретичне дослідження дозволило визначити, що існують різні погляди науковців на сутність банківських послуг в аспекті виконання банківських операцій. Існує думка, що банківські послуги – це технічно взаємопов'язана сукупність банківських операцій, які формуються банком за дорученням своїх клієнтів. Існує також думка [1], що банківська діяльність — це операція, яка не передбачає перерозподілу грошей [2]. У цьому аспекті банківські послуги використовуються як вид банківської діяльності, що супроводжує основну (основну) банківську операцію з метою залучення юридичних та фізичних осіб в якості постійних клієнтів та підвищення прибутковості роботи банку [3, 4]. За надання послуги банком отримується комісійний дохід.

Банківські послуги включають розрахунково-касові операції, банківські операції з цінними паперами та іноземною валютою, послуги, що супроводжують кредитні і депозитні операції, трастові послуги, консультаційні, інформаційні, страхові, заставні та інші види.

Дослідження сутності ринку банківських послуг дозволило виявити характерні риси цього ринку та особливості функціонування. Ними є тісне поєднання державного і ринкового регулювання банківської діяльності, регламентація відносин відповідно до міжнародного і національного законодавства, прозорість банківської інформації, широкий асортимент банківських послуг та їх диверсифікація, велика кількість учасників банківського ринку [5]. Зважаючи на ці особливості, а також на широкий спектр банківських послуг їх можна класифікувати з точки зору продуктової стратегії, за географічним охопленням, за типами споживачів, за ознакою постійних відносин з банком, за перспективами розвитку тощо.

Ринок банківських послуг потребує систематичного аналізу. При дослідженні методики аналізу українського ринку банківських послуг запропоновано таку етапізацію (рис. 1).

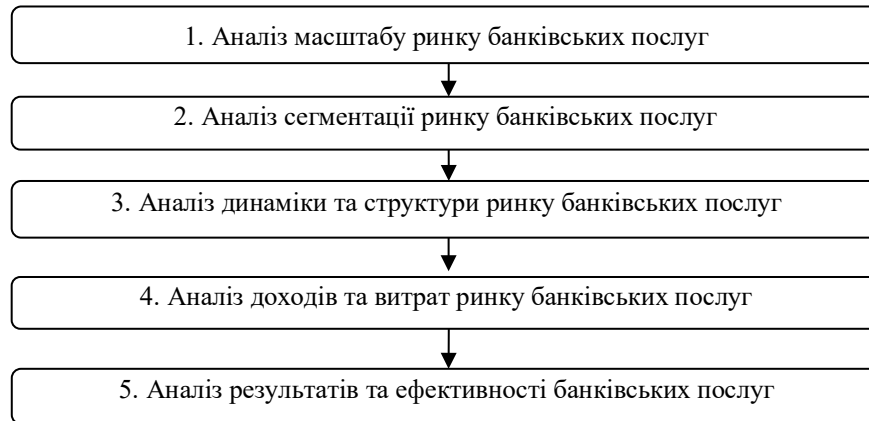


Рисунок 1 – Етапізація аналізу ринку банківських послуг

Аналіз банківських послуг, що надаються в Україні показав, що аналітики високо оцінюють вплив факторів на функціонування сучасного банківського ринку. Незважаючи на існуючі проблеми, війну з РФ, форс-мажори, проблеми в економіці країни, українська банківська система достатньо якісно справляється з нинішніми викликами. Так само успішно вона справлялася і з проблемами в банківському секторі в період COVID-19. Завдяки застосуванню нових технологій та цифровізації платежів ринок банківських послуг в Україні продовжує функціонувати, а комерційні банки – надавати послуги фізичним та юридичним особам.

Проведений аналіз на основі статистики Національного банку України [6, 7] показав зменшення кількості діючих банків з 82 у 2017 році до 67 у 2022 році. Сума загальних активів за аналізований період зросла на 502 млрд. грн., у тому числі в іноземній валюті на 27 млрд. грн. Сума чистих активів зазнала суттєвішої динаміки, зростання склало 823 млрд. грн., у тому числі в іноземній валюті – 176 млрд. грн. Позитивною динамікою характеризувалося зростання фінансових результатів до 2021 року, але у 2022 році відбувалося погіршення ситуації внаслідок війни. Зважаючи на це впродовж всього аналізованого періоду загальний ріст чистого прибутку досягнув 77,5 млрд. грн. на кінець 2021 року та зазнав суттєвого спаду до 8,4 млрд. грн. Позитивом відмічалася активізація надання банківських послуг у другому півріччі 2022 року, що характеризує стабілізацію фінансових результатів банківської системи та можливість їх нарощення до кінця року.

Аналіз сегментації, динаміки та структури ринку банківських послуг в Україні, що проводився у 2022 році показав, що ринок в умовах війни продовжує функціонувати, комерційні банки надають своїм клієнтам весь перелік послуг. Є проблеми з обслуговуванням клієнтів в окупованих та звільнених від військ РФ областях. Однак загалом необхідний перелік послуг все населення України може отримувати як онлайн, так і оффлайн. Кількість банківських відділень в Україні скоротилася. Так, станом на кінець 2018 року в Україні функціонувало близько 8,5 тис. відділень, у тому числі відділень державних банків – 4,7 тис. одиниць. На кінець 2021 року за рахунок активного впровадження дистанційного обслуговування клієнтів, оптимізації організаційної структури банків та зниження потреби в оффлайн-візитах клієнтів кількість відділень банків скоротилася до 6,7 тис. од., у тому числі державних – до 3,8 тис. од. А вже у вересні 2022 року внаслідок війни зменшення кількості відділень склало близько 700 одиниць, у тому числі державних – близько 400 одиниць.

За результатами аналізу кредитного і депозитного портфелів банківської системи України зроблено висновок про зменшення обсягу кредитного портфелю суб'єктів господарювання на 68 млрд. грн. за 2017-2021 роки та його зростання за 8 місяців 2022 року на 55 млрд. грн., а також зростання кредитного портфелю фізичних осіб на 63 млрд. грн. При цьому впродовж 2017-2022 років депозитний портфель суб'єктів господарювання у банках постійно зростав на 342 млрд. грн., а депозитний портфель фізичних осіб – на 374 млрд. грн. Отже, можна говорити, що ринок кредитно-депозитних послуг постійно розвивався. Він займає суттєву частку серед інших ринків в Україні.

Аналіз банківських послуг на прикладі діяльності АТ КБ «Приватбанк» [8, 9] показав, що це найбільший за розмірами активів державний український банк і лідер роздрібного ринку банківських послуг України. Цей банк є ліквідним та фінансово стійким. АТ КБ «Приватбанк» є найбільшим емітентом платіжних карток в Україні. Він має велику систему відділень, банкоматів і терміналів. Впродовж аналізованого періоду з 2017 по 2021 рік кількість банкоматів скоротилася на 3,7 тис. одиниць, кількість активних платіжних карток зростала на 4,5 млн. од., збільшилося число POS-терміналів на 97 тис. од. Аналіз доходів і витрат АТ КБ «Приватбанк» від надання банківських послуг показав, що доходи постійно зростали, як зростали і витрати. Однак ріст доходів був більш інтенсивним, що дозволяло банку наростити чистий комісійний дохід від надання банківських послуг на 13023 млн. грн. впродовж 2017-2021 років. При цьому відбувалося зростання питомої ваги комісійних доходів (на 14,39%) та комісійних витрат (на 50,33%) у структурі загальних доходів і витрат банку, що демонструє розвиток банківських послуг, крім кредитно-депозитних. Аналіз показників



ефективності окремих видів банківських послуг показав, що найбільшою ефективністю характеризувалися розрахункові послуги, рівень їх ефективності коливався від 7,3% у 2017 році до 24,66% у 2021 році. Це відбувалося завдяки лідерству АТ КБ «Приватбанк» у секторі банківських розрахунків, застосуванню інтернет-еквайрингу та новітніх цифрових технологій при здійсненні банківських платежів.

Незважаючи на позитивні моменти проведений аналіз виявив проблеми у розвитку банківських послуг в Україні (рис. 2).



Рисунок 2 – Сучасні проблеми функціонування ринку банківських послуг

Розгляд вітчизняного та зарубіжного досвіду надання банківських послуг виявив, що майбутнє ринку банківських послуг пов'язане з цифровим банкінгом. Це основний пріоритет у наданні новітніх банківських послуг. Розгляд перспектив розвитку ринку банківських послуг в Україні показав, що цей ринок має всі можливості стати конкурентоспроможним у світовій банківській системі.

При визначенні характерних рис банківських послуг майбутнього встановлено, що ними є наявність персоналізованих продуктів і послуг, використання автоматизованих і цифрових технологій, безперервний процес і висока якість, проактивне управління на основі аналітики, грамотний та умотивований персонал.

Що стосується перспектив розвитку банківських послуг, то за основу взято лідерство АТ КБ «Приватбанк» у цьому секторі. Цей банк займає лідируючі позиції на ринку завдяки цифровим технологіям та просуванню новацій у процес надання банківських послуг. Запропоновано поширити застосування інтернет-еквайрингу. На прикладі АТ КБ «Приватбанк» визначено ефективність застосування цифрових технологій як перспективного напрямку платіжного обслуговування клієнтів. Порівняння витрат на еквайринг оффлайн платіжними картами та інтернет-еквайринг для магазину, що обслуговується в АТ КБ «Приватбанк», показав високі витрати при здійсненні оффлайн платежів. Визначення ефекту від еквайрингу показало, що інтернет-еквайринг може принести банку більш високий чистий комісійний дохід. Так, при здійсненні 10 тис. платежів по 1000 грн. ефект від оффлайн-еквайрингу складає 158,6 тис. грн., а від інтернет-еквайрингу – 164



тис. грн. Отже, можна бачити, що впровадження цифрових технологій, інтернету в банківську сферу надання послуг є дуже доцільним та ефективним.

Широке впровадження інтернет-еквайрингу на ринку банківських послуг обумовило здійснення прогнозу тенденції його розвитку на основі побудови трендів. Запропоновано дослідити трендові тенденції кількості емітованих та активних платіжних карток, числа платіжних (POS) терміналів, кількості розрахунків в інтернеті у структурі безготівкових операцій платіжними картками. На основі вихідних даних Національного банку України щодо розвитку карткового ринку банківських послуг за 2017-2022 роки побудовано динамічні ряди та тренди показників, що характеризують розвиток еквайрингу, у тому числі і за допомогою інтернет-мережі. За коефіцієнтами детермінації зроблено висновок щодо високої відповідності тренду динамічному ряду, оскільки цей коефіцієнт має значення 0,6-0,9 та вище (табл. 1).

Таблиця 1 – Результати для прогнозування показників розвитку еквайрингу на ринку банківських послуг України

Показник	Величина
Кількість емітованих платіжних карток	
Коефіцієнт детермінації	0,886
Коефіцієнт регресії	9617
Вільний член	4284
Очікувана кількість карток у 2023 році, млн. од.	110,16
Кількість активних платіжних карток	
Коефіцієнт детермінації	0,918
Коефіцієнт регресії	2,617
Вільний член	42,84
Очікувана кількість карток у 2023 році, млн. од.	61,4
Число платіжних POS-терміналів банків	
Коефіцієнт детермінації	0,631
Коефіцієнт регресії	25,75
Вільний член	248,2
Очікуване число POS-терміналів у 2023 році, тис. од.	438,45
Кількість розрахунків платіжними картками в інтернеті	
Коефіцієнт детермінації	0,765
Коефіцієнт регресії	249,4
Вільний член	758,6
Очікувана кількість розрахунків платіжними картками в інтернеті, млн. шт.	2504,4

Застосування трендових рівнянь дозволило спрогнозувати тенденції розвитку банківських послуг з платіжними картками у 2023 році. Розрахунки показали, що можна очікувати збільшення кількості платіжних карток до 110,16 млн. од., у тому числі активних – до 61,4 млн. од. Можна очікувати збільшення кількості POS-терміналів банків до 438,45 тис. од. А кількість розрахунків платіжними картками в інтернеті може зрости до 2504,4 млн. операцій.

ВИСНОВКИ

Враховуючи існуючі тенденції розраховано очікувані комісійні доходи від інтернет-еквайрингу за умови зростання кількості платежів в інтернет-просторі, індексу інфляції та середньої суми платежу у розрахунку на 1 картку відповідно до 2022 року. Встановлено, що при збереженні тенденцій, описаних трендом, можна робити прогноз про зростання комісійного доходу за 9 місяців 2023 року до 59 млрд. грн., тобто на 24 млрд. грн. порівняно з аналогічним періодом 2022 року.

Отже, проведене дослідження дозволило виявити проблеми розвитку ринку банківських послуг в Україні та визначити, що застосування цифрових технологій має велике значення у перспективі і сприятиме підвищенню ефективності його функціонування.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Угнівенко Р.Р. Теоретичні аспекти сутності ринку банківських продуктів та послуг. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2014. Вип. 45. С. 136-140.



2. Шпильовий В.А. Підходи до класифікації банківських послуг. Економіка та держава. 2016. № 1. С. 27-30.
3. Адаменко М. В., Волкова Г. І., Дашкевич В. М. Розвиток інноваційних банківських послуг у сфері кредитування. Ефективна економіка. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9572>.
4. Роговський С. Категорія «Банківська послуга»: визначення і особливості. Ринок цінних паперів України. 2013. №9-10. С. 69-76.
5. Давидкова Н.М. Концепція регулювання ринку банківських послуг в Україні. Приморські економічні студії. 2016. Вип. 1. С. 115-119.
6. Статистика фінансового сектору. Офіційний сайт НБУ. 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>
7. Огляд банківського сектору України. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-serpen-2022-roku>
8. Статистична звітність. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». 2022. URL: <https://privatbank.ua/statystychna-zvitnist>
9. Фінансова звітність. Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». 2022. URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>



Розділ 3

Підприємництво, менеджмент та туризм



СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Панкова М.О., Заремба А.І.

Кафедра підприємництва, менеджменту та туризму
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

У статті будуть показані підходи до управління персоналом організації які були не створенні, а структуровані автором, та як ці підходи можна застосувати у Українському просторі та як ними користуються або беруть якість компоненти та намагаються їх вдосконалити що підіймає механізми роботи підприємства, частками яких є саме люди – їх почуття, турботи, сімейні проблеми, здоров'я, відношення колективу та управління. Скупчення факторів формує ставлення співробітника до своєї праці та організації, управлінець повинен з самого початку створення свого діла опрацювати ці моменти та складову яка є у більшості – оплата праці.

Аналіз підходів необхідний для того щоб зрозуміти у яку роль та у яку організацію з яким направленням потрібно впроваджувати у свої стратегії ці варіанти та як правильно використовувати данні підходи щоб все працювало коректно що у свою чергу дасть розуміння ефективності кожного підходу та його плюси або мінуси.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета даної роботи полягає у аналізі теоретичного та практичного дослідження впливу підходів управління персоналом організації на діяльність персоналу, а саме як підходи впливають на мотивацію, відношення людей організації, вплив управлінського складу та ефективності праці.

Завданнями даної роботи є: демонстрація концепцій управління персоналом, розкриття концепцій управління персоналом від засновників та послідовників школи та теорії управління персоналом, структуризація сучасного управління, позначення підходів управління персоналом та їх порівняння.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Управління персоналом є невід'ємною складовою частиною загальної науки управління сучасними підприємствами – менеджменту, і з цих позицій належить до соціальних наук. Започаткування науки управління персоналом було обумовлено орієнтацією суспільного виробництва не лише на матеріальні його складові, а й на людину, на удосконалення її інтелекту, творчих здібностей, культури мислення, створення матеріальних і духовних передумов для всебічного цілісного її розвитку [1, с. 7]. Управління персоналом є складовою частиною реалізації виробництва або будь якої організації людей, відповідно сам процес реалізації систем менеджменту є формування творчого потенціалу емоційних соціальних та економічних чинників людини або групи людей що працюють у Вашій структурі. У наш час основою є інтелектуальні властивості людини, а саме:

- Інтелектуальні ресурси;
- Інтелектуальний потенціал;
- Інтелектуальний капітал;
- Інтелектуальна власність.

Це є орієнтація на особистість у 21 столітті та вдосконалення фінансової бази за рахунок ефективної мотивації та уважного ставлення до моральних або психологічних чинників особистості. Спочатку потрібно зрозуміти які були концепції управління персоналом організації з самого початку розвитку цього інструмента та як він впливав на взаємодію робітника та управління, а саме цінність інтелектуального ресурсу для управлінського складу та як інструмент змінився у наш час, еволюція цінності інтелектуального ресурсу можна побачити на рисунку 1:

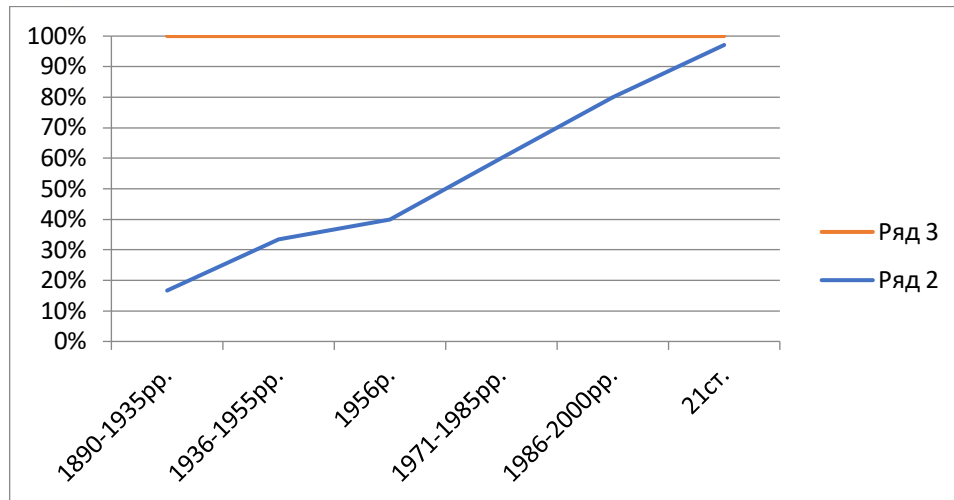


Рисунок 1 – Графік цінності інтелектуального ресурсу у організаціях

Графік цінності інтелектуального ресурсу у організаціях пропонує нам зрозуміти як з кінця 19 століття до нашого часу змінювалося відношення управлінського складу до персоналу своєї компанії або виробництва, наприклад у 1890-1936 роках виробництво використовувало 100 чоловік для вирішення якихось завдань, але з розвитком управління, виробництва, ролі людини на виробництві та ін. Управлінцю у 21 столітті потрібно вже не 100 чоловік, а усього 3 або взагалі ще менше, для того щоб виробництво ефективно функціонувало. Які саме концепції управління персоналом з 19 століття до 21 століття використовувалися можна побачити у таблиці 1.

Таблиця 1 – Концепції управління персоналом [2]

Концепції до управління персоналом	Основні акценти в менеджменті	Ставлення менеджменту до персоналу
Концепція використання трудових ресурсів. 1890–1935 рр	Виробничі технології. Нормування праці. Правила. Закони, норми. Інструкції	Байдужність до нестатків. Безпечні умови праці і можливості зростання. Висока заробітна плата за умови підвищення продуктивності праці. Врахування індивідуальних розходжень працівників
Концепція управління людськими ресурсами. 1936-1985	Мотивування. Соціальна безпека 1936–1955 рр.	Висловлювання власних думок на протипагу думок адміністрації. Заходи соціального захисту працівників
	Моделювання. Дослідження операцій 1956 р.	Вимоги врахування думок працівників в управлінні
	Стратегії. Комп'ютеризація управлінських процесів. Інновації 1971–1985 рр.	Участь у прийнятті рішень. Удосконалення змісту праці, з метою вирішення складних завдань
Концепція управління людиною. 1986–2000 рр.	Організаційні зміни. Організаційний розвиток. Само-менеджмент	Перепідготовка і підвищення кваліфікації згідно вимог ринкової кон'юнктури і НТП. Підвищення мобільності і гнучкості робочої сили і форм її використання
Концепція інтелектуалізації систем менеджменту. З початку XXI ст.	Управлінські рішення на якісній основі (інтуїції). Зміна ідеології управління і підходів до лідерства	Партнерство. Узгодження цілей розвитку. Програми особистісного та власницького зростання



У кінці XIX – початку XX ст. найбільш поширеною моделлю управління була авторитарна модель: управління ґрунтувалося на владі пана або менеджера, авторитеті керівника. Була сильна персональна залежність кожного працівника від свого безпосереднього начальника, найбільше цінувалася виконавча дисципліна, а уся ця система в цілому ґрунтувалася на тейлоризмі.

Для прихильників концепцій 1936-1985 років базовими були дві концепції, зокрема, управління персоналом де людину розглядають через призму посади, а стрижнем управління вважали адміністративний механізм – принципи, методи, функції, повноваження, відповідальність. Тобто раціонально визначивши основні функції бізнесу (фінанси, маркетинг, виробництво, збут), можна обрати найоптимальніший спосіб поділу підприємства на підрозділи або робочі групи. Другою концепцією цього підходу було управління людськими ресурсами – наголошувалось на тому, що поряд із фізіологічними (первинними) потребами кожна людина має так само вторинні (соціальні) потреби, а також потреби в самореалізації. Ефективна політика персоналу має обов'язково їх враховувати. Реалізація завдань підприємств неможлива без задоволення потреб персоналу й розвитку людей, які є джерелом збільшення їх багатства.

Концепція управління людиною – згідно якої, професійні вміння, виховання і освіта є справжнім капіталом, з яким працівник вступає у виробничий процес. Стрижнем теорії інвестування в людський капітал є зв'язок між інвестиціями у людський капітал і економічним розвитком, оскільки він нагромаджується і використовується впродовж усього життя індивіда. Це припущення зумовило виникнення теорії часового чинника розвитку людського капіталу, згідно з якою питання використання часу будь-якою людиною полягає у зіставленні відпочинку і доходу: ці два елементи визначають її добробут. Отже, теорії людського капіталу задали новий напрям розвитку управлінської думки – відтепер людина більше не вважається просто чинником виробництва, вона – специфічний елемент, що постійно розвивається і має бути оцінений як справжній актив. На сучасному етапі вплив культурного контексту в управлінні персоналом підприємств з позиції гуманістичного підходу є очевидним, та має низку проявів. Зазначений підхід дозволяє інтерпретувати характер стосунків підприємств з навколишнім середовищем (коли вони здатні не тільки адаптуватися, але і змінювати своє оточення, ґрунтуючись на власному уявленні про себе і свою місію). [2]

З плином часу, в умовах постіндустріальної та інформаційної економіки ці моделі управління значною мірою відходять в минуле. У стані конкурентної боротьби утверджувалися нові, динамічніші моделі управління. Основними їх рисами було поєднання економічних і моральних стимулів, колективізм і прихильність власній праці, своєму колективу та підприємству загалом. Де кожен працівник бере участь в діяльності підприємства, не лише виконуючи свої обов'язки, а й бере участь в пошуку і розробленні нових видів послуг, нових методів праці, нових соціальних технологій. Така модель сформувалася у кінці XX ст. в успішних підприємств розвинених країн. Її особливість у тому, що менеджмент будь-яких підприємств, зазвичай, поєднує в собі елементи усіх трьох підходів. Водночас ефективність управління персоналом потрібно розглядати через призму зростання ролі інтелектуальної складової у як визначальної конкурентної переваги підприємств, що на пряму залежатиме від сформованої концепції інтелектуалізації систем менеджменту підприємств [3, с. 93]. Мета інтелектуалізації систем менеджменту визначається цільовими пріоритетами підприємства, а саме: забезпечення конкурентоспроможності на ринку, динамічна адаптація до змінних зовнішніх умов на основі формування максимально сприятливого внутрішнього середовища для розвитку інтелектуального потенціалу, ефективного використання складових частин інтелектуального капіталу: споживчого, людського й організаційного.

Наукові напрямки управління персоналом мали свої властивості до змінення та впровадження нових функцій, методів, інструментів з початку використання такої науки як менеджмент, змінення ми можемо побачити з робіт різноманітних авторів, саме їх ідей які вони увіковічили у своїх роботах та послідовників якими ми також є, тому що кожен з нас використовує базові теорії управління персоналом від науковців що займалися сферою управління персоналом, кожна робота зазнає трансформації та вдосконалення це і є основа менеджменту як науки, саме розвиток менеджменту завдяки якісним особистим ідеям це і є той стимул розвиватися управлінцю навіть можна сказати до нескінченності та знаходити конструктори ідеальної організації. Авантюризм дій є важливим критерієм для менеджера, відкритість дій є майбутнім яке буде захоплювати інші покоління управлінців становить дуже важливий ефект. Далі ми можемо побачити у таблиці 2, методологічні підходи частини авторів які розробили раціональні теорії управління персоналом організації.

Сучасна зарубіжна наука представлена всілякими течіями, школами, напрямками, концепціями, які не завжди сумісні одне з одним. За оцінками фахівців, у ній відсутні внутрішня єдність і логічний зв'язок. «Поява безлічі шкіл (у тому числі національних) в області кадрового менеджменту роблять досить сумнівною однозначну класифікацію цих підходів. Скоріше, можна казати про парадигмальну спрямованість «тектонічних зрушень», що відбуваються у домінуючих концептуальних схемах управлінського мислення» [4, С. 19].



Таблиця 2 – Методологічні підходи управління персоналом від науковців. [5]

Засновники й послідовники	Основні ідеї, які використовувалися
А. Файоль, М. Фоллет, Ч. Барнард,	Управління розглядається як особливий вид професійної діяльності, що включає планування, організацію, координацію й контроль; універсальні принципи управління, що приводять до успіху; етика, взаємодопомога, лідерство; механізм прийняття рішень і підпорядкування наказам
Е. Мейо, Ф. Ротлісбергер, Р. Лайкерт	Позитивне відношення керівників до підлеглих, здоровий морально-психологічний клімат і задоволення потреб – головні фактори підвищення продуктивності праці
Дж. Вудворт, В. Врум М. Стівенсон, Ф. Фідлер, П. Герсі й К. Бланчард, Р. Блейк і Д. Моутон	Залежність ефективності управління від умов конкретної ситуації, у якій функціонує підприємство; здатність аналізувати ринкову кон'юнктуру й приймати рішення; SWOT-аналіз; вибір адекватного стилю управління; лідерство й керівництво; «управлінська решітка»
Д. Норт	Ринок – сукупність формальних і неформальних «правил гри», факторів (процедур) примусу й організацій («гравців»), що переслідують власні цілі
М. Беккер, Я. Мінсер, Т. Шульц	Вплив інтелектуального капіталу на зростання доходу компанії
С. Фомбрун, М. Бір, П. Боксалл, Д. Гест, Д. Сторі, Д. Парселл, К. Легге, Д. Ульрих	Управління людськими ресурсами й управління організаційною структурою повинні відповідати організаційній стратегії
Дж. Хоткінсон, П. Сперроу, А. Фарнем, М. Армстронг	Синтез стратегічного управління й соціальних, особистісних та психологічних установок і здібностей персоналу

Таблиця 3 – Параметри концепцій «Управління персоналом» від «Управління людськими ресурсами» [6]

Параметри	Характеристика «Управління персоналом»	Характеристика «Управління людськими ресурсами»
Економічна роль персоналу	Реактивна та допоміжна роль персоналу	Активна та інноваційна роль персоналу та вклад у додаткову вартість
Цільові орієнтири персоналу	Акцент на виконання систематичних рутинних процедур	Акцент на стратегію розвитку
Механізм управління персоналу	Спеціальний департамент	Сукупність всієї системи менеджменту
Вимоги до персоналу	Зосередження уваги на потреби у правах персоналу	Зосередження уваги на вимоги до персоналу
Фінансування персоналу	Персонал розглядається як витрати котрі необхідні контролювати та оптимізувати	Персонал розглядається як специфічний інвестиційний ресурс у який необхідно вносити грошові засоби та розвивати їх
Управління конфліктами	Конфліктні ситуації регулюються на рівні топ-менеджменту	Конфліктні ситуації регулюються лідерами робочих груп
Оплата праці	Оплата праці визначається у залежності від внутрішніх факторів виробництва	Установлюються конкурентна оплата праці та умови ніж у конкурента
Підхід до розвитку персоналу	Фіксований статистичний підхід до розвитку персоналу	Динамічний та гнучкий підхід до розвитку персоналу
Розвиток змін	Сприяння змін	Стимулювання змін



Ці концепції потрібно також розглядати як управлінський інструмент для реалізації своїх цілей що дозволяє орієнтувати усі Ваші підрозділи та навіть окремо кожного працівника, поліпшити їх ставлення до управлінського складу організації та розвиток культури підприємства.

Сучасна ринкова економіка с кожним роком змінює соціально-політико-правову сфери та створює напрямки управління персоналом що дозволяє вдосконалювати:

- стратегічний менеджмент персоналу;
- індивідуальне планування кар'єри менеджера;
- техніка кадрового регулювання;
- кадровий контролінг;
- маркетинг персоналу;
- управління персоналом в кризових ситуаціях;
- мотиваційні інструменти.

Грамотне управління людськими ресурсами компанії є досягнення створення сприятливих зовнішніх та внутрішніх умов, ми говоримо про Людину, якщо беремо сучасний менеджмент управління але все ж таки потрібно розуміти що корпоративний дух організації це важливий чинник ефективності управління персоналом що є основа праці менеджера який має розуміти усі деталі .

Основним фактором ефективності будь-якого персоналу є оплата праці за ту діяльність, на яку персонал наймався на підприємство тому було сформовано наукову новизну у сфері управління персоналом та порівняння що складається з двох новітніх підходів які найбільш ефективно можна використовувати для України. За вираженою оплатою праці персоналу та оцінку його ефективності, а саме підхід «Відсоткова винагорода» та «Фіксуєча ставка». Підхід «Відсоткова винагорода» складається з певних дій на підприємстві або в організації, які показують виконання завдання та фіксації оплати відсотка за виконання послуги або виробництва продукту. Розглянемо деякі підходи.

Підхід «Фіксуєча ставка» визначає ефективність виражену в оплаті за працю фіксованої ставки, яка буде відповідна до середньої оплати праці по Україні або навіть вище, але робоче місце працівника залежить від його прагнень та здібностей щодо ефективного виконання поставленого завдання. Перший підхід виключає підвищений контроль за співробітником бо його оплата праці залежить тільки від здібностей і тим самим він сам мотивує себе бути кращим і розвиватися, щоб отримувати більше грошей, другий підхід ґрунтується на повному контролі діяльності працівника і систематизації робочого процесу, мотивація полягає в страху - втрати робочого місця та хорошій оплаті праці, тим самим змушуючи співробітника розвиватися та досягати успіхів у роботі. Порівняння даних підходів управління показано у таблиці 4.

Таблиця 4 – Порівняння підходів управління персоналом

«Фіксуєча ставка»	«Відсоткова винагорода»
<ul style="list-style-type: none"> • Сума зароблених грошей не залежить від працівника; • Повна систематизація робочого місця; • Алгоритм певних дій; • Мала база знань; • Чіткий робочий графік; • Робота по правилам організації; • Швидка адаптація працівника; • Премії за виповнення плану; • Командна робота. 	<ul style="list-style-type: none"> • Сума зароблених грошей повністю залежить від працівника; • Відкритість до методів виконання задач; • Непослідовність дій; • Велика база знань; • Гнучкий графік; • Створення особистого стилю роботи; • Швидкий ріст працівника; • Збільшення відсотку винагороди за виповнення плану; • Боротьба серед працівників.

Порівняння даних актуальних підходів управління на Українських підприємствах та організаціях, показує чітко виражені послідовності роботи та пропонує можливості для управлінців у підборі спеціалістів, у заробленій платі, у контролі, у спілкуванні з персоналом та інших важливих речах, якими керується менеджер. Використання усіх підходів дає можливість менеджеру вести ефективну управлінську політику на підприємстві та використовувати персонал для виходу підприємства на чільні позиції у конкурентоспроможній боротьбі в обставинах прийняттого використання соціально-економічних ресурсів. Підходи набуватимуть позитивного впливу не тільки на функціонування та залучення трудових ресурсів, а й підвищать рівень прибутковості підприємства. Зміна підходів до управління персоналом щоразу вказувалася



перетворенням характеру праці. Нині результативне управління персоналом ґрунтується не на кваліфікації працівника, а насамперед на його стрімкій адаптації до умов середовища та правил всередині підприємства, а й поважне ставлення персоналу до управлінського складу підприємства, координація та впровадження мотиваційних заходів дає дуже дієві показники для конкурентної боротьби як у зовнішній середі так у внутрішній, що дозволяє аналізувати усі чинники які впливають на розвиток компаній.

ВИСНОВКИ

Керівництву компанії не обов'язково зупинятися на вищеписаних концепціях. Система може бути сформована самостійно з урахуванням поточних потреб організації. Її може розробити власний відділ кадрів, так і позаштатні фахівці. Важливо спиратися на поточні потреби управлінського складу, напрямок її розвитку, сучасний стан організації та можливостей організації.

Представлена методологічна інформація реалізації напрямків управління персоналом формується завдяки сучасним потребам управління компаній які зосередженні на збільшенні своїх прибутків та вдосконалення своїх сервісів продуктів або послуг. Показані підходи управління персоналом дуже ефективні засоби реалізації прямих управлінських критеріїв які стосуються мотивації та стимулювання потреб людей та створення сприятливих умов та інноваційних засобів у розвитку інтелектуальних ресурсів, процесів та систем які потрібно впроваджувати для підходящого стилю компанії.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хміль Ф. Управління персоналом: [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Ф. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 448 с
2. Еволюція управління персоналом та людського фактора в системі менеджменту підприємства. Ситник Й.С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Sitnik-J.S.pdf>
3. Теоретико-методологічні засади інтелектуалізації систем менеджменту підприємств: [монографія] / Й. Ситник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 248 с.
4. Управление персоналом : Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина ; 2-е изд., перераб. и доп. – М : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
5. Еволюція й генезис основних концепцій управління персоналом. І. Бутенко - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/89184/5-Butenko.pdf?sequence=1>
6. Концепція управління персоналом. Класифікація персоналу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kafedra.com.ua/kontseptsiya-upravlinnya-personalom-klasifikatsiya-personalu/>



РОЛЬ ЕКСКУРСІЙНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ У СТРУКТУРІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Дашевська І.М., Михайленко Ю. В.

Кафедра підприємництва, менеджменту та туризму
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

Однією з основних цілей розвитку туризму України є розробка і реалізація заходів щодо розвитку екскурсійного туризму. Екскурсійна діяльність є однією з основних складових туристичного продукту; тому вона потребує постійного пошуку нових підходів до організації екскурсійної діяльності, із застосуванням інноваційних технологій.

Екскурсійна діяльність, розкриваючи культурний ресурс різноманітних екскурсійних об'єктів, сприяє вирішенню важливих соціальних, освітніх, культурних, рекреаційних завдань.

Туристсько-екскурсійні підприємства комбінують послуги безпосередніх виробників (музейних, транспортних організацій) на свій розсуд і за бажанням споживачів, а також самі створюють і надають туристично-екскурсійні послуги. До цієї роботи вони залучають екскурсіводів, туристичних гідів.

Екскурсійні підприємства або бюро зазвичай організують екскурсійне обслуговування туристів в місцях їх тимчасового перебування. Екскурсійна програма обслуговування – це план екскурсійних заходів, реалізованих для задоволення конкретних або спеціалізованих пізнавальних запитів туристів або екскурсантів.

Основним завданням програми екскурсійного обслуговування є досягнення таких цілей: пізнавальних (історичні, архітектурно-містобудівні, літературні, мистецтвознавчі, природничі тематики); розважальних (відпочинок, спорт); професійних (ділові, бізнес-тури, участь у виставках, ярмарках і ін.); інших (паломництво, хобі, навчання, підвищення кваліфікації та ін.)

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета даної роботи полягає у встановленні якісних механізмів визначення екскурсійного обслуговування як складової туристичного продукту.

Завданнями даної роботи є: класифікація екскурсійного обслуговування, визначення етапів розробки екскурсійного продукту з урахуванням якісної складової, огляд інноваційних механізмів підвищення рівня екскурсійного обслуговування в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Програми екскурсійного обслуговування бувають різними за змістом.

Ознайомча екскурсійна програма включає оглядову екскурсію, що дає уявлення про місто (країну), його історію, особливості і звичаї населення, про архітектурні пам'ятники і сучасне життя. Мета тематичної програми обслуговування – розширення пізнання екскурсантів з певної тематики (особливо в пізнавальних турах), а також організація та надання інших послуг.

Традиційно виділяють до п'ятнадцяти етапів розробки екскурсійного продукту:

- визначення цілей і завдань екскурсії;
- вибір теми;
- підбір літератури і складання бібліографії;
- знайомство з експозиціями та фондами музеїв по темі;
- відбір і вивчення екскурсійних об'єктів;
- складання маршруту екскурсії;



- об'їзд або обхід екскурсії;
- підготовка контрольного тексту екскурсії;
- комплектування «портфеля екскурсовода»;
- вибір методичних прийомів проведення екскурсії;
- визначення техніки проведення екскурсії;
- складання технологічної карти екскурсії;
- підготовка індивідуального тексту;
- прийом (здача) екскурсії.

Однак, в сучасних умовах діджиталізації туристсько-екскурсійної діяльності технологія створення екскурсійного продукту може бути дещо відкорегована, зокрема, при роботі з літературою та іншими джерелами інформації, при складанні маршруту екскурсії, при комплектуванні і використанні «портфеля екскурсовода» тощо.

Можливості позитивних змін в технологічному процесі підготовки екскурсії дають поштовх до використання нових підходів, форм та методів підготовки всього туру, його програми, а також організації якісного обслуговування туристів.

Якість – один із найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможності туристичного сектору. Саме якість безпосередньо впливає на задоволення очікувань туристів. Ефективна конкуренція на туристичному ринку забезпечується відмінною якістю туристичних послуг, і отриманням туристом унікального досвіду. На якість цього досвіду впливають як безпосередні послуги туристичних фірм, так і гостинність середовища, в якому перебуває турист. Якість передбачає задоволення всіх потреб в туристичних продуктах і послугах, вимог і очікувань споживача за прийнятною ціною відповідно до договірних умов, з врахуванням загальноприйнятих факторів – безпека, гігієна, доступність, зв'язок, інфраструктура, робота громадських служб [3].

В туристсько-екскурсійному обслуговуванні якість не просто технологічні дії та етапи, але і соціальна відповідальність, доступність, забезпечення сталості його розвитку. Переваги наявності якості очевидні для екскурсантів, для туристичних гідів, туристичних підприємств і для туристичних дестинацій. При створенні туристсько-екскурсійного продукту це не просто відсутність недоліків, але і інновації, в першу чергу, із використанням новітніх інформаційних технологій, що надають переваги, можливість перевершити очікування екскурсантів. Поняття якості є синонімом підходу, що орієнтується на клієнта, визначає ступінь задоволеності і відповідності очікуванням і вимогам клієнтів. Тому якість - суб'єктивне поняття, і може сприйматися по-різному залежно від туристичної послуги, туристичного продукту. Сприйняття клієнта формує образ туристичного продукту, спосіб надання послуги, який формується під впливом рекомендацій тревел-блогерів, відгуків в соціальних мережах тощо, що стало можливим завдяки діджиталізації сфери туризму.

Враховуючи, що туристсько-екскурсійне обслуговування - комплексний і багатоскладовий процес, якість його виробництва і обслуговування є професійним інструментом, потужним маркетинговим інструментом. Ефективність його застосування при створенні туристичного продукту значно зростає в епоху діджиталізації.

Якість необхідна, в першу чергу, споживачеві туристсько-екскурсійних послуг. Якість безумовно важлива в діяльності туристичної фірми, і туристичного гіда, екскурсовода, який надає екскурсійну послугу як провідну в комплексі послуг туристичного продукту. Якість туристичної дестинації сприяє якісним стосункам споживача і виробника туристичного продукту. На всіх рівнях поняття якості в туризмі, у всіх його складових ключову роль відіграє революція в сфері інформаційних технологій: інформація, екскурсійне обслуговування, розміщення, транспорт, харчування, туристичні активності тощо. Практично всі види туристичних послуг набувають нової якості завдяки різним засобам теле-, інтернет комунікацій, мобільного зв'язку; діджиталізація відкрила нову еру P2P моделей бізнесу, по яких працюють такі світові компанії як airbnb, Expedia, tripadvisor, BlaBlaCar, Home Away, Booking.com, AMADEUS, tours by local.com та інші, які надають послуги в туризмі.

Український туризм активно включається в світовий процес діджиталізації, застосовуючи світові моделі ведення туристичного бізнесу, надання туристсько-екскурсійних послуг, що сприяє зростанню якості всіх видів туристичного обслуговування. Найбільших успіхів у підвищенні якості з використання інформаційних технологій в українському туристичному секторі досягнуто у наданні туристичної інформації, яка є ключовою для екскурсійного обслуговування. Туристичні портали, сайти туристичних підприємств та інтернет-сторінки туристичних інформаційних центрів, мобільні додатки для туристів, туристичні блоги значно підвищили якість і доступність інформації про туристичні об'єкти, туристичні підприємства, інфраструктуру



подорожування в усіх туристичних дестинаціях, туристичних регіонах України. Туристичний портал Зручно тревел – наймасштабніший український портал, який інформує про найцікавіші туристсько-екскурсійні об'єкти, як до них дістатися, де відпочивати [5], мобільний додаток Турист України Національної туристичної організації України (НТОУ) надає важливу і актуальну туристичну інформацію для подорожуючих [2]. Туристичною інформацією локального характеру забезпечують туристів регіональні та місцеві туристсько-інформаційні центри, які сьогодні вже утворюють національну мережу ТІЦ. Свої сайти і сторінки у фейсбуці, наприклад, мають Чернігівський туристичний інформаційний центр [4], Запорізький туристичний інформаційний центр [1], які мають сертифікати відповідності державному стандарту ДСТУ ISO 14785:2016 «Офіси туристичні інформаційні. Туристична інформація щодо послуг з приймання туристів» (ISO 14785:2014, IDT).

Якість для клієнтів туристичного бізнесу іде від задоволення їхніх очікувань від подорожі. Клієнти сприймають якість індивідуально, суб'єктивно. Щоб клієнт відчув якість або переваги послуги, що надається, потрібно перевищити його очікування. Рівень задоволеності туриста – основний спосіб оцінити і виміряти рівень якості туристсько-екскурсійних послуг, незважаючи, на його мінливість, суб'єктивність, неточність. В цьому можуть згодитися діджитал платформи підтримки, взаємодії відвідувачів, індивідуальні туристичні сервіси.

В туризмі клієнти – це не тільки туристи, але і підприємці постачальники послуг, місцеві жителі. Для якості в туризмі важливе їхнє розуміння, відповідність потребам і очікуванням, їхнє задоволення. Це забезпечить якісне обслуговування, конкурентоспроможність туристичного продукту, туристичних послуг, екскурсійних зокрема, а якість туристсько-екскурсійних об'єктів привабить інвестиції.

ВИСНОВКИ

Туристсько-екскурсійне обслуговування особливий вид сервісу, що відрізняється від інших галузей виробництва і надання послуг, обслуговування, і тому по-іншому впливають на забезпечення якості: Взаємодія замовника і постачальника у єдиному виробництві, продаж символічних продуктів, нематеріальні компоненти продукту, багатогранність, одночасність виробництва і споживання послуг обумовлюють і особливий характер процесу діджиталізації туристичного продукту. Активне застосування різноманітних засобів цифрової трансформації – це провідний сучасний інструмент підвищення якості та конкурентоспроможності як окремих туристсько-екскурсійних послуг, так і туристичного продукту в цілому.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Запоріжжя: сім шляхів до пригод. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zaporizhzhia.city>
2. Мобільний додаток Турист України Національної туристичної організації України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.facebook.com/TouristuaCom>
3. Практичні рекомендації щодо комплексного управління якістю туристичних дестинацій. Концепції, реалізація та інструменти для організацій, що займаються управлінням дестинаціями // Всесвітня туристська організація ООН (UNWTO) Перший випуск 2017. - Мадрид, 2017
4. Туристична діджиталізація: у Чернігові пройде всеукраїнський туристичний форум. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://topnews.cn.ua/society/2019/10/18/127213.html>
5. Туристичний портал Зручно тревел. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zruchno.travel>



ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ПІСЛЯ ВІЙНИ

Бобрикін П.В., Целіщева А.А.

Кафедра підприємництва, менеджменту та туризму
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

У статті розкриті перспективи відновлення сфери туризму в Україні. Визначено, що сфера туризму внаслідок російсько-української війни сильно постраждала як в Україні, так і за кордоном. З'ясовано, що на противагу негативному впливу війни, сфера туризму продовжує функціонувати – так, за перші чотири місяці 2022 року сума туристичного збору становила 64 млн 611 тис. грн та майже на 65% перевищила аналогічний період 2021 року (тоді до бюджету надійшло 39 млн 206 тис. грн).

У ході дослідження виокремлені такі перспективні напрямки повоєнного відновлення сфери туризму в Україні, як: розвиток ділового, освітнього, медичного, зеленого та воєнного туризму; розробка та реалізація програм (як державних, так і міжнародних) підтримки суб'єктів туристичної діяльності; забезпечення тісної співпраці між країнами у напрямку взаємопідтримки туристичної діяльності; підвищення інтересу іноземних туристів до пам'ятних маршрутів та повоєнних символічних місць; пошук нових методів та способів реалізації туристичних послуг тощо. Доведено, що у контексті відбудови сфери туризму в Україні варто взяти до уваги позитивний досвід зарубіжних країн у відбудові сфери туризму, яка постраждала внаслідок кризових явищ, а особливо через війну.

З 24 лютого 2022 року триває російська збройна агресія в Україні, наслідками якої є не лише великі людські втрати, але й значні збитки інфраструктури та секторів економіки, зокрема туризму. Замість розвитку внутрішнього туризму спостерігалась багатомільйонна міграція населення всередині держави, а масовий виїзд громадян України за кордон не пов'язаний із туристичною метою. Водночас поступове звільнення українських територій від російських військ дає надію на повернення до мирного життя в осяжному майбутньому. Війна спустошила сферу туризму, порушила фінансові, енергетичні та продовольчі ринки, спричинила шалену інфляцію по всьому світу. Туризм у центральній, східній та південній Україні повністю припинився. З огляду на такі тенденції питання відновлення туризму, зокрема у повоєнний період, є особливо актуальним в умовах сьогодення, що і лежить в основі актуальності тематики статті.

Проблемні аспекти функціонування сфери туризму в Україні досліджували науковці М. Башак, Н. Булеца, З. Герасимів, Я. Данило, Н. Коваль, Л. Мельник, Ю. Миронов та інші. Водночас питанням функціонування туризму в умовах воєнного стану та відновлення цієї сфери у повоєнний період присвячено не так багато досліджень. Зокрема, О. Носирев, Т. Деділова та І. Токар [1] виділяють такі негативні наслідки впливу війни на сферу туризму, як: недостатній рівень безпеки та захисту туристів; пошкодження чи руйнування туристичної інфраструктури та/або туристичних об'єктів; значна міграція населення, в тому числі працівників туристичної сфери, внаслідок чого спостерігається дефіцит кваліфікованих кадрів у сфері туризму; скорочення туристичних програм шляхом перерозподілу фінансів на оборонний і соціальний сектори; зниження туристичної привабливості країни; зниження туристичних потоків та надходжень до бюджету від сфери туризму. О. Роїк та О. Недзвецька [2] зауважують, що для України, яка має великий потенціал у сфері туризму, напрямком розвитку туризму має бути одним із пріоритетних з метою забезпечення збалансованого розвитку територій в гармонії з природою та охороною природних ресурсів.

Реалізація цієї мети сприятиме: зростанню кількості туристів, які подорожуватимуть Україною, особливо іноземних; підвищенню рівня ВВП, особливо частки індустрії туризму в структурі ВВП; зростанню обсягу наданих туристичних послуг та створенню нових робочих місць в туризмі і суміжних галузях; розвитку туристичної інфраструктури та створенню сприятливих умов для подальшого розвитку інфраструктури для залучення туристів; збільшенню надходжень до всіх рівнів бюджету за рахунок здійснення туристичної діяльності; підвищенню ефективності управління туризмом в регіоні; розвитку МСП у сфері туризму, залученню інновацій у туризм та створенню умов для розвитку ділового туризму; підвищенню обізнаності потенційних туристів про туристичні привабливості регіонів та України в цілому і покращенню іміджу України у світі; створенню умов для надання туристичних послуг особам з інвалідністю, зокрема особам з вадами зору, слуху, опорно-рухового апарату та іншими порушеннями мобільності.

Водночас С. Баженова, Ю. Пологовська, М. Бикова [3] наголошують на створенні відповідної культури подорожей в Україні, щоб українці могли подорожувати країною та вивчати її історію, традиції та культуру.



Адже війна в Україні суттєво змінила сферу внутрішнього туризму, а після війни в країні з'являться нові туристичні напрямки та види туризму. Для досягнення післявоєнного відновлення та стабільного розвитку вітчизняна туристична індустрія потребує партнерства на всіх рівнях, надійної та ефективної участі уряду, забезпечення послідовної вертикальної координації між національними та місцевими органами влади щодо сприяння туризму. Акцентуючи увагу на позиціях науковців у напрямку відбудови сфери туризму у повоєнний період, доцільно зауважити, що такі питання не до кінця є розкритими з позиції практичного аспекту.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті передбачено розкрити перспективи післявоєнного відновлення сфери туризму в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Практика показує, що сфера туризму внаслідок російсько-української війни сильно постраждала як в Україні, так і за кордоном. Експерти прогнозують, що найбільше війна вплине на туризм на Близькому Сході, у Туреччині, Німеччині та Греції. Такі наслідки перш за все впливають не з політичних причин, а через зростання цін на природні ресурси, такі як газ і нафта, водночас і ціни на туристичні послуги також підвищуються [4]. Війна торкнулася сфери туризму, яка тільки починала набирати обертів після двох років протипандемічних обмежень, ще до 24 лютого.

Першим поштовхом стала відмова західних перевізників від рейсів в Україну. Потім було занепокоєння, а згодом і заборона авіаційним перевізникам літати в українському небі. Тоді питання вдалося врегулювати на державному рівні, але не надовго, тому що повномасштабне вторгнення почалося буквально за тиждень [5]. Разом із тим, варто відзначити, що нині сфера туризму визначається наступними особливостями [6]: менеджмент туристичного бізнесу більш зосереджений на волонтерстві та перетворенні туристичних хабів на гуманітарні чи волонтерські штаби; на туристичному маршруті повинні бути передбачені бомбосховища чи інші захисні споруди; повинні бути мінімізовані маршрути довкола важливих державних і військових об'єктів, які можуть стати мішенями ракетно-бомбових ударів російського агресора; пляжні та пішохідні тури неможливі через триваючі військові дії й наявність мінних полів, розмінування яких, за прогнозами, триватиме кілька років після закінчення війни.

Водночас, цілковито безпечних регіонів в Україні під час війни не існує, що безпосередньо негативно впливає на туристичну привабливість країни, яка наразі близька до нуля. Іноземні туристи не мають можливості і бажання відвідувати Україну через регулярні масові артилерійські обстріли та ракетнобомбові удари, суттєві руйнування інфраструктури, враховуючи підвищену небезпеку у світлі військових дій та припинення авіасполучення. Зараз внутрішній туризм також переживає серйозну кризу через міграцію людей із небезпечних регіонів у безпечніші, замість відвідування інших частин України з туристичною метою. Український туризм зараз втрачає значні кошти. Перш за все, це пов'язано зі зменшенням загальної кількості туристів.

Наразі Україна повністю позбавлена іноземних туристів, у 2020 році їх кількість досягла близько 4 мільйонів, з яких близько 90 тисяч скористалися послугами українських турфірм. 13 із 24-ти областей України майже повністю припинили діяльність туристичних підприємств [7]. Фактично з 24 лютого в'їзний туристичний потік втрачений на 100%, діловий туризм заморожений, а місцевий туризм перетворився на рух внутрішньо переміщених осіб [8]. У сфері ділового туризму відбувається повний застій, в'їзний туризм в Україні почав відроджуватися, а з ним – бізнес-сегмент у вигляді конференцій, тренінгів, семінарів тощо. Доцільно наголосити, що індустрія туризму продовжує функціонувати навіть під час війни. У зв'язку з численними скаргами туроператорів і туристичних агентств, які просять роз'яснити правила безпеки під час подорожей всередині країни, Державне агентство розвитку туризму (ДАРТ) оприлюднило інформацію про дозволи та обмеження, що діють під час воєнного стану в центральних і західних областях України.

Незважаючи на втрати українського туристичного сектору через війну, за перші чотири місяці 2022 року сума туристичного збору становила 64 млн 611 тис. грн, що майже на 65% більше, ніж за аналогічний період 2021 року, коли до бюджету надійшло 39 млн. 206 тис. грн. Місто Київ і чотири області входять до п'ятірки лідерів за сплатою туристичного збору. Так, місто Київ поповнив свій бюджет на понад 18 млн грн. Порівняно з відповідним періодом 2021 року найбільше зростання зафіксовано у Львівській області – 268%. З цієї області до бюджету надійшло 11 млн 463 тис. грн. У Закарпатській області сума туристичного збору зросла на 144% і склала 6 млн 212 тис. грн. Хмельницька область залучила до бюджету 1 млн 447 тис. грн. ІваноФранківська область внесла до бюджету майже 6 млн грн, збільшивши збори на 48%. Таке зростання змусило більшість українців, які тікали від бомбардувань і не бажали перебувати під окупацією, залишати свої домівки у східних, центральних та південних і перебиратися у безпечніші райони на заході. Суттєве зниження туристичних зборів



зафіксовано на територіях, де велися чи ведуться бойові дії, а також на окупованих територіях. У Миколаївській області розмір туристичного збору зменшився на 63%, у Луганській – на 60%, у Сумській – на 48%, у Херсонській – на 46%, у Запорізькій – на 41% [9]. За підрахунками ДАРТ за перші 4 місяці 2022 року представники туристичної галузі України сплатили на 18% менше податків, ніж за аналогічний період 2021 року.

Так, загальна кількість платників податків, які займаються туристичною діяльністю, за перші місяці війни в середньому скоротилася на 10%. При цьому зафіксовано, що кількість юридичних осіб знизилася на 17%, а фізичних – на 7% [10]. Чим довше затягнеться війна в Україні, тим більше страждатиме Європа. Такі прогнози засвідчують висновки Європейської туристичної комісії (ЄТК). Вважається, що російська агресія не лише стала серйозною перешкодою для відновлення туристичної індустрії континенту після пандемії, а й спонукає туристів розглядати альтернативні напрямки інших країн. Мандрівники зі США, Канади, Китаю, Японії та Бразилії значно скоротять свою присутність на європейському континенті цього року, згідно з аналізом шести найперспективніших іноземних туристичних ринків для Європи. Основними причинами є небезпека та подорожчання житла [11]. Варто зауважити, що впровадження інноваційних процесів в індустрії туризму потребує постійного менеджменту з самого початку. Інфраструктура індустрії туризму є сферою діяльності, в якій через свої особливості такі процеси є вкрай необхідними.

Впровадження інновацій як фундаментального елементу розвитку туристичної сфери призведе до поживлення економічної активності в цій індустрії та підвищення конкурентоспроможності галузі на світовому туристичному ринку. Перспективи розвитку туризму в Україні після війни включають наступне [6]: – збільшити частку туристів можна завдяки досвіду країн, які пережили війну, оскільки у багатьох туристів виникає великий інтерес до місць, які стали пам'ятними маршрутами та повоєнними символічними місцями.

Освітній туризм може бути актуальним для того, щоб «побувати і побачити на власні очі» лихоліття, які відбувалися в Маріуполі, Бучі, Ірпені, Харкові та інших містах і селах після війни; – вшанування певних місць в Україні, таких як Чорнобаївка, Зміїний острів тощо, що можуть бути унікальними символами слави; – наповнення фондів для відновлення України та створення конкретних програм і стратегій відновлення. Щоб відновити позиції України на післявоєнному міжнародному ринку туристичних послуг, туристичні підприємства повинні знайти нові способи реклами та продажу своїх продуктів і послуг. Одним із них є створення системи раціональних взаємозв'язків для вирішення певних планових завдань. Правильна їх інтеграція дозволить забезпечити синергетичні зв'язки та посилити дії один одного. На шляху повоєнного відновлення сфери туризму в Україні доцільно також врахувати досвід інших країн, які теж були у кризових ситуаціях, економіка яких, і сфера туризму зокрема, була зруйнована через війну, і тепер успішно розвиваються, насамперед у сфері туризму.

Так, одним із прикладів успішного повоєнного відновлення сфери туризму для України є Хорватія. Туризм у Хорватії фактично припинився в 1990-х роках під час громадянської війни. Після цього почалася масштабна пар-компанія країни та її раніше невідомих туристичних «родзинок»: Хорватія має понад 1000 своїх островів, 66 з яких заселені. Завдяки таким географічним особливостям країна приваблює туристів, які раніше знали лише грецькі острови. Хорватські пляжі почали отримувати «блакитний прапор» за екологічність і чистоту. Сплеск туристів сильно вплинув на економіку Хорватії. Близько 10 мільйонів гостей на рік приносять значний дохід і створюють близько 15% ВВП Хорватії [12]. Окрім Хорватії, доцільно також звернути увагу на досвід Кіпру, який став одним із найпопулярніших туристичних напрямків після етнічних конфліктів між грецькою та турецькою громадами. Траєкторія рекламного туризму на Кіпрі була подібна до Хорватії: визначення головних переваг туризму – масова реклама в інших країнах [12]. Не менш відомий приклад відновлення сфери туризму продемонстрував Ізраїль, який зберіг свій туристичний статус під час постійних воєн з Палестиною. Здається, ізраїльський туризм ідеально адаптувався до триваючого військового конфлікту [12].

Ще одним важливим напрямком відновлення українських туристичних зон, особливо прибережних територій, є розмінування прибережних туристичних територій, площа яких, за оцінками експертів, становить близько 20 тис. кв. км, що вимагає значних витрат часу та коштів. Якщо цього не зробити, то більшість прибережних туристичних напрямків стануть небезпечними та недоступними протягом кількох років, поки територія не буде повністю вичищена, як наслідок – це призведе до великих втрат для секторів туризму відповідних регіонів [8]. Концептуальні засади реструктуризації туристичного потенціалу повоєнної України забезпечують стійкий комплекс поглядів на визначення майбутнього вектору розвитку вітчизняного туризму в контексті формування стратегії повоєнної відбудови. Варто відзначити стратегічними орієнтирами повоєнного відновлення сфери туризму в Україні: розгалуження інфраструктури туристичних послуг та оцифрування рішень; розвиток туризму на трьох рівнях (відповідно до туристичного напрямку, інвестиційних проєктів і місцевих особливостей) та формування конкурентної переваги України; просування унікальних українських брендів за кордоном.



ВИСНОВКИ

Підсумовуючи зазначене вище, доцільно відзначити, що перспективними напрямками повоєнного відновлення сфери туризму в Україні є: 1) розвиток ділового, освітнього, спортивного, медичного, зеленого та воєнного туризму; 2) розробка та реалізація програм (як державних, так і міжнародних) підтримки суб'єктів туристичної діяльності; 3) забезпечення тісної співпраці між країнами у напрямку взаємопідтримки туристичної діяльності; 4) підвищення інтересу іноземних туристів до пам'ятних маршрутів та повоєнних символічних місць; 5) пошук нових методів та способів реалізації туристичних послуг тощо. Також у контексті відбудови сфери туризму в Україні варто опиратись на досвід інших країн, які ефективно відбудували індустрію туризму після кризових ситуацій, в тому числі війн.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Носирев О., Деділова Т., Токар І. Розвиток туризму та індустрії гостинності в стратегії постконфліктного відновлення економіки України. Соціально-економічні проблеми і держава. 2022. Вип. 1(26). С. 55–68. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2022/22nooveu.pdf>
2. Роїк О. Р., Недзвецька О. В. Шляхи розвитку туристичної сфери України у воєнний період. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : економічні науки. 2022. Випуск 46. С. 11–15.
3. Баженова С., Пологовська Ю., Бикова М. Реалії розвитку туризму в Україні на сучасному етапі. Наукові перспективи. 2022. № 5(23). С. 168–180.
4. Парфененко Г. Як війна в Україні вплинула на туризм Німеччини та США. URL: <https://dip.org.ua/nimechchina/stalo-vidomo-yak-vijna-v-ukraini-vplinuli-na-turizm-nimechchini-ta-ssha-ozvucheno-nevtishni-prognozi/>
5. Кириченко С. Подорожі та війна: якою буде туріндустрія після перемоги. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/07/21/689436/>
6. Корчевська Л. Стан, особливості та перспективи туризму у воєнний та поствоєнний періоди. Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект : матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції, м. Чернівці, 5 травня 2022 р. Чернівці : Технодрук, 2022. С. 337–341.
7. Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Аудиту збитків, понесених внаслідок війни». URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/nacionalna-rada-z-vidnovlennya-ukrayini-vid-naslidkiv-vijni/robochi-grupi>
8. Чорний О. Найкращі часи – попереду. Що відбувається з туризмом в Україні під час війни. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/travel/samy-e-rkie-vremena-vpered-i-proishodit-turizmom-1657645856.html>
9. Турзбір в Україні за перші чотири місяці 2022 року зріс на 65%. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/turzbir-v-ukrayini-za-pershi-chotiri-misyaci-2022-roku-zris-na-65>
10. Через війну надходження до держбюджету від тургалузі скоротилися на 18%. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/cherez-viynu-nadhodzhennya-do-derzhbyudzhetu-vid-turgaluzi-skorotilisya-na-18>
11. Як війна в Україні вплинула на європейський туризм? URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/yak-viyna-vukrayini-vplinula-na-ievropeyskiy-turizm>
12. Дворська І. Туристична галузь після війни: чи можлива реанімація та антикризове управління?



Розділ 4

Інформаційні технології



ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ У ВЕБ-ПРОГРАМУВАННІ

Жеребцов О.А., Іжиков А.І.

Кафедра інформаційних технологій
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

У наш час розробка веб-застосунків за допомогою фреймворків є актуальною задачею та має великий попит. Використання різних парадигм у програмуванні може якісно вплинути на процес веб-розробки. Але у складних веб-додатках низькорівневі деталі коду JavaScript можуть вплинути на загальну продуктивність системи та ускладнити підтримку продукту. Функціональне програмування як підхід до створення кодової бази дозволяє створити загальний погляд на проект, що спрощує розробку та підтримку додатку.

Питання використання функціональної парадигми розбираються у публікаціях авторів J. Hughes [1], Хендерсон П. [2], Заяць В.М., Заяць М.М [3], Кайл Симпсон [4]. Автори наголошують на необхідності глибокого розуміння та правильного використання практичних функціональних методик і підходів при інкапсуляції функціональної парадигми у роботі з мультипарадигмовими мовами програмування, а також пропонують свої шляхи досягнення даного завдання [5].

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою даної роботи є аналіз функціональної парадигми у галузі веб-розробки та дослідження механізмів і можливостей зміни програмної парадигми при інкапсуляції ФП у JavaScript задля покращення якості та продуктивності веб-додатків.

Виходячи із мети, завданнями роботи є:

- виконати огляд найбільш популярних парадигм програмування;
- порівняти функціональну парадигму з ООП з установленням спільних та різних властивостей;
- провести аналіз стану та розвитку мови JavaScript з огляду функціональної парадигми програмування;
- провести огляд використання функціональної парадигми у роботі з бібліотекою React та сучасними фреймворками.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Парадигма програмування - це набір концепцій, правил та абстракцій, що визначають стиль програмування. Відповідно до них у кожній парадигмі закладено підхід до використання ключових конструкцій [6]. Наприклад:

- об'єктно-орієнтоване програмування спирається на класи, об'єкти та взаємодію між ними;
- у функціональному програмуванні все тримається на використанні чистих функцій;
- узагальнене програмування становить в основу алгоритми і контейнери, які приймають типи як параметри.

У таблиці 1 відображено базові парадигми та їх відмінності.

Узагальнивши перевірені практично знання, розробники програмного забезпечення змогли розділити їх у парадигми програмування. Було створено ефективні підходи та рішення майже на всі випадки життя. Стало достатньо класифікувати завдання, щоб дізнатися, яка парадигма, і, відповідно, мова програмування, найкраще підходить для її вирішення.



Таблиця 1 – Базові парадигми та їх відмінності

Парадигма	Ключовий концепт	Програма	Робота програми	Результат
Імперативна	Команда	Послідовність інструкцій	Виконання інструкцій	Підсумковий стан пам'яті
Об'єктно-орієнтована	Об'єкт та клас	Набір класів та об'єктів	Обмін даними між об'єктами через виклик їх методів	Підсумковий стан об'єктів
Функціональна	Функція	Набір функцій	Обчислення функцій	Підсумкове значення головної функції
Логічна	Факти та правила	Логічні співвідношення	Логічний доказ	Результат доказу

Парадигми також багато в чому визначають стандарти написання коду та побудови архітектури додатків. Тому розробники, які пишуть різними мовами програмування, але використовують одну й ту саму парадигму, за потреби досить швидко долають «мовний бар'єр».

Парадигми різноманітні у своїх видах. Наприклад, існують: метапрограмування; узагальнене та структурне програмування; компонентно-орієнтовані, прототипно- та агентно-орієнтовані парадигми; аплікативне, доказове, породжуюче програмування, та інші.

Парадигми програмування перехрещуються між собою, доповнюють одна одну, виробляють одна одну, тому їх дуже багато. Іноді в одній програмі використовують декілька схожих парадигм. Тому можна зустріти ситуації, коли різні автори, кажучи про те саме явище, вживають назви з різних парадигм.

Отже, в ООП основний компонент програми – об'єкт, у функціональному програмуванні – функція. Відомо, що у функціях прописується, яку інформацію вона має отримати як вхідне значення, а яку має віддати. Функції можуть бути вкладеними, коли одна функція є аргументом іншої. Тобто можна зробити висновок, що функціональні програми, як і об'єктно-орієнтовані, є композицією функцій перетворення даних.

Але об'єкти та класи – не структури даних. Об'єкти можуть використовувати структури даних, та їх деталі реалізації приховані. Ось чому є приватні члени класів. Ззовні доступні лише методи (функції), тому, виявляється, ООП про поведінку, а не про внутрішній стан. Використання об'єктів як структури даних – ознака поганого проектування. Тоді у чому концептуальні відмінності між ООП і ФП? Та чи є різниця між $f(o)$, $o.f()$ і $(f o)$?

Відома точка зору, що ФП нав'язує дисципліну присвоєння (immutability). У «чистому» функціональному програмуванні немає оператора присвоєння. Термін «змінна» взагалі не застосовується до функціональних мов, тому що одного разу надавши значення, його не можна змінити. Часто вказується, що функції – це об'єкти першого класу. Але у мові Smalltalk функції теж є об'єктами першого класу, та Smalltalk – об'єктно-орієнтована, а не функціональна мова. Чи означає це, що у ФП взагалі немає стану, що змінюється? Ні. У функціональних мов є прийоми, що дозволяють працювати зі станом, що змінюється. Однак, щоб зробити це, доведеться здійснити певну церемонію. Зміна стану виглядає складною, громіздкою і чужорідною у чистому ФП. Це винятковий захід, до якого вдаються лише зрідка і неохоче.

З іншого боку, можна сказати, що ООП нав'язує дисципліну у роботі з вказівниками на функції. ООП пропонує поліморфізм як заміну вказівників на функції. На низькому рівні поліморфізм реалізується за допомогою покажчиків (pointer). Об'єктно-орієнтовані мови просто роблять цю роботу за програміста. І це чудово, тому що працювати з вказівниками на функції безпосередньо дуже незручно: всій команді необхідно дотримуватися складних та незручних угод у кожному випадку. У Java, наприклад, всі функції віртуальні. Це означає, що всі функції Java викликаються не безпосередньо, а за допомогою вказівників на функції.

Сьогодні скриптовий підхід JavaScript виграв у "компонентного" підходу, і Java, Flash і ActiveX розширення вже не підтримуються в більшості браузерів. Єдиною мовою, безпосередньо підтримуваною браузером став JavaScript. Це означає, що браузері менше перевантажені і містять менше помилок, тому що їм потрібно підтримувати лише одну мову. Положення єдиного стандарту мови програмування загального призначення для веб дозволило JavaScript опанувати найбільшу хвилю популярності в історії програмного забезпечення. За багатьма параметрами JavaScript зараз є найпопулярнішою мовою програмування у світі. Це відмінний інструмент для створення великих систем величезними розподіленими командами, де кожна окрема



команда може мати свої власні уявлення про те, як писати код. У JavaScript найбільший реєстр ПЗ з відкритим вихідним кодом у світі npm. Справжня сила JavaScript - у різноманітності думок та розробників в екосистемі.

Мову JavaScript (технічно ECMAScript) класифікують як скриптову прототипну (підмножина об'єктно-орієнтованої) МП. Окрім прототипної, наявна підтримка імперативної та функціональної парадигм програмування. Мова має динамічну та слабку, типізацію, підтримує функції першого класу, надає можливості керувати браузером. Наразі мова використовується у веб-розробці, серверному програмуванні, прикладному ПЗ, всередині PDF-документів, тощо [7].

Як доведено, ФП передбачає обгортання у функції практично всього поспіль. Доводиться писати багато маленьких функцій, що багаторазово використовуються. Виклик здійснюється по чергово, і виглядає так: (function1.function2.function3), або комбінується і має вигляд типу func1(func2(func3())). Але якщо все можна зробити шляхом комбінування набору функцій, тоді як працювати з null-винятками? Яким чином обробляти умови типу if-else? Як переконатися, переконатися, що функції, які багаторазово використовуються, чисті та дійсно можуть використовуватися скрізь? Та якщо функція потребує декількох значень, то як викликати таку функцію у ланцюжку (chaining)?

Задля вирішення таких питань існують математичні інструменти і рішення на кшталт функтора, аплікатива та монади [8]. Деякі мови, наприклад Haskell, надають підтримку таких рішень «із коробки», та загалом з ними можуть працювати будь-які мови, не лише чисто-функціональні. Існують певні специфікації, дотримання яких надає можливостей функціональності, як у стандартній бібліотеці Haskell. Для мови JS це Fantasy-Land, ця специфікація описує, як повинні виглядати та діяти класи та функції [9]. Загалом, монада повинна підтримувати як мінімум методи map, join, chain та ap. Це дозволяє з'єднувати різні (або навіть однакові) монади в ланцюжок, оскільки всі вони дотримуються єдиного стандарту [10]. На рисунку 1 показано приклад залежностей Fantasy-Land.

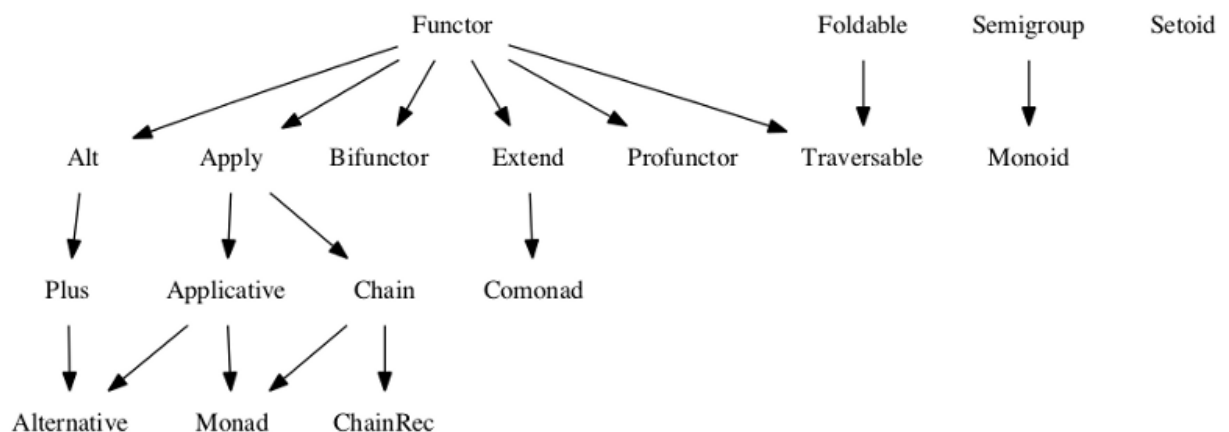


Рисунок 1 – Специфікація Fantasy-Land

Але у функціональному програмуванні, як і з більшістю інших речей, академічні визначення монад зрозуміти складніше, ніж сприйняти ідею. Академічною ознакою монади у ФП є ось це: "Монада в безлічі X це моноїд з категорії ендфункторів X, в якому морфізм, званий "твор", замінений композицією ендфункторів, а морфізм, званий "одиниця", замінений ендфунктором "тотожність". Через те, що «монада» — це дуже абстрактне поняття, яке не має прямої аналогії з об'єктами реального світу, наукова ознака не дуже легка для розуміння. Іноді монади називають обчисленнями. Але казати, що «монади обчислюють» було б неправильним. Всі ці ланцюжки дій та значень нічого не обчислюють, поки їм не скажуть це зробити. Тому саме «монади – це обчислення» [11].

JS-клас - це функтор (Functor), якщо він працює дотримуючись специфікації та підтримує реалізацію методу Map. Відомий приклад – це array. Він може зберігати значення і має map-метод, який застосовується до значень, що зберігаються. Такий клас дозволяє займатися мапінгом значення всередині контейнера, перетворюючи T<A> в T, де map дозволяє абстрагуватися від структури контейнера, даючи спосіб змінювати вміст контейнера, нічого про цю структуру не знаючи [12]. Абстрактне сприйняття функції map та приклади реалізації функторів мовами C# та JavaScript відображено на рисунках 2 – 4.



```
public shape Functor<T> where T : <>
{
    static T<B> Map<A, B>(T<A> source, Func<A, B> mapFunc);
}
```

Рисунок 2 – Реалізація функтору мовою C#

```
const add1 = ( a ) => a + 1;
class MyFuncтор { // кастомний функтор
    constructor( value ) {
        this.val = value;
    }
    map( fn ) { // застосує функцію до this.val + повертає новий Myfuncтор
        return new Myfuncтор( fn( this.val ) );
    }
}
let temp = new MyFuncтор( 1 ); //temp - це екземпляр функтора, що зберігає значення 1
temp.map( add1 ); //-> temp дозволяє нам перетворити (map) "add1"
```

Рисунок 3 – Реалізація функтору мовою JavaScript

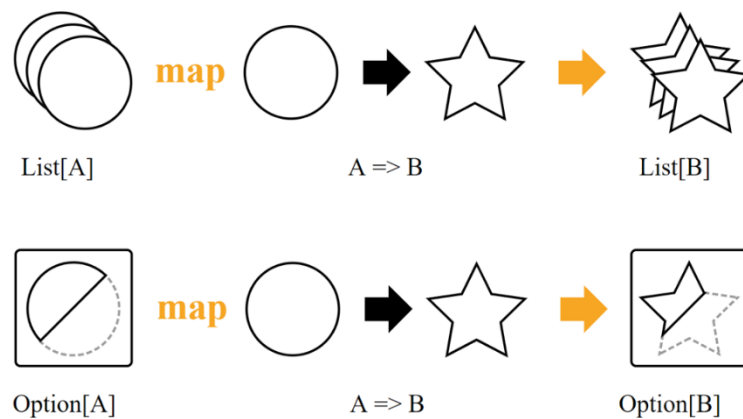


Рисунок 4 – Абстрактний опис роботи методу map

У екосистемі JS і без монад чи аплікаторів JS є чимало прийомів функціонального програмування: композиція, часткове застосування, карування, чисті функції, та багато інших методик та підходів. Одні можливості стають базою для інших, більш складних. Завдяки функціям першого класу стають можливими функції вищого порядку, які, в свою чергу, уможливають замикання. А через замикання з'являється мемоізація. Оглянемо найбільш застосовні суттєвості та розберемо все складне простою мовою зі зрозумілими прикладами.

Функції першого класу. Це використання функції як даних, тобто передавання функції як вхідних параметрів, повернення функції та присвоєння функції змінним та властивостям об'єктів, як зображено на рисунку 5. Ця властивість уможливає існування функцій вищого порядку, що, у свою чергу, уможливають появу часткового застосування, карування та композиції. Це один з важливіших кроків мови у функціональному напрямку.

```
// присвоєння
const assign = () => {}
// передавання
const passFn = (fn) => fn()
// повернення
const returnFn = () => () => {}
```

Рисунок 5 – Присвоєння, передавання та повернення функції

Функції вищого порядку – це функції, які приймають чи повертають інші функції. Наступний функціональний крок. Сьогодні js-розробники працюють з ними щодня. При цьому вищим порядком можуть



бути вже не тільки функції, а й, наприклад, компоненти React, що приймають або повертають інші компоненти. Вони відповідно називаються компонентами вищого порядку. Приклади наведено на рисунку 6.

```
// map, filter, reduce и т.д.  
[0, NaN, Infinity].filter(Boolean)  
  
// обіцянки (промиси)  
new Promise((res) => setTimeout(res, 300))  
  
// обробники подій  
document.addEventListener('keydown', ({code, key}) => {  
  console.log(code, key)  
})
```

Рисунок 6 – Приклади функцій вищого порядку

Замикання – це комбінація функції та її лексичного оточення. Замикання створюється заново щоразу під час виклику функції та дозволяє отримати значення змінних, оголошених у зовнішній функції. Коли функція створюється всередині іншої функції, то вона має доступ до змінних, оголошених у зовнішній функції, навіть після того, як буде здійснено повернення цієї зовнішньої функції. Замикання це те, що дозволяє працювати фіксованим аргументам часткових застосувань. Фіксований аргумент - це аргумент, заданий у контексті замикання функції що повертається. Наприклад, у виразі «add(1)(2)» аргумент 2 є фіксованим аргументом для функції, що повертається під час виклику add(1). Приклад замикання у js зображено на рисунку 7. Тут всередині замикання зберігаються дві змінні: tag і count. Кожного разу, коли всередині іншої функції створюється та повертається нова змінна, функція знаходить змінну, оголошену у зовнішній функції, через замикання [13].

```
const createCounter = tag => count => ({  
  inc () { ++count },  
  dec () { --count },  
  val () {  
    console.log(`${tag}: ${count}`)  
  }  
})  
  
const potomCounter = createCounter('потом')  
  
const work = potomCounter(0)  
work.inc()  
work.val() // потом: 1  
  
const rest = potomCounter(4)  
rest.dec()  
rest.val() // потом: 3
```

Рисунок 7 – Приклад замикання у JS

Оглянемо найважливіші підходи функціонального програмування, які представлено в React.

Функції можуть бути присвоєні іншим змінним, таким, як інші типи даних, параметри або значення що повертаються. Ця властивість є у функцій JS, а як було доведено, все, що підтримує JS, підтримує



функціональне перетворення. Реалізація функцій зворотного виклику та замикань у js використовує цю можливість.

Декларативне оголошення функції, а потім виклик функції для обчислення. Кожна частина має значення що повертається, яке обчислюється безпосередньо.

Чиста функція без побічних ефектів. Тобто коли у функцію передаються однакові параметри, результат буде однаковим. Завдяки цьому функція може бути вільною від зовнішніх впливів і не торкатися зовнішнього середовища, тобто бути повністю незалежною ззовні. Таким чином, виклик функції не матиме різних проблем, викликаних змінами у зовнішньому середовищі.

Компонент React – це генерація функції, а компонент вищого порядку в React – це функція вищого порядку. Наприклад, функція connect з бібліотек redux [14] та react-router [15]. Фактично, це функція вищого порядку, яку розміщено поза додатком. Принцип той же, тобто дочірній компонент передається в батьківський, а повертається вже новий компонент. Логіка батьківського компоненту може бути повторно використана. Суть процесу рендерінгу сторінки React – це вкладений процес виклику функцій.

Компонент передається батьківським компонентом крізь props. Це дає контроль, але субкомпоненти не можуть бути змінені безпосередньо всередині props, тобто це повинен бути єдиний потік даних, який у чомусь схожий на характеристики чистої функції та не змінює зовнішній стан. Тому при розробці компонентів потрібно передавати операції з побічними ефектами на зовнішній контроль, такі компоненти незалежні і легко адаптуються.

Функціональне програмування має функцію карування, та виклик комбінації функцій. Багато методів викликів curry та compose також використовуються в React та Redux, наприклад: const middleware = store => next => action => {...}. З цієї точки зору react має характеристики функціонального програмування, а redux - це модуль що підключається, який суворо дотримується функціонального підходу.

Існує думка, що функціональні компоненти React відрізняються від компонентів що базуються на класах, кращою продуктивністю. Але більшість бенчмарків, якими це перевіряють, мають недоліки, та навіть самі розробники React рекомендують робити висновки, ґрунтуючись на результатах таких перевірок, з великою обережністю. Продуктивність, насамперед, залежить від того, що відбувається в коді, а не від того, чи обрані для реалізації можливостей функціональні, або засновані на класах компоненти. Більшість досліджень показують, що різниця у продуктивності між двома видами компонентів незначна. Проте слід зазначити, що стратегії оптимізації, що застосовуються при роботі з ними, відрізняються.

На рисунку 8 зображено один компонент у функціональному та класовому вигляді. Він виводить кнопку, натискання на яку імітує, за допомогою функції setTimeout, виконання мережевого запиту, та виводить вікно повідомлення з підтвердженням виконання операції. Неважливо, чи використовуються тут стрілочні функції або оголошення функцій. Конструкція виду «function handleClick()» працюватиме так само. Наприклад, якщо у props.user зберігається значення «Sophie», то у вікні повідомлення, через три секунди, очікується виведення «Followed Sophie».

Може здатися, що два подібні фрагменти коду еквівалентні. Але різниця є, і часто вона може призвести до помилки. І в ході рефакторингу коду можна помилково перетворити одне на інше, не замислюючись про можливі наслідки.

<pre>function ProfilePage(props) { const showMessage = () => { alert('Followed ' + props.user); }; const handleClick = () => { setTimeout(showMessage, 3000); }; return (<button onClick={ handleClick }>Follow</ button>); }</pre>	<pre>1+ class ProfilePage extends React.Component { 2+ showMessage = () => { 3+ alert('Followed ' + this.props.user); 4+ }; 5 6+ handleClick = () => { 7+ setTimeout(this.showMessage, 3000); 8+ }; 9 10+ render() { 11+ return <button onClick={ this. + handleClick }>Follow</button>; 12+ }</pre>
---	---

Рисунок 8 – ProfilePageFunction і ProfilePageClass



У даному випадку правильною є поведінка функціонального компонента. Якщо користувач підписався на профіль, а потім перейшов до іншого профілю, то компонент не повинен сумніватися в тому, на чий профіль він підписався. Зочевидь, класова реалізація механізму, що розглядається, містить помилку [16].

Для того, щоб зрозуміти, чому компонент, заснований на класі, поводить себе саме так, треба звернути увагу на метод `showMessage` з рисунку 3.1, а саме на праву, «класову» частину прикладу. Цей метод здійснює читання даних із `this.props.user`. Властивості `React` імутабельні, тому вони не змінюються. Однак `this` є мутабельною сутністю, і, насправді, мета наявності `this` у класі полягає саме у можливості `this` змінюватися. Сама бібліотека `React` періодично виконує мутації `this`, що дозволяє працювати зі свіжими версіями методу `render` та методів життєвого циклу компонента. У результаті, якщо компонент виконує повторний рендеринг під час виконання запиту, `this.props` зміниться. Після цього метод `showMessage` прочитає значення `user` із «найновішої» сутності `props`.

ВИСНОВКИ

Виявлено, що дисципліни ФП та ООП не є взаємовиключними. Можна писати об'єктно-орієнтовані функціональні програми, і навпаки, принципи та патерни ООП можуть використовуватись у функціональних програмах, якщо прийняти дисципліну «вказівників на функції». Не обов'язково робити весь сайт або додаток на ФП. У місцях з логікою можуть бути деякі комбіновані розрахунки, де ООП незручне. Доведено, що процес веб-розробки нині полягає в декомпозиції задачі на складові частини, створенні компонентів для вирішення цих складових частин та зворотній збірці в єдиному додатку. І щоб встигнути в стислі терміни надавати споживачам продукцію з майже необмеженими можливостями, треба робити це досить швидко. Набагато простіше впоратися з таким завданням, коли програми що розробляються можна умовно розділити на кілька чистих функцій, перевірити які не складає труднощів. У таких алгоритмах немає побічних ефектів та абстрактних формулювань, розрахованих на результати у глобальному масштабі.

До списку речей, які притаманні деяким функціональним мовам, і яких умовно немає в JavaScript, частіше за все відносять чистоту та незмінність. У функціональних мовах імутабельність зазвичай дана за замовчанням. Більшість ФП-мов використовують спеціальні структури даних, наприклад, префіксне дерево, з можливістю спільного використання даних. Тобто старий об'єкт і новий об'єкт зберігають посилання на ті самі дані, якщо вони не змінювалися.

За кілька останніх років `React` перетворився на чудовий швидкий клієнтський JS фреймворк. І хоча `React` це бібліотека, сучасна екосистема та велика кількість розширень та бібліотек дозволяють сприймати його саме як фреймворк. `React`, `Redux` та `Immutable.js` разом запропонували розробникам практичне вирішення питання поєднання функціонального програмування та JavaScript – розробку чистих редюсерів без побічних ефектів. Це дозволило змінювати звичний стан продукту для створення великомасштабних функціональних програм в рамках синтаксису ES6. Остання версія `React` надала спрощений синтаксис для чистих компонентів, інтеграція яких не викликає побічних ефектів. Популярність такого підходу зумовила поширене розповсюдження функціонального програмування.

Написання «функціонального» коду дає можливість поглянути на проблему з іншого боку, де розробка рішення може бути більш ефективною. І це просто збільшує кількість засобів висловити ідеї програміста. Відповідно, функціональне програмування може змінити стиль написання коду на краще. Якщо існуюча кодова база вже не дає необхідного рівня управління складністю бізнес-області, код засмічено непотрібними залишками, а імплементація нового функціоналу призводить до рефакторингу та втрати часу, перехід на функціональне програмування може бути рішенням. А в областях, пов'язаних з великою кількістю обчислень або перетворень даних, паралельним чи асинхронним програмуванням, функціональне програмування надає значних переваг.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Why functional programming matters, by John Hughes. 1989. – 128 с.
2. Хендерсон П. Функциональное программирование. Применение и реализация: Пер. с англ.—М.: Мир, 1983.—349 с.
3. Заяць В.М., Заяць М.М. 3-411 Логічне і функціональне програмування. Системний підхід. - Рівне : НУВГП, 2018. - 422 с.



4. Кайл Симпсон. Функциональное программирование на JavaScript. Как улучшить код JavaScript-программ. – Диалектика, 2018. – 304 с.
5. Олександр Жеребцов, Антон Іжиков. «Використання функціонального програмування у JavaScript та фреймворках», 2022 International Conference on Innovative Solutions in Software Engineering (ICISSE), Vasyly Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine, Nov. 29-30, 2022, pp. 162-169 с.
6. Парадигми програмування: просте пояснення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://highload.today/paradigmy-programmirovaniya/#5>
7. JavaScript. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://developer.mozilla.org/ru/docs/Web/JavaScript/>
8. Функціональне програмування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://habr.com/ru/post/479238/>
9. Переклад документації Fantasy-Land. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/devschacht/спецификация-fantasy-land-bf81121b58cb>
10. Сторінка документації Fantasy-Land. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://github.com/fantasyland/fantasy-land>
11. Understanding Monads With JavaScript. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://igstan.ro/posts/2011-05-02-understanding-monads-with-javascript.html>
12. Functional Programming In JavaScript. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/free-code-camp/functional-programming-in-js-with-practical-examples-part-2-429d2e8ccc9e#.xiuwfmjbj>
13. Замикання в javascript. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://htmlacademy.ru/blog/js/lets-learn-javascript-closures>
14. Redux. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://react-redux.js.org/introduction/why-use-react-redux>
15. React-Router. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://reactrouter.com/en/main>
16. How Are Function Components Different from Classes? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://overreacted.io/how-are-function-components-different-from-classes/>



МОДЕЛЮВАННЯ ДАТА-МАЙНИНГУ В РОЗРОБЦІ ДОДАТКІВ ДЛЯ ОНЛАЙН-ТОРГІВЛІ

Левицький С.І., Кононенко А.В.

Кафедра інформаційних технологій
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Запоріжжя, Україна

ВСТУП

Аналітика є напрямом інтелектуальної діяльності, який спрямовано на вирішення завдань, що виникають у різних не тільки теоретичних, але і практичних сферах людського буття. Аналітична діяльність стає важливою характеристикою сучасного суспільства. З процесом інформаційного розвитку людства, з'явилась можливість перенести значну частину аналітичного апарату у сферу інформаційних технологій, починаючи з дата-майнінгу, та закінчуючи аналізом поточних даних, створенням звітів та прогнозуванням майбутнього розвитку. За визначенням інформаційна аналітика в сучасному світі - це міждисциплінарна галузь, що використовує сукупність прийомів та методів фундаментальної та прикладної науки для аналізу та вирішення завдань у різних сферах людської діяльності [1-2]. Особливо актуальною стає аналітика у сферах, пов'язаних з мережевими технологіями, зокрема онлайн-сервісами, такими як онлайн-торгівля.

Надання послуг з аналізу даних у сфері онлайн-торгівлі це напрям, що бурхливо і всебічно розвивається у сьогоденні. Пошук найбільш точних та нересурсовитратних методів аналізу і прогнозування, та розуміння того, у яких випадках використовувати той чи інший алгоритм – це актуальна задача пошуку оптимального аналітичного методу. В роботі розглядається реалізація моделей кластеризації даних та прогнозування доходу з використанням регресії.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є розробка підходів до проектування програмного модуля формування аналітичного звіту торговельної діяльності онлайн-магазину, використовуючи наданий масив даних про покупців, покупки, перегляди товарів за певний період часу, а також формування передбачень про розмір доходу за певний період у майбутньому. Об'єктом дослідження у межах цієї роботи виступає моделювання та проектування системи створення аналітичної звітності у онлайн-магазині з використанням інструментів дата-майнінгу, а задачею розробки є клієнт-серверний web-додаток, що буде надавати послуги аналітичної обробки даних, перетворюючи та агрегуючи надані дані продаж, інформації про магазин, користувачів, інформацію відвідувань та перегляду товарів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В теперішній час компанії визнають високу цінність лояльних клієнтів, багато з них намагаються впроваджувати програми підвищення лояльності, адже загальновідомо, що утримання старих клієнтів обходиться компанії дешевше, ніж залучення нових. Таким чином економляться витрати на рекламу, різні акції з просування товарів та послуг, на винагороду торгових агентів, заохочуваних за залучення нових клієнтів, тощо, при чому сама лояльність перетворюється на один із головних критеріїв успішності бізнесу.

Значення лояльності як чиннику конкурентоспроможності підтверджується конкретними статистичними даними — на думку Ф. Райхельда, куратора програми «Лояльність на практиці» консалтингової компанії Bain & Company та автора «Ефекту лояльності»[3], низький рівень цього показника в бізнес-середовищі може знизити ефективність економічної діяльності на 25-50%, іноді навіть більше. Залежно від галузі, збільшення утримання клієнтів на 5% збільшує середню вартість покупки клієнта на 25-100%. У більшості галузей прибуток на клієнта зростає в міру того, як компанія працює з ним. Часто потрібно кілька нових клієнтів, щоб компенсувати втрату одного старого.

Однак у більшості випадків дії компаній зводяться до так званих прямих методів заохочення, адресованих всім клієнтам: до нарахування та списання бонусів, до роздачі знижок, проведення разових акцій. Вочевидь, що у всіх випадках бажана мета остаточно не досягається. Поодинокі операції не дозволяють працювати з лояльністю на регулярній основі, а роздача знижок усім, без урахування потреб та зацікавленості призводить до втрат. Знижки потрібно надавати клієнтам, враховуючи їхню цінність для компанії, інакше витрати на їх утримання можуть перевищити доходи від роботи з ними. Тим більше прихильність клієнтів конкретної



компанії за фактом визначається не тільки активними діями торгових компаній щодо їх утримання та корисними персональними пропозиціями, а й зовсім іншими факторами, серед яких можна відзначити розташування магазину, ціну товарів, їх якість, рівень сервісу та ін. Як показав досвід зарубіжних компаній, методи прямого заохочення клієнтів часто призводять до здійснення разових покупок і не мотивують споживача і надалі залишатися клієнтом однієї компанії [1].

Коли керівництво компанії вирішує запуснути програму лояльності, то для її старту та подальшого повноцінного функціонування необхідно відповісти на низку питань:

1. Хто є клієнтами магазину, на які сегменти вони розбиті та що відрізняє один сегмент від іншого?
2. Які чинники впливають поведінку клієнтів, яка структура споживання?
3. Через які канали на них можна вплинути, яка віддача від цього?
4. Як виміряти лояльність, які фактори говорять про зміну тенденцій?

Існують два види відповідних моделей для вирішення подібних задач видобування даних (Data Mining) – передбачувальні (Predictive) та описові (Descriptive) [2]. Розглянемо їх в контексті сфери онлайн-торгівлі.

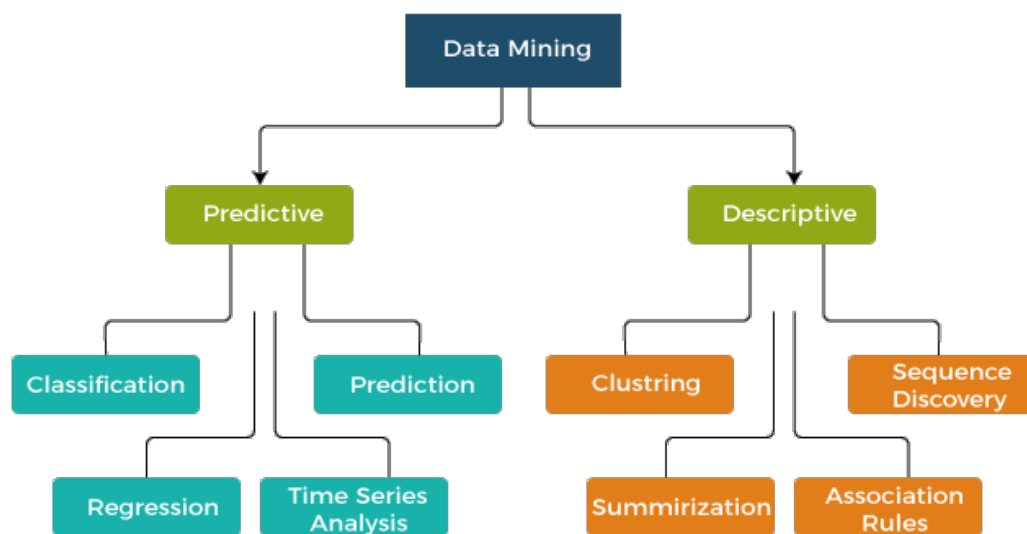


Рисунок 1 – Класифікація моделей у дата-майнінгу

Передбачувальні моделі будуються на підставі набору даних із відомими результатами. Вони використовуються для прогнозування результатів на основі інших наборів даних. При цьому потрібно, щоб модель працювала максимально точно, статистично значуща і виправдана, тощо [2]. До них належать такі моделі:

- моделі класифікації (classification) – описують правила чи набір правил, відповідно до якими можна віднести опис будь-якого нового об'єкта одного із класів, наприклад, так можна класифікувати товарний асортимент магазину;

- моделі послідовностей (time series) – описують функції, що дозволяють прогнозувати зміну безперервних числових параметрів. Вони будуються виходячи з даних про зміну деякого параметра за період часу, наприклад, можна створити модель залежності попиту на товар впродовж певного проміжку часу;

- регресійні моделі – описують функціональні залежності між залежними та незалежними показниками та змінними у зрозумілій людині формі. Тут доречно скласти модель впливу ціни продукту на його попит.

Описові моделі приділяють увагу суті залежностей набору даних, взаємному впливу різних чинників, тобто, на побудові емпіричних моделей різних систем [2]. До них належать такі види моделей:

- моделі кластеризації (clustering) – описують групи куди можна розділити об'єкти, дані про які піддаються аналізу, часто використовуються для виявлення категорій товарів або покупців, що приносять найбільший прибуток;

- моделі винятків (sequence) – описують виняткові ситуації у записах (наприклад, окремих покупців), які різко відрізняються чимось від основної множини записів (категорії покупців);



- підсумкові моделі (summarization) – спрямовані виявлення обмежень на дані аналізованого масиву. Наприклад, дозволяють вивчити групи покупців, що зацікавлені в певних категоріях продукції;

- моделі асоціації (association) – виявлення закономірностей між пов'язаними подіями. Прикладом такої моделі є зв'язок свят, значимих подій в житті покупців, змінах в суспільстві та, як наслідок, зміни попиту на певні товари.

Відповідно до розглянутої модельної бази, будемо розглядати завдання проектування веб-додатку, який зможе:

1. Прийняти масив даних онлайн-магазину про користувачів, продукти та покупки в одному з реалізованих підтримуємих додатком форматі;
2. Перетворити дані до стандартної моделі даних, до якої будуть застосовані аналітичні та статистичні алгоритми;
3. Описати алгоритм розрахунку необхідних метрик та моделей дата-майнінгу. Проаналізувати дані в зазначеному періоді часу, розрахувавши важливі статистичні дані, такі як: кількість покупок, топ товарів за виручкою, найбільш активні користувачі, середній дохід за день, тенденція розвитку прибутку магазину.
4. Сформувані модель даних результатів аналізу та зберегти до бази даних;
5. Створити візуальний звіт, представивши проаналізовану інформацію у вигляді графіків, таблиць та числових значень.

Сучасні аналітичні системи здебільшого розраховані на великий бізнес, маючи широкий функціонал, можливість обробки великого масиву даних. Проте такі системи можуть працювати зі значною затримкою в часі через свою масштабність. Широкий функціонал і багата система параметрів, користувацькі звіти вимагають досить значного часу на налаштування та конфігурацію та можуть потребувати послуг окремого спеціаліста. Зазвичай широкий функціонал сервісів компенсується високою ціною за користування та малий бізнес не може дозволити собі їх використання.

Відповідно, виникає необхідність формування веб-аналітики даних малого онлайн-бізнесу без великих затрат та витрачання часу на складну конфігурацію. Очікуваним результатом буде аналітичний звіт за бажаний період роботи магазину в певному стандартизованому форматі.

Веб-аналітика – безперервний процес зі збирання та вимірювання даних, необхідних для оптимізації та покращення роботи. Сам собою інструмент не вирішує проблеми, а лише надає інформацію. Її потрібно правильно інтерпретувати: визначити недоліки та слабкі місця ресурсу, вивчити поведінку, потреби цільової аудиторії. На підставі результатів вносяться правки до стратегії та приймаються бізнес-рішення.

Ключові завдання веб-аналітики:

- оцінка якості трафіку;
- виявлення технічних помилок та інших недоліків на сайті;
- формування моделі поведінки та портрета цільового клієнта;
- пошук ефективних методів підвищення конверсії;
- визначення найвигідніших маркетингових каналів;
- зниження вартості залучення покупця;
- відстеження актуальних тенденцій ринку;
- збільшення прибутку з клієнта;
- порівняння показників ресурсу з лідерами у ніші.

Моніторинг дає зрозуміти, що зараз відбувається на сайті, чи окупаються вкладення у розробку, обслуговування, SEO-просування, підтримка репутації, різні види реклами. Без цього інструменту робота здійснюється наосліп. Підприємець не може побачити, від чого йде максимальна віддача, що потребує покращень, у якому напрямку краще рухатися. Тому налаштовувати аналітику потрібно ще з моменту запуску сайту.

Для оцінки розвитку бізнесу використовуються Key Performance Indicators. Веб-аналітика дозволяє виявити та проаналізувати такі важливі показники як:

- відвідуваність сайту;



- перегляди сторінок з товарами;
- середній час присутності на сайті та середня кількість переглянутих сторінок;
- сторінки виходу з сайту;
- шляхи залучення користувачів сайту;
- конверсія;
- показник повернення покупців;
- дохід від користувачів;
- кількість покинутих кошиків.

На початковому етапі розробки додатку дуже важливо розробити додаток на структурні елементи та визначити зв'язки між ними (рис.2).

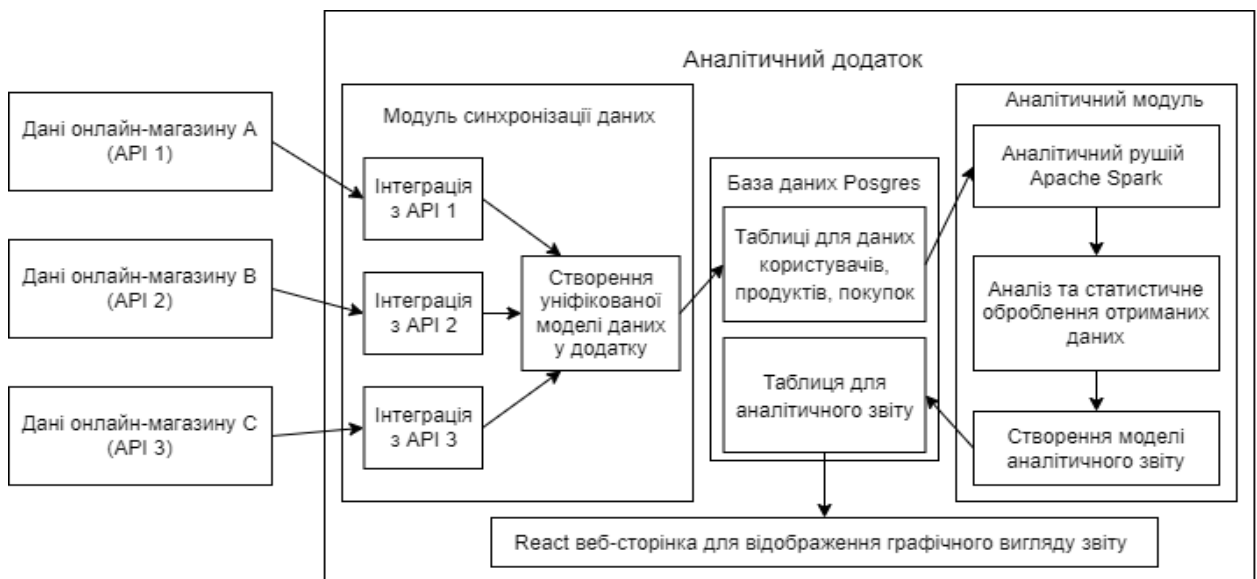


Рисунок 2 – Структурна схема аналітичного веб-додатку

Для проведення аналізу даних онлайн-магазину необхідний доступ, який може реалізовуватися декількома способами [4]:

1. Надання доступу до API магазину.
2. Безпосередній доступ до даних в базі даних.
3. Надання файлів бекапу бази даних чи у вигляді файлів-таблиць.

Зазначимо, що перший спосіб є найбільш надійним та безпечним для власника магазину, проте може бути недоступний у разі, якщо магазин не був зконструйований на базі платформи онлайн-магазинів, що підтримує функції управління даними (наприклад, Shopify), та (якщо магазин є унікальним проектом) не має відповідних кінцевих точок.

Доступ до бази даних виконується таким чином: створюється окрема схема (або навіть база даних) з *materialized views* (також можуть використовуватися звичайні таблиці), куди копіюються дані з основних таблиць з необхідними даними. Далі створюється користувач бази даних з правами тільки на читання та його дані надаються групі аналітиків. Зручність такого способу для останніх очевидна - можна запросити створення таблиць в певному, зручному для аналізу форматі.

На фінальній стадії розробки аналітичний додаток буде мати декілька інтеграцій з різними API: завантаження даних з Shopify, Excel таблиць, та зовнішньої бази даних Postgres.

Основне місце у абстракції будуть займати реалізації *Abstract Connection* - саме цей клас буде займатись створенням з'єднання зі стороннім API та скачуванням даних. Місцем для зберігання завантажених даних була обрана база даних Postgres - швидка реляційна база.



Після завантаження даних до бази даних проекту починається етап аналізу даних. Для цього запускається Apache Spark master та Apache Spark worker. В додатку, використовуючи Java-бібліотеку для Apache Spark, підключаємося до запущеного Spark та створюємо робочу сесію [5].

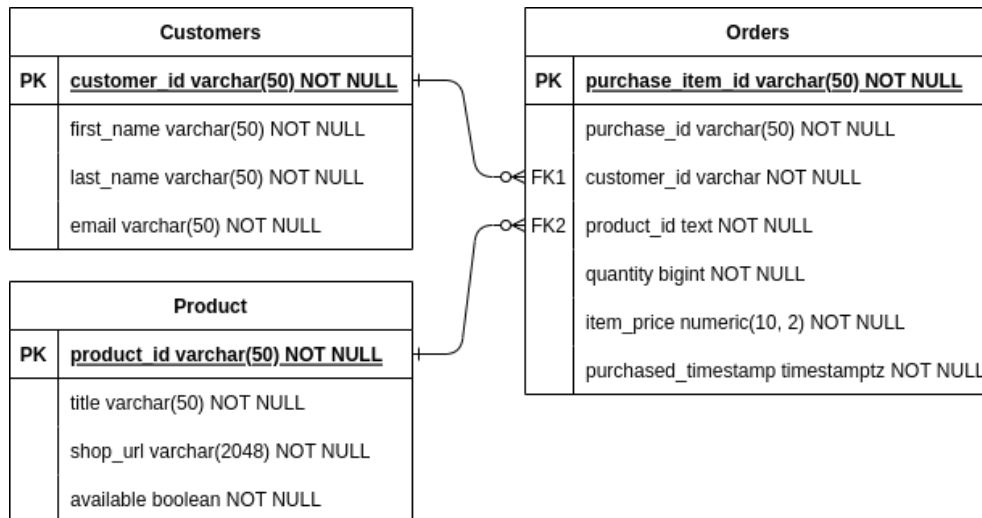


Рисунок 3 – Фрагмент БД веб-додатку

Наступним кроком є запуск завдання в межах робочої Spark сесії. Використовуючи Spark Postgres Driver, від'єднуємо активне Spark завдання до бази даних проекту. Приводимо отримані результати до моделі аналітичного звіту та зберігаємо її до бази даних Postgres.

Останнім шагом є візуальна презентація результатів аналізу - отриманий звіт можна скачати з бази даних та переглянути, наприклад, в Excel.

Аналіз даних зазвичай передбачає, що буде проаналізовано частину даних за деякий чітко визначений період [1]. В проекті часові межі можна буде регулювати точно - шляхом їх безпосереднього визначення та передачі до аналітичного модуля.

Тепер перерахуємо всі метрики, що будуть розраховані та опишемо алгоритм їх визначення [6].

1. Кількість унікальних покупців за весь час. Для розрахунку треба порахувати кількість записів у таблиці customer.
2. Кількість унікальних активних користувачів за період, що аналізується. Для розрахунку треба порахувати кількість користувачів, що зробили покупку у магазині за даний період.
3. Кількість унікальних найменувань товарів у магазині. Для розрахунку треба порахувати кількість записів у таблиці product.
4. Кількість унікальних найменувань товарів, що були придбані за період, що аналізується. Для розрахунку треба порахувати кількість товарів, що були куплені у магазині за даний період.
5. Загальна кількість одиниць купленого товару. Розраховується як сума кількості одиниць куплених товарів усіх найменувань.
6. Кількість успішних продажів за увесь час. Для розрахунку треба порахувати кількість order_id в таблиці purchase_item (як було зазначено вище, це значення є зв'язуючим для продуктів в одному продажі).
7. Кількість успішних продажів за даний період. Для розрахунку треба порахувати кількість order_id в таблиці purchase_item за визначений період.
8. Загальний дохід за даний період від продажів. Для розрахунку необхідно скласти ціну всіх куплених товарів за визначений період.
9. Середнє значення доходу від кожного продажу. Розраховується як загальний дохід за період поділений на кількість продажів.
10. Середня кількість унікальних найменувань товарів у кожному продажі. Розраховується як середнє арифметичне від кількості унікальних найменувань товарів у продажах за даний період. В майбутньому може використовуватися для розширеного аналізу корзин покупців.



Створимо модель кластеризації для такого аналізу. Для цього опишемо асоціативні правила, за якими будемо формувати кластери (сегменти) товарної продукції. Застосуємо правило Парето з розподіленням 80/15/5 [2]. Відповідні правила такі:

1. Продукт належить до сегменту А, якщо входить у множину продуктів, що приносять найбільше доходу та формують 80% доходу від загального.
2. Продукт належить до сегменту В, якщо не ввійшов до сегменту А та входить у множину продуктів, що формують 15% доходу від загального.
3. Продукт належить до сегменту С, якщо не ввійшов до сегменту А та В та входить у множину продуктів, що формують залишок доходу - 5% від загального.

Для аналізу даних покупців проведемо RFM-аналіз (рис.4). Кожний атрибут розіб'ємо на три категорії:

- **Recency:** поділимо термін, що аналізується, на 3 рівні частини, створивши три категорії покупців - ті, що купували товари недавно, певний час тому, та давно.
- **Frequency:** для того, щоб поділити на категорії цей параметр, візьмемо максимальне значення частоти замовлень користувача та поділимо його на 3 частини.
- **Monetary:** використаємо той самий алгоритм, що і для frequency.

```
Dataset<Row> customersWithPurchasesInfo =
allJoinedData.groupBy(col(CUSTOMER_ID_FIELD))
    .agg(
        first(col(CUSTOMER_FIRST_NAME_FIELD))
            .as(CUSTOMER_FIRST_NAME_FIELD),
        first(col(CUSTOMER_LAST_NAME_FIELD))
            .as(CUSTOMER_LAST_NAME_FIELD),
        first(col(CUSTOMER_EMAIL_FIELD))
            .as(CUSTOMER_EMAIL_FIELD),
        // new field for analytics
        countDistinct(PURCHASE_ITEM_ORDER_ID)
            .as(CUSTOMER_PURCHASES_COUNT),
        sum(col(PURCHASE_LINE_VALUE))
            .as(CUSTOMER_TOTAL_VALUE_FIELD),
        max(col(PURCHASE_ITEM_PURCHASE_TIMESTAMP))
            .as(LAST_CUSTOMER_PURCHASE_TIMESTAMP),
        min(col(PURCHASE_ITEM_PURCHASE_TIMESTAMP))
            .as(FIRST_CUSTOMER_PURCHASE_TIMESTAMP))
    .withColumn(PURCHASE_FREQUENCY,
        col(CUSTOMER_PURCHASES_COUNT)
            .divide(unix_timestamp(lit(Timestamp.valueOf(request.getPeriodEnd()))))
            .minus(unix_timestamp(col(FIRST_CUSTOMER_PURCHASE_TIMESTAMP))))
    .withColumn(LAST_PURCHASE_RECENCY, percent_rank()
        .over(Window.orderBy(LAST_CUSTOMER_PURCHASE_TIMESTAMP)))
    .withColumn(PURCHASE_FREQUENCY_RANK, percent_rank()
        .over(Window.orderBy(PURCHASE_FREQUENCY)))
    .withColumn(PURCHASE_MONETARY_RANK, percent_rank()
        .over(Window.orderBy(CUSTOMER_TOTAL_VALUE_FIELD)))
    .orderBy(col(CUSTOMER_TOTAL_VALUE_FIELD).desc());
```

Рисунок 4 – Лістинг коду RFM-аналізу для веб-додатку

Відповідно, отримаємо 27 сегментів, за якими можна досліджувати дані про покупців та приймати відповідні до кожного сегменту бізнес-рішення. Далі застосовується регресійна модель для прогнозування величини продаж на кожен день наступного місяця, базуючись на даних визначеного періоду. Для цього визначається величина продажів за кожен день у даному періоді та застосовується алгоритм лінійної регресії аби сформувати найбільш близьку до даних лінію та визначити очікувані прогнози на майбутній період.

ВИСНОВКИ

Аналітичні інформаційні системи дозволяють обробляти велику кількість даних, загострюючи увагу лише на ключових факторах ефективності, моделюючи результати різних варіантів дій, відстежуючи результати прийняття рішень. Такі системи підтримують багато бізнес-рішень — від операційних до стратегічних. Тема аналітичних інформаційних систем для онлайн-торгівлі буде залишатися актуальною, як і теми способів аналітики даних, наприклад, дата-майнінг. В ході роботи були вирішені наступні завдання: виконано аналіз предметної області; проведено дослідження теоретичних основ, сучасних методик та підходів в сфері дата-майнінгу; проаналізовано та дана оцінка сучасному стану сфери послуг онлайн-аналітики; створено додаток на мікросервісній основі, що генерує аналітичні звіти за визначений період, оперуючи масивами даних про покупців, товари та покупки у онлайн-магазині; на основі існуючих методів та моделей дата-майнінгу було розроблено алгоритми для розрахунку важливих метрик діяльності магазину; реалізовано модель кластеризації продуктів магазину відповідно до АВС-аналізу та модель кластеризації покупців відповідно до



RFM-аналізу; реалізовано регресивну модель для прогнозування доходу магазину у майбутні періоди; представлено роботу алгоритму на масиві згенерованих даних та виконано аналіз отриманих результатів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Going to Market Faster: Most Companies Are Deploying Code Weekly, Daily, or Hourly. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.newrelic.com/technology/data-culture-survey-results-faster-deployment>, вільний. – Загл. з екрану.
2. Жерліцин Д.М., Левицький С.І. та ін. / Моделювання економічної динаміки: навчальний посібник. – Київ: НУБіП, 2021. – 196 с.
3. Райхельд, Ф. Эффект лояльности: движущие силы экон. роста, прибыли и непреходящей ценности / Фредерик Ф. Райхельд, при участии Томаса Тила. - М.: Вільямс, 2005. - 383 с.
4. Ian H. Witten. Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques (The Morgan Kaufmann Series in Data Management Systems) / Ian H. Witten, Eibe Frank, Mark A. Hall - 2011, 664 с.
5. Bass, Len, Kazman, Rick і Clements, Paul. Software Architecture in Practice. Third Edition. Boston: Addison-Wesley Professional - 2012, 624 с.
6. Fairbanks, George. Just Enough Software Architecture. б.м.: Marshall & Brainerd 2010.



ПРОГРАМНА КОРЕКЦІЯ ДАНИХ УЛЬТРАЗВУКОВИХ ДАТЧИКІВ В СИСТЕМАХ ОРІЄНТУВАННЯ У ПРОСТОРІ

Хараджян О.А., Земляной А.М.

Кафедра інформаційних технологій
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Люди зі слабким зором або люди з тими чи іншими вадами зору зазвичай не так погано орієнтуються в просторі, але не помічають невеликих перешкод на своєму шляху, таких як бордюри, сходишки вгору або вниз, невеликі отвори. При використанні тростини або ж із собакою-поводарем, так чи інакше, вчасно не помічені перешкоди можуть травмувати людину.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Пошук шляхів вивчення та вирішення проблеми використання датчиків та інструментів для допомоги людям з вадами зору.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сьогоднішній день для допомоги людям з вадами зору вже розроблені і представлені такі пристрої як тростина Mugo, тростина SmartCane, тростина для ходьби LaserCane та деякі інші, менш відомі. Однак [3]. Для більшості людей в нашому суспільстві незалежна мобільність - це те, без чого вони не можуть уявити своє життя, як особисте, так і професійне. В результаті ми асоціюємо незалежну мобільність з орієнтацією в просторі, яка дуже часто залежить від наших органів чуття. Як тільки один з них слабшає або навіть повністю відключається, виникають труднощі, і це почуття повинно бути компенсовано як іншими почуттями, так і компенсаторними засобами. Особи з важкими порушеннями зору представляють одну з груп, чиє просторове сприйняття за допомогою зору обмежено або відключено. Особи з порушеннями зору являють собою широку категорію осіб зі станом, яке навіть після максимально можливої корекції (фармакологічної, хірургічної або оптичної) викликає труднощі в їх повсякденній діяльності [4].

Для більшості зрячих людей переміщення з місця на місце є фундаментальним компонентом повсякденного життя, виконуваним без особливих свідомих роздумів або активної уваги. Якщо запитати людей, як вони орієнтуються, яку інформацію вони використовують для підтримки своєї поведінки, або наслідки того, що станеться, якщо цю здатність відібрати, переважна більшість ніколи не замислювалася про подібні проблеми і не мають безпосередньої відповіді [1].

Традиційні допоміжні технології для сліпих включають білі тростини, собак-поводирів, програми читання з екрану і так далі. Однак дальність виявлення білих тростин дуже мала (не більше 1,5 метра), і, отже, люди з порушеннями зору можуть відразу виявити довколишні перешкоди тільки на рівні землі. Собаки-поводирі також використовуються для навігації до місця призначення, уникаючи небезпек, з якими такі люди можуть зіткнутися на своєму шляху. Однак важко забезпечити достатню кількість собак-поводирів через тривалі періоди часу, необхідні для їх навчання, а також високі витрати, пов'язані з їх навчанням. Крім того, людям з порушеннями зору також досить важко належним чином піклуватися про живих собак.

Сучасні мобільні допоміжні технології стають все більш дискретними і включають (або поставляються за допомогою) широкий спектр мобільних комп'ютеризованих пристроїв, включаючи всюдиущі технології, такі як мобільні телефони. Такі дискретні технології можуть допомогти пом'якшити культурну стигматизацію, пов'язану з більш традиційними (і помітними) допоміжними пристроями.

Якщо інші просторові вхідні дані можуть передавати ту ж просторову інформацію, що і зір, то складно сказати чому до цих пір так багато суперечок про точність просторової поведінки сліпих людей в порівнянні зі зрячими. Відповідь полягає в типі і характері просторової інформації, яка важлива для невізуального сприйняття, і в тому, як ця інформація використовується і представляється для підтримки просторової



поведінки. У цьому розділі будуть розглянуті дві основні відмінності в просторовому сприйнятті між зрячими та, відповідно сліпими людьми (або людьми з порушеннями зору):

- використання інформації про навколишнє середовище, яка відрізняється своєю доступністю, надійністю і узгодженістю між візуальним і невізуальним сприйняттям;
- додаткова вимога використання когнітивних ресурсів, що вимагають зусиль і опосередкованих увагою, необхідних для навігації наосліп, в порівнянні з несвідомими і автоматичними процесами сприйняття, що лежать в основі навігації із зором.

У порівнянні із зором, тактильне сприйняття забезпечує доступ тільки до найближчої інформації в невеликому полі зору. Воно обмежене тим, що можна відчутти на відстані витягнутої руки (можливо, трішки розширюється за допомогою довгої тростини), а кодування інформації засноване на обмеженій кількості точок дотику. В результаті багато об'єктів уздовж траєкторії руху занадто великі, занадто віддалені від траєкторії або занадто небезпечні для дотику. Для порівняння меж обробки тактильної інформації було оцінено, що сенсорна пропускна здатність зору в 500 разів більше, ніж у дотику.

Слухове сприйняття забезпечує більш дистальний доступ до інформації про навколишнє середовище, ніж дотик, і він спрямований в різні боки, що дає переваги в якості «попереджувального» почуття, але ця інформація часто минуша і забезпечує меншу просторову точність у визначенні відстані і напрямку об'єктів в порівнянні із зором.

З огляду на ненадійність і недостатню деталізацію джерел невізуального зондування, які люди з порушеннями зору використовують в якості основного способу доступу до навколишнього середовища, в поєднанні з великими зусиллями, необхідними для інтеграції цієї інформації зі складними сенсомоторними ситуаціями, що лежать в основі ефективної навігації, не дивно, що сліпі люди часто демонструють більш низькі і непостійні характеристики, аніж зрячі. Незалежно від ступеня цієї мінливості, відомі відмінності в доступності просторової інформації між зором і спорідненими йому органами чуття говорять про нагальну необхідність подальших досліджень і розробок технологій мультимодального доступу до інформації, які забезпечують додаткові та цілісні сигнали навколишнього середовища для допомоги людям з обмеженим зором.

Сучасні розробки та технології дозволяють сліпим людям і людям з ушкодженнями зорової системи покращувати розпізнавання об'єктів і орієнтацію в просторі, що призводить до загального поліпшення якості їх життя.

Навігаційні рішення, які спрямовані на розширення досяжності стандартних мобільних пристроїв шляхом інформування користувача про інформацію, що виходить за рамки його безпосереднього маршруту подорожі, а також спрямовані на допомогу в задачах «орієнтації», являють собою найбільш багатообіцяючі досягнення в технології доступу до інформації для людей з вадами зору.

Люди зі слабким зором або люди з тими чи іншими вадами зору зазвичай не так погано орієнтуються в просторі, але не помічають невеликих перешкод на своєму шляху, таких як бордюри, сходинки вгору або вниз, невеликі отвори. При використанні тростини або ж із собакою-поводарем, так чи інакше, вчасно не помічені перешкоди можуть травмувати людину.

На сьогоднішній день вже розроблені і представлені такі інструменти для допомоги людям з вадами зору, як тростина Mugo, тростина SmartCane, тростина для ходьби LaserCane та деякі інші, менш відомі. Ці тростини або використовують лазерні датчики і тоді не вимагають контакту з поверхнею, або в них використовуються ультразвукові датчики, але тоді на кінці тростини знаходиться колесо або сфера, що рухається по поверхні, по якій пересуваються люди. Тому ми розглядаємо можливість вибору датчиків для системи в допомогу людям з порушеннями зору. Ці перетворювачі повинні бути такими, щоб їх розміри можна було інтегрувати в звичайну тростину для ходьби. Зовнішній діаметр цієї тростини зазвичай становить 22-30 міліметрів. Додатковою вимогою при цьому є те, що людині, яка рухається, не потрібно було б торкатися поверхні, по якій відбувається рух, кінцем палиці. Відстань, на якій пристрій виявляє перешкоду, має бути не менше 1,5-2,0 метрів.

Для вимірювання невеликих відстаней застосовуються інфрачервоні (ІЧ) лазерні та ультразвукові датчики відстані. Інфрачервоні датчики відстані містять світлодіод ІЧ-передавача і фотоприймач ІЧ-приймача. Інфрачервоний світлодіод випромінює інфрачервоний сигнал, а інфрачервоний фотодетектор виявляє відбитий сигнал. Амплітуда цього відбитого сигналу зазвичай обернено пропорційна відстані від об'єкта до інфрачервоного приймача. Максимальна відстань - це поріг для визначення присутності об'єкта. Прикладом такого датчика є датчик діапазону Sharp GP2Y0A02YK0F. Даний датчик є аналоговим інфрачервоним датчиком для визначення присутності об'єкта на відстані від 20 до 150 сантиметрів. Основним недоліком цього датчика є те, що для вимірювання відстані використовується метод триангуляції. З цієї причини результати вимірювань залежать від кута падіння ІЧ-випромінювання на контрольовану поверхню, що



неприйнятно для даної задачі. Істотним недоліком оптичного, в тому числі лазерного, датчика є погана стійкість до погодних умов. Наприклад, забруднення детектора призводить до неможливості виявлення об'єктів, в той час як ультразвукові датчики з тим же ступенем забруднення продовжують працювати, але з меншою чутливістю.

Звісно також бажано використовувати датчик з широким діапазоном температур, який буде витримувати температуру від мінус 40 до плюс 70 градусів по Цельсію. Іншим чинником, який слід враховувати, є ширина променя, інформація про яку зазвичай міститься в технічній документації на датчик або може бути визначена експериментально.

Принциповою відмінністю від інших конкуруючих пристроїв є сканування всіх об'єктів не тільки в горизонтальній площині, але і під нею, тобто наявність виступів, сходів, що ведуть вниз, а також колодязів і ям, вибоїн та інших подібних речей.

Запропонований пристрій показав хороші результати при скануванні простору в русі, в лабораторних умовах. При виході на вулицю відразу з'ясувалося, що одним з очевидних недоліків є вихідний пристрій. У типовому вуличному середовищі через шум, звук за допомогою звичайних п'єзоелектричних датчиків не чути при використанні навушників. Користувач також може відчувати певний дискомфорт через новизну пристрою. Людина отримує компенсацію за нестачу зору в посилені слухових відчуттях, і людина не може перешкодити їм функціонувати краще, відповідно до цього сліпі люди або люди з вадами зору повинні пристосуватися до користування пристроєм та навчитися відповідно реагувати на сигнали від датчиків, навіть коли перешкода знаходиться досить далеко і сигнал від неї є доволі тихим.

Можна зробити висновок, що найбільш ефективним було б використовувати не тільки один тип вихідного сигналу (або ж сигналу безпеки), але і кілька одночасно. Додатковим інформаційним каналом для людей з вадами зору може бути джерело вібрації в рукоятці тростини. В даному випадку використання вібраційного сигналу у вигляді періодичних пакетів імпульсів реалізується завдяки частоті вібраційного сигналу, що кодує тип перешкоди (крок вгору або крок вниз), і частоті послідовності імпульсів, яка буде використовуватися для кодування відстані до перешкоди, тобто чим ближче перешкода, тим вище частота послідовності імпульсів.

Для того щоб мати можливість використовувати таку тростину як звичайну тростину для ходьби, необхідно виділити моменти, коли вона займає фіксоване положення в просторі. Це може бути реалізовано, в тому числі, за допомогою системи обробки вимірювальної інформації двохосових акселерометрів. У компонуванні системи допомоги людям з вадами зору в нашому випадку використовуються два ультразвукових датчика HC-SR04, які забезпечують працездатність системи при виявленні перешкоди (наприклад, крок вгору або крок вниз).

Для вимірювання невеликих відстаней застосовуються інфрачервоні (ІЧ) лазерні та ультразвукові датчики відстані. Інфрачервоні датчики відстані містять світлодіод ІЧ-передавача і фотоприймач ІЧ-приймача. Інфрачервоний світлодіод випромінює інфрачервоний сигнал, а інфрачервоний фотодетектор виявляє відбитий сигнал. Амплітуда цього відбитого сигналу зазвичай обернено пропорційна відстані від об'єкта до інфрачервоного приймача. Основним недоліком цього датчика є те, що результати вимірювань залежать від кута падіння на контрольовану поверхню, що неприйнятно для даної задачі.

Істотним недоліком оптичного, в тому числі лазерного, датчика є погана стійкість до погодних умов. Наприклад, забруднення детектора призводить до неможливості виявлення об'єктів, в той час як ультразвукові датчики з тим же ступенем забруднення продовжують працювати, але з меншою чутливістю.

В наш час розробляються чимало систем для допомоги людям з вадами зору. Основною метою таких систем є надання інформації про характер перешкод. В якості вимірювальних датчиків в такій системі зазвичай використовується пара ультразвукових датчиків. Ультразвукові датчики можуть мати як окремі передавачі і приймачі, так і комбіновані [2].

Одним з подібних датчиків є датчик HC-SR04. Цей ультразвуковий датчик може вимірювати відстань до перешкод в діапазоні від 2 сантиметрів до 4 метрів. Він найкращий з точки зору співвідношення ціни до якості, але його розміри, складові елементи 40 на 20 на 15 міліметрів, не дозволяють розмістити його всередині звичайної тростини. Датчики паркування використовують комбінований випромінювач і приймач. Найбільш ефективними датчиками паркування на відстані від 25 сантиметрів до 1,8 метра є датчики, які відповідають бажаному діапазону відстаней.

Існують окремі модулі ультразвукових датчиків (сонари), такі як LV-MAXSONAR-EZ1, що дозволяють виявляти об'єкти на відстанях до 6,45 метра. Цей сонар є одним з типових рішень на базі ультразвукових датчиків MaxSonar-UT фірми Maxbotix. Вихідні сигнали модуля про відстань до об'єкта представлені в трьох формах: аналоговий сигнал, ШІМ і послідовні дані приймача та передавача. Існує також герметична конструкція даного модуля ультразвукового датчика LV-MAXSONAR-WRC1.



На роботу ультразвукового датчику відстані впливають наступні фактори:

- температура і вологість повітря;
- відстань до об'єкта;
- розташування об'єкта відносно датчика (згідно діаграми випромінювання).

Температура та вологість повітря впливають на швидкість звуку в повітрі. в діапазоні температур експлуатації пристрою похибка вимірювання може складати до 3%. Фактор відстані до об'єкта важливий, тому що росте ймовірність відбиття від сусідніх предметів, до того ж і сам сигнал загасає з відстанню. Також для підвищення точності треба правильно направити датчик: зробити так, щоб предмет був в рамках конуса діаграми спрямованості. Для зменшення помилок і похибки вимірювань зазвичай виконуються наступні дії:

- обчислення середнього значення;
- за допомогою датчиків (наприклад, DHT11 або DHT22) визначається температура і коректується відстань;
- формування необхідної діаграми спрямованості за допомогою обертання одного датчика або розміщення декількох датчиків.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Dakopoulos D. Wearable obstacle avoidance electronic travel aids for blind: a survey / D. Dakopoulos, N.G. Bourbakis // Systems, Man, and Cybernetics. Part C: Applications and Reviews. Vol. 40. - New York: IEEE, 2010. - № 1. - P. 25-35.
2. Ray A. Robotics and Automation / A. Ray, L. Behera, M. Jamshidi. - Orlando: IEEE Systems Journal, 2008. - 362 p.
3. Hakobyan L. Mobile assistive technologies for the visually impaired / L. Hakobyan, J. Lumsden, D. O'Sullivan, H. Bartlett // Survey of Ophthalmology. Vol. 58. - Amsterdam: Elsevier, 2013. - № 6. - P. 513-528.
4. Hill E.W. How persons with visual impairments explore novel spaces? / E.W. Hill, J.J. Rieser, M. Hill, J. Halpin, R. Halpin // Journal of Visual Impairment & Blindness. Vol. 87. - Washington: AFB Press, 1993. - № 8. - P. 295-301.



Розділ 5

Теорія та практика перекладу



МОВЛЕННЄВИЙ ПОРТРЕТ ГОЛОВНИХ ПЕРСОНАЖІВ ФІЛЬМУ «SPIDER-MAN: FAR FROM HOME» В ОРИГІНАЛІ ТА ПЕРЕКЛАДІ

Бережна М.В., Гура К.К.

Кафедра теорії та практики перекладу
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Образ персонажа художнього твору – це завжди поєднання характеру, зовнішності, мовленнєвої характеристики, вчинків, а також соціального статусу, що втілюються за допомогою певних художньо-композиційних та мовних засобів. Автор художнього твору використовує експліцитні та імпліцитні засоби та прийоми при створенні образу персонажа. Експліцитні риси – це пряма вказівка на індивідуальний характер, вік, національну приналежність, посаду, рівень освіти, статус персонажа у суспільстві тощо. Імпліцитні засоби охоплюють різні варіанти поєднання стилістичних засобів та прийомів, вкраплення в репліках героїв зниженої чи високої лексики, діалектизмів, сленгізмів та випадків інтертекстуальності, для розуміння яких реципієнт повинен мати додаткові фонові знання [1, с. 11].

Мовний портрет – це особистісний і водночас типологічний спосіб передачі промови персонажа, що зображує характер героя у безперервному розвитку, його світогляд, ідеологічну установку, політичний рівень [2, с. 287]. Завдяки змінам у мовленні персонажа можна показати зміни особистості та способу життя героя, розкрити його емоційний стан. Іншими словами, це стає важливим способом типізації та персоналізації персонажів [3, с. 116]. Одним із продуктивних засобів типізації персонажів виступає їх класифікація за певними архетипами. Поняття «архетип» сприймаємо у роботі як повторюваний художній образ, який поєднує персонажів з типовими психологічними характеристиками та спільними мовними особливостями.

Мета перекладача при відтворенні художнього тексту – зрозуміти, оцінити важливість та зберегти важливі для сюжету та потенційного емоційного впливу на реципієнта елементи тексту оригіналу. При перекладі аудіовізуальних художніх текстів (ігрових фільмів) часові рамки та візуальний ряд обмежують можливості перекладачів, внаслідок чого їм часто доводиться шукати ситуативні стратегії розв'язання перекладацьких проблем [4], що може призводити до втрати певних елементів оригіналу чи їх невірного відтворення.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Визначити психолінгвістичну характеристику головних персонажів аудіомедіального тексту відповідно до їхніх архетипів, а також особливості її відтворення в англо-українському художньому перекладі.

Для досягнення мети передбачено розв'язання наступних завдань: 1) актуалізувати поняття «архетип», «мовленнєва характеристика» та «образ персонажа»; 2) проаналізувати художній фільм *Spider-Man: Far from Home* («Людина-павук: далеко від дому») та провести аналіз мовлення головних персонажів; 3) визначити архетипи основних героїв фільму на основі класифікації, запропонованої В. Шмідт [5]; 4) визначити основні ознаки та особливості мовних одиниць, через які проявляється архетип персонажа; 5) визначити способи перекладу реплік, що формують архетип персонажа.

Об'єктом дослідження є 635 реплік, які формують мовленнєву характеристику головних персонажів у художньому фільмі *Spider-Man: Far From Home* та їх відповідники українською мовою.

Матеріалом дослідження є художній фільм *Spider-Man: Far From Home* («Людина-павук: далеко від дому»), 2019 року та його переклад українською мовою. Фільм розповідає історію хлопця-підлітка, що у свої шістнадцять років має зробити правильний вибір та врятувати світ від ворожого нападу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У дослідженні визначаємо архетипи трьох головних персонажів цього фільму, а саме: Пітера Паркера (Людини-павука, головного протагоніста), Мішель Джонс-Уотсон (коханої дівчини Пітера Паркера) та



Квентіна Бека (Містеріо, головного антагоніста); встановлюємо, які архетипні елементи формують їх мовлення, та визначаємо, чи були змінені архетипи у перекладі.

Адекватність перекладу аудіовізуального тексту є однією з найголовніших запорук успіху стрічки у країні перекладу. З одного боку, дубльований переклад вимагає стислої передачі інформації, адже зазвичай відсутня можливість пояснити невідомі глядачам реалії, що зустрічаються у мовленні персонажів або передати гру слів, яка була наявна в оригіналі. Однак, з іншого боку, на практиці було доведено, що використання дубляжу в багатьох країнах світу демонструє його стабільну популярність. У кінематографії роль мовного портрета також є великою. У сучасних фільмах нерідко можна почути використання діалектів та соціолектів, іншими словами фонетичні, граматичні чи стилістичні відхилення від літературної мови, зумовлені культурними та соціальними чинниками, віком персонажа, його освітнім рівнем, гендерною приналежністю, психологічним станом тощо.

Однак, не завжди інтенції автора можуть бути збережені при перекладі. Однією із причин спотворень є прагнення компанії-прокатника створити більш цензурну версію кінокартини згідно зі стандартами цільової мови. Іншою причиною може стати спроба наблизити образи головних героїв фільму до архетипних образів, характерних для культури тієї країни, де здійснюється прокат фільму, щоб зробити їх ближчими для глядачів та забезпечити вищі касові збори.

Слід зазначити, що при передачі мовного портрета персонажа у перекладі, поява змін може бути пов'язана із мовною особистістю перекладача, що виконує адаптацію тексту. Вона являє собою комбінацію різних соціокультурних, мовних, мовленнєвих чинників та перекладацьких компетенцій, а також деяких особистісних здібностей: креативних, емоційної тощо.

Також, слід пам'ятати про те, що при перекладі фільмів часові рамки та візуальний ряд обмежують можливості перекладачів, їм часто доводиться шукати ситуативні стратегії розв'язання перекладацьких проблем. Так, наприклад, щоб уникнути нерозуміння того, що відбувається на екрані, при перекладі використовуються компенсації. Такий спосіб перекладу забезпечує успішність створення мовою перекладу нової версії кінокартини, що буде максимально точно передавати оригінал.

У ході проведення дослідження були отримані такі результати.

За класифікацією В. Шмідт [5], Пітер Паркер поєднує у собі два архетипи. Панівним є архетип «Блазень», а допоміжним – «Захисник». До характерних рис першого відносимо:

- страх брати на себе відповідальність;
- перекладання своїх обов'язків на інших персонажів;
- наявність розвинутої уяви;
- небажання дорослішати.

До характерних рис другого відносимо прагнення захистити своїх рідних та близьких, і готовність виступити на захист всього людства.

Серед мовних елементів, характерних для реплік Пітера є:

- використання розмовної фрази *Oh my God*, коли він втрачає контроль над ситуацією, що демонструє його емоційність та безпосередність;
- частотне вживання елементів надмірної ввічливості *sorry*, *excuse me*, які свідчать про його увагу до почуттів інших або невпевненість у собі;
- використання розмовної лексики, особливо звернення *man*, що є характерним для підліткового мовлення.

Для архетипу «Зрадник» (Квентін Бек) є характерними такі риси:

- він відчуває себе недооціненим, та бажає отримати повагу та визнання за свої зусилля; він не відчуває себе злодієм, а хоче лише добитися справедливості;
- розглядає інших людей як пішаків, що мають слухняно виконувати його накази;
- прикидається другом у спілкуванні зі своїми ворогами задля досягнення своїх цілей; зраджує тих, кого вважає винним у тому, що його життя не склалося.

Серед характерних рис мовлення: використання сарказму (коли відкривається його справжня природа) та дружнього гумору (коли він вдає старшого друга для Паркера), використання у мовленні маніпулятивних



стратегій, неоднозначних відповідей та наказового способу у спілкуванні з тими, кого він вважає нижчими за себе.

До характерних рис архетипу «Кохана дівчина», який втілює Мішель, відносимо:

- частотне згадування про неї у мовленні головного героя;
- головний герой піклується про її безпеку;
- вона є абсолютною протилежністю головного героя за характером;
- схильність показувати іншим свої інтелектуальні можливості;
- зацікавленість у житті головного героя.

Серед частотних перекладацьких трансформацій зазначимо дослівний переклад, модуляцію, вилучення та компенсацію. Також зустрічаються випадки використання генералізації, конкретизації та додавання. Переклад вважаємо адекватним, адже він вірно передає зміст реплік, що сприяє збереженню архетипів обраних у перекладі. Переважання дослівного перекладу та модуляції, яка в цілому зберігає зміст оригіналу, обумовлено культурною близькістю англійської та української аудиторій, для яких досліджувані архетипи та їх характерні психолінгвістичні риси є спільними.

ВИСНОВКИ

Подальші перспективи роботи – дослідження робіт інших авторів задля аналізу різних архетипів персонажів, їх мовленнєвих портретів, а також особливостей перекладу архетипно-маркованих фраз з англійської українською мовою.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережна М. В. Відтворення мовленнєвої характеристики персонажів (на матеріалі англійських художніх текстів та їх перекладів українською мовою). *Science and Education a New Dimension. Philology*, 2017. V(34), Issue: 124. С. 11-15.
2. Гурбик Ю. Сутність та зміст поняття «Мовна характеристика», як стилістичний засіб створення образів персонажів. *Дніпро : Сучасний рух науки*, 4-5 квітня 2019. С. 286-290.
3. Лисиченко Т. Ю. Мовленнєвий паспорт особистості як основа творення художнього образу: граматики та поетики помилок. *Лінгвістичні дослідження: Зб. наук. праць ХНПУ ім. Г. С. Сковороди*. Вип. 46, 2017. С. 115-126.
4. Matkivska N. *Audiovisual Translation: Conception, Types, Characters' Speech and Translation Strategies Applied*. Kalbų Studijos, No.25, 2014. P. 38-44.
5. Schmidt V. *The 45 Master characters*. Cincinnati, Ohio: Writers Digest Books, 2007. 256 p.



МОВЛЕННЄВА ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРСОНАЖІВ ЗА ЇХНІМИ АРХЕТИПАМИ (НА МАТЕРІАЛІ КІНОСТРІЧКИ «JUMANJI: WELCOME TO THE JUNGLE»)

Бережна М.В., Сухоніна К.М.

Кафедра теорії та практики перекладу
Криворізький відокремлений підрозділ ЗІЕІТ
Кривий Ріг, Україна

ВСТУП

Мова є головним елементом людської індивідуальності, чинником її дії, думок, розуміння ступеню існування у світі, ізолюваності цивілізацій у світі. Розуміння мови віддзеркалюється у великій кількості галузей наукового знання. Так, з точки зору психології, мова – це історично усталена структура комунікації людей за допомогою мовлення. Художній текст – це вимисел автора, вигаданий, примарний світ; але отримувач інформації сприймає його як царину, яка, малоімовірно, але існує або може існувати в реальному житті, і тому у реципієнта утворюється індивідуальне відношення до такого ймовірного світу [4]. Глумачення художнього перекладу диктує творче відтворення оригіналу; при цьому мають відтворюватися літературні характеристики мови оригіналу.

МЕТА ТА ЗАДАЧІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Задачею є предмет перекладу як відтворення близького за значенням природного еквівалента тексту оригіналу у мові, на яку перекладається цей текст. Художній переклад є продуктом міжкультурної комунікації, іншомовним культурним наслідуванням оригінальних творів, що відповідають вимогам і концепціям літературної комунікації на певному етапі суспільного розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ю. Найда наголошує, що задачею перекладу є відтворення близького за значенням природного еквівалента тексту оригіналу у мові, на яку перекладається цей текст, а, безумовно, найбільша подібність визначається, насамперед, однаковою реакцією реципієнтів перекладу і оригіналу [6, с. 31].

Художні образи персонажів різних жанрів і форм завжди привертала увагу багатьох науковців. Поява, бурхливий розвиток та популярність кіноіндустрії дали поштовх до вивчення типових образів персонажів (архетипів). Архетипи – це цінний інструмент, яким вправно володіють автори-професіонали. Архетипи формуються не на основі уявлень однієї людини про людей, а на основі досвіду всього людства про людей. Використання архетипу звужує суть персонажа, вирізняє його на фоні інших персонажів. Кожен архетип має власний набір мотивів, страхів і проблем, які рухають його та сюжет вперед. Важливо детально знати кожен сторону особистості персонажа, щоб розуміти, як він буде діяти в тій чи іншій ситуації.

Поняття архетипу досі досить широко трактується через неможливість чіткого визначення меж поняття. Американський дослідник міфології Дж. Кемпбел визначає архетип як проєкцію несвідомого значення у зразку тексту [3, с. 243]. С. Пригодій зазначаючи «архетип як колективне несвідоме в художніх текстах», має на увазі те, що реалізація архетипу залежить від індивідуального таланту митця [5, с. 120]. Можна сказати, що будь-який міфологічний, літературний і кінематографічний герой є архетипним символом.

Глумачення мовленнєвої характеристики героя розглядається століттями, оскільки портрет персонажа є одним із засобів створення літературного образу. Основоположником поняття мовленнєвого образу особи став М. В. Панов, який створив власну модель втілення образу. За основу науковець брав соціальні характеристики особистостей такі як належність до певної соціальної верстви, наявність у мові діалектних рис, вік, рід занять тощо. Мовленнєва характеристика в першу чергу, виражається в процесі прямого втілення мови героїв в художньому творі.

Необхідність збереження мовного портрета у перекладі сприймається як належне і є частиною створення адекватного перекладу. Перед перекладачем відкривається безліч можливостей у здійсненні цього складного завдання. Незалежно від способу перекладу, основною метою перекладача є передача художньо-естетичних



рис першотвору, відтворення цілого художнього тексту мовою перекладу. Перекладач має сприйняти вихідний текст, правильно його інтерпретувати та відтворити засобами мови перекладу.

Мета роботи: визначити складові психолінгвістичних образів персонажів за архетипами в англійській мові кінострічці «Джуманджі: Поклик джунглів» та способи їх відтворення в українському перекладі.

Об'єкт дослідження: 1631 речення, які формують мовленнєву характеристику головних персонажів та їх відповідники українською мовою. Предмет дослідження: особливості мовлення головних персонажів за архетипами та способи відтворення з англійської мови українською досліджуваних одиниць перекладу.

Робота виконана на матеріалі художнього фільму «Джуманджі: Поклик джунглів» режисера Джейка Кездана загальною тривалістю 119 хвилин, а також його перекладу українською мовою.

В роботі розкриваємо особливості архетипів головних персонажів, спираючись на класифікацію архетипів В. Шмідт [7]. Провівши аналіз мовлення та поведінки головних героїв під час гри у Джуманджі та поза нею, ми визначили архетипи персонажів, а також основні ознаки та особливості їхнього мовлення:

1. Спенсер Гілпін - The Recluse «Самітник». Архетип характеризує персонажа як чутливого інтроверта з багатим внутрішнім життям, незграбного підлітка, що цурається людей і має проблеми з соціалізацією; він жадає кохання й дружнього спілкування, але не знає, як їх отримати. Перевтілюючись у ігровий персонаж, наш герой змінює архетип на Male Messiah «Чоловіка-месію». Обравши ігровий образ Смолдера Брейвстоуна, Спенсер перевтілюється у стратегічного лідера, зосередженого на місії порятунку ігрового всесвіту, та готового пожертвувати собою задля благополуччя своєї команди.

2. Бетані Уокер - The Seductive Muse «Спокуслива Муза». В реальному житті вона популярна, дещо егоцентрична студентка, яка занадто переймається власною зовнішністю. Бетані – експресивна, відкрита та безпосередня. Вона сповнена життя та знає, чого хоче. У мовленні «Спокусливої Музи» відсутні (або значно нижчі за середньостатистичні для фільму) окличні речення, ін'юнктиви, прямі мовленнєві акти, квеситиви, негативна оцінна лексика. Натомість характерними є непрямі мовленнєві акти, лексика на позначення позитивних емоцій, використання займенника другої особи однини та множини. Такі елементи формують образ хитрої та чуттєвої героїні, яка прагне до самореалізації, любить бути у центрі уваги та вміє досягати своїх цілей, маніпулюючи емоціями інших [2, с. 17]. Опинившись у грі, Бетані змінює архетип на Magi «Маг». У грі вона обирає Шелдона (Шеллі) Оберона, професора картографії, криптографії, археології та палеонтології. Це помічник героїв, але якого інколи важко залучити як потенційне джерело інформації чи допомоги. В нашому випадку Бетані у архетипі «Маг» є помічником усіх головних героїв. Таким чином Бетані вчиться помічати людей навколо, побороти свій егоцентризм.

3. Марта Кеплі - The Troubled Teen «Проблемна юначка». Персонаж цього архетипу характеризується як егоїстичний, агресивно-пасивний підліток. Марта – пригнічена, розчарована у світі юначка, що завжди незадоволена оточенням, перетворюючи свою невпевненість і закомплексованість в образи, спрямовані проти інших людей. «Проблемна юначка» сконцентрована на власних проблемах та емоціях, вона часто страждає від депресії, що зумовлює частотне використання займенників першої особи однини, лексики на позначення негативних емоцій. Вона використовує конфронтативний стиль спілкування, тактики образи, звинувачення й ухилення від розмови, риторичні запитання та перебільшення, знижену й неполіткоректну лексику, сарказм. У її мовленні частотним є використання займенника другої особи уоч для демонстрації конфліктності персонажа [1, с. 11-12].

Всередині гри вона перевтілюється у Рубі Раундхаус, яка є втіленням архетипу The Femme Fatale «Фатальна жінка». Це холодна, фатальна жінка, яка використовує власну привабливість заради маніпуляції чоловіками. Цей архетип є антиподом до «Спокусливої музи» та використовує свою красу та привабливість заради підступу та зради. Бетані допомагає Марті «вжитися» в нову для неї роль та повірити у власні сили.

4. Ентоні Джонсоа, або Фрідж - Best Friend «Найкращий друг». Це персонаж, який завжди поруч, готовий, але не завжди здатний допомогти. Персонаж даного архетипу здатен створювати на шляху героя перепони, а також емоційно відсторонитися від товариша через заздрощі чи непорозуміння. Фрідж колись був найкращим другом Спенсера, але з часом персонажі майже перестали спілкуватися. Опинившись у грі, Фрідж, як і Бетані змінює свій архетип на Magi «Маг». Це всезнаючий мудрець, який пройшов через те, через що проходить герой, можливо кілька разів. В нашому випадку Фінбар є персональним помічником Смолдера Брейвстоуна, що допоможе колишнім друзям порозумітися.

ВИСНОВКИ

Дослідження продемонструвало численні приклади реалізації архетипів через особливості мовлення персонажів на різних мовних рівнях. Аналізуючи відтворення архетипів персонажів у перекладі, можемо зробити висновок, що серед використаних перекладацьких трансформацій найбільш продуктивними



виявилися модуляція, нульова трансформація, граматична заміна, експлікація, вилучення та додавання, генералізація, членування речень, конкретизація та компенсація.

Серед перспектив дослідження – аналіз робіт інших авторів на тему мовленнєвої характеристики та складових психолінгвістичних образів персонажів за архетипами, а також способів їх відтворення у перекладі.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережна М.В. Психолінгвістичний архетип «Проблемна юначка». Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. 2021. № 52, том 1. С. 8-11. DOI <https://doi.org/10.32841/2409-1154.2021.52-1.2>
2. Бережна М.В. Червона Королева vs Біла Королева: мовленнєвий портрет (у фільмі Т. Бертона Alice in Wonderland). Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. 2021. № 50, том 1. С. 14-17. DOI <https://doi.org/10.31812/123456789/5060>
3. Кемпбел Дж. Герой із тисячею облич / укр. пер. О. Мокровольський. К.: Вид. дім «Альтернативи», 1999. 329 с.
4. Науменко А. М. Філологічний аналіз тексту (основи лінгвопоетики). Вінниця: Нова книга, 2005. – 416 с.
5. Пригодій С. Архетип і компаративістика. Проблеми семантики, прагматики та когнітивної лінгвістики, 2007. Вип. 11. С.281–286.
6. Nida E. A. Toward a Science of Translating. Leiden: B. J. BRILL, 1964. 331 p.
7. Schmidt V. The 45 Master characters. Cincinnati, Ohio: Writers Digest Books, 2007. 256 p.



ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Праці ЗІЕІТ

Науковий журнал

Наукове видання

Рекомендовано до видання
рішенням Вченої ради ЗІЕІТ

№ 7 від 24.02.23

2023 рік