

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-  
ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**  
**INTERNATIONAL SCIENTIFIC  
AND PRACTICAL CONFERENCE**

**Актуальні питання економіки,  
управління, технологій та права**

**Current issues in economics,  
management, technology, and law**



**1 серпня 2025 р.  
м. Черкаси, Україна**

**August 1, 2025  
Cherkasy, Ukraine**



**EASTERN EUROPEAN  
CENTER FOR SCIENTIFIC  
RESEARCH**

Міжнародна науково-  
практична конференція

**Актуальні питання  
економіки, управління,  
технологій та права**

Матеріали

1 серпня 2025 р.

м. Черкаси, Україна



**EASTERN EUROPEAN  
CENTER FOR SCIENTIFIC  
RESEARCH**

International scientific  
and practical conference

**Current issues in  
economics, management,  
technology, and law**

Proceedings

August 1, 2025

Cherkasy, Ukraine

УДК 33

DOI: <https://doi.org/10.64076/eecsr250801>

*Актуальні питання економіки, управління, технологій та права* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / Східноєвропейський центр наукових досліджень (Черкаси, 1 серпня 2025 р). Research Europe, 2025. 88 с.

До збірника ввійшли матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Актуальні питання економіки, управління, технологій та права", яка відбулася 1 серпня 2025 року. Збірник розрахований на науковців, освітян, студентів, державних службовців, представників бізнесу та широку громадськість.

Робочі мови конференції: українська та англійська.

Матеріали конференції опубліковані мовою оригіналу та в обсязі, наданому авторами. Збірник відформатовано та підготовлено до публікації в уніфікованому стилі без змін змісту окремих тез доповідей. Автори несуть повну відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, статистичних даних, галузевої термінології та іншої інформації, поданої в їхніх матеріалах.



Відповідно до Закону України "Про авторське право і суміжні права", при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

**Research  
Europe.org**



© Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2025

© Research Europe, 2025

Офіційний сайт: [researcheurope.org](https://researcheurope.org)

UDC 33

DOI: <https://doi.org/10.64076/eecsr250801>

*Current issues in economics, management, technology, and law* : proceedings of the International scientific and practical conference / Eastern European Center for Scientific Research (Cherkasy, 2025, August 1). Research Europe, 2025. 88 p.

The collection includes the proceedings of the International scientific and practical conference "Current issues in economics, management, technology, and law", which took place on 1 August 2025. This collection is intended for scientists, educators, students, government officials, business representatives, and the general public.

Working languages of the conference: Ukrainian and English.

The conference proceedings are published in the original language and as submitted by the authors. The collection has been formatted and prepared for publication in a unified style, without altering the content of individual contributions. The authors are fully responsible for the accuracy of the facts, proper names, quotations, statistical data, industry terminology, and other information presented in their materials.



According to the Ukrainian Law on Copyright and Related Rights, proper citation of the authors is required when using any scientific ideas or materials from this collection.

**Research  
Europe.org**



© Eastern European Center  
for Scientific Research, 2025  
© Research Europe, 2025

**Official website: [researcheurope.org](https://researcheurope.org)**

**ЗМІСТ**  
**TABLE OF CONTENTS**

**СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА**

**SECTION 1. ECONOMICS**

---

**Булгакова О. О.**

Кластери інноваційної економіки

Швейцарії: поточний стан та перспективи..... 9

**Водовозов Є. Н.**

Принципи та критерії оцінки ефективності

управління транспортною системою міст..... 13

**Демурджан Ю. А.**

Фінансова стратегія підприємств альтернативної

енергетики в умовах євроінтеграції України..... 15

**Кадикова І. М.**

Концептуальні положення формування стратегії

управління соціальними програмами..... 17

**Корогодова О. О.**

Трансформація міжнародної діяльності в

умовах Індустрії 4.0 в українському контексті..... 19

**Ксандінов Н. Т.**

Удосконалення якісної та кількісної оцінки

ризиків інвестицій у портову інфраструктуру..... 23

**Кучерук О. В.**

Креативність, як найбільша

цінність товару сучасної економіки..... 27

**Sukhar, M. V.**

Methodological aspects of assessing the effectiveness

of the development of agricultural entrepreneurship

in the context of European integration..... 30

**СЕКЦІЯ 2. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ**

**SECTION 2. ACCOUNTING AND TAXATION**

---

**Скрипник С. В.**

Податкові ризики підприємств у

період економічної нестабільності..... 35

### **СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**

#### **SECTION 3. FINANCE, BANKING AND INSURANCE**

---

**Заяць О. О.**

Кредитне забезпечення аграрних підприємств  
України в умовах воєнного стану. .... 40

**Хом'як М. С.**

Регіональна кредитна система  
України в умовах війни. .... 45

### **СЕКЦІЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ**

#### **SECTION 4. MANAGEMENT**

---

**Guz, O. B.**

Intellectual transformation of Ukraine's oil  
and gas industry for global competitiveness. .... 48

**Mashchenko, M. A., Gudymenko, V. P.**

Innovative warehouse logistics: effects of  
implementing Industry 4.0 technologies. .... 51

**Ющишина Л. О.**

Психологічні аспекти переговорної  
діяльності в управлінській практиці. .... 56

**Яремчук Р. Є.**

Корупція в Україні: результати  
соціологічних опитувань. .... 58

### **СЕКЦІЯ 5. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

#### **SECTION 5. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION**

---

**Мануїлова К. В., Луньова О. К., Нелюб О. А.**

Роль місцевої влади у підтриманні громадського  
порядку в умовах воєнного стану. .... 62

### **СЕКЦІЯ 6. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**

#### **SECTION 6. TOURISM, HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS**

---

**Пригара О. В.**

Сучасні тенденції та інновації в  
культурному туризмі Великої Британії. .... 67

## **СЕКЦІЯ 7. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО**

### **SECTION 7. AGRICULTURE**

---

**Харчук О. П., Тимощук Т. М.,**

**Власюк О. А., Лобас В. А.**

Оцінка адаптивності та продуктивності

сучасних гібридів кукурудзи. .... 71

## **СЕКЦІЯ 8. ІНЖЕНЕРІЯ ТА ТЕХНОЛОГІЇ**

### **SECTION 8. ENGINEERING AND TECHNOLOGY**

---

**Іванов Г. О., Полянский П. М.**

Загальні принципи взаємозамінності. .... 76

## **СЕКЦІЯ 9. ПРАВО**

### **SECTION 9. LAW**

---

**Дерев'янку А. І.**

Формування нормативно-правової бази

міграційної політики незалежної України. .... 81

**Хомутенко В. П., Мотигін Д. В.**

Ризики суб`єктів підприємницької діяльності,

як учасників публічних закупівель. .... 83

УДК 159.9:005.57

JEL Classification: M54, D91

DOI: <https://doi.org/10.64076/eecsr250801.06>

**Ющишина Л. О.,**

канд. екон. наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту,  
Волинський національний університет  
імені Лесі Українки, м. Луцьк

## **ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕГОВОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ПРАКТИЦІ**

Сучасна управлінська діяльність дедалі більше вимагає від менеджера не лише технічних чи адміністративних компетентностей, але й глибокого розуміння психології міжособистісної взаємодії. Особливо це стосується сфери переговорів, які виступають ключовим інструментом досягнення управлінських рішень, формування партнерства, налагодження комунікацій та врегулювання конфліктів.

Переговори – це не просто обмін позиціями, аргументами чи компромісами. Це – психологічна взаємодія, у якій важливу роль відіграють когнітивні установки, емоційний стан, тип особистості, а також здатність до саморегуляції та емпатії.

На відміну від технічного погляду, психологія розглядає переговори як форму соціальної взаємодії, в якій беруть участь особистості з різними цілями, потребами та емоційними стратегіями. Успіх у переговорах суттєво залежить від уміння менеджера виявляти мотивацію співрозмовника, керувати власним емоційним станом та адаптуватися до ситуації через гнучке мислення.

Психологи Дж. Томас і Р. Кілменн ще у 70-х роках виокремили п'ять основних стилів поведінки в конфліктних ситуаціях, які безпосередньо впливають на переговорний процес: конкуренція, співпраця, компроміс, уникання та пристосування [1]. Ефективний менеджер має володіти всіма п'ятьма стилями поведінки та вміти обирати відповідну стратегію залежно від контексту.

Одним з ключових психологічних чинників переговорної діяльності є емоційний інтелект (EQ). Д. Гоулман підкреслював, що емоційна компетентність має навіть більше значення, ніж когнітивний інтелект, особливо в управлінських комунікаціях [2]. Високий рівень EQ допомагає зчитувати емоції співрозмовника, попереджувати ескалацію конфлікту, підтримувати емоційний баланс навіть у напружених ситуаціях, формувати довіру – критично важливу умову для будь-яких переговорів. Адже, коли менеджер зустрічається з опором з боку підлеглих під час організаційних

змін, нераціональні аргументи не спрацьовують. Тут на перший план виходить емпатія, визнання емоцій іншого та правильна побудова діалогу.

Ще один важливий психологічний аспект – техніки впливу, що застосовуються у переговорному процесі. Р. Чалдіні описав шість принципів соціального впливу, зокрема: принцип взаємності, соціального доказу, авторитету, дефіциту, симпатії та послідовності [3]. Ці принципи істотно визначають поведінку учасників переговорів, впливаючи на прийняття рішень і формування довіри між сторонами. Менеджери часто використовують їх інтуїтивно – наприклад, створюючи відчуття ексклюзивності, апелюючи до авторитетних думок, або демонструючи готовність до взаємності. Водночас виникає етичне питання: де межа між переконанням і маніпуляцією?

Успішні переговорники уникають маніпуляцій, бо знають: довіра – найцінніший капітал. Психологічна компетентність дозволяє досягати результату без маніпуляцій, використовуючи прозору комунікацію, аргументацію та емоційну чесність.

Переговори – це не лише про те, що сказано вголос. За різними даними, близько 70% інформації передається невербально: через міміку, інтонацію, жести, дистанцію, швидкість мовлення. Високий рівень психологічної чутливості полегшує менеджеру "зчитування" стану співрозмовника ще до того, як він сформулює свою позицію.

Окремо варто виділити техніку активного слухання, яку вперше описав К. Роджерс [4]. Вона включає: перефразування, уточнення, невербальну підтримку, рефлексивне відображення емоцій. Такий підхід сприяє не лише краще зрозуміти партнера з переговорів, а й знизити рівень напруги, сформувати атмосферу співпраці.

Один з дієвих інструментів для менеджера – психологічна типологізація партнерів з переговорів. У теорії Майєрс-Брігґс або соціально-психологічному портретуванні (DISC-модель), передбачається, що різні типи людей вимагають різних підходів [5]:

- раціональний аналітик очікує чіткої логіки;
- імпульсивний комунікатор реагує на емоційний вплив;
- домінуючий тип хоче контролю, тому варто дати йому "ілюзію вибору".

Психологічна гнучкість полягає у здатності адаптуватися до особистісних характеристик співрозмовника, зберігаючи при цьому власну цілісність та позицію.

Отже, переговори в управлінській практиці – це не лише технічне досягнення угоди, а глибокий психологічний процес, який вимагає саморефлексії, розуміння поведінкових патернів і чутливості до емоційних сигналів.

Менеджер нового покоління – це не лише стратег і адміністратор, а й психолог у широкому сенсі цього слова: уважний, гнучкий, емоційно стійкий, здатний будувати комунікацію не лише з позиції влади, а з позиції партнерства.

Тому формування переговорної компетентності сучасного управлінця неможливе без включення психологічної підготовки – як на рівні знань, так і на рівні практичних навичок.

### Список використаних джерел

1. Jones J. E. *The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument. Group & Organization Studies*. 1976. 1(2), 249–251. <https://doi.org/10.1177/105960117600100214>.
2. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. С.-Л.Гумецької. Харків : Віват, 2018. 512 с.
3. Чалдіні Р. Психологія впливу. Переконайте та досягайте успіху! (оновлено та доповнено) / пер. з англ. Н. Коваль, А. Зорницький. Харків : Видавництво "КСД", 2024. 608 с.
4. Rogers C. R., Farson R. E. Active Listening. Excerpt from *Communicating in Business Today*. R.G. Newman, M.A. Danzinger, M. Cohen (eds). D.C. Heath & Company, 1987. URL : [https://wholebeinginstitute.com/wp-content/uploads/Rogers\\_Farson\\_Active-Listening.pdf](https://wholebeinginstitute.com/wp-content/uploads/Rogers_Farson_Active-Listening.pdf).
5. Myers I. B., McCaulley M. H., Quenk N. L., Hammer A. L. *MBTI Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto : Consulting Psychologists Press, 1998. 444 p. URL : [https://archive.org/details/mbti-manual-a-guide-to-the-development-and-use-of-the-myers-briggs-type-indicator-pdfdrive/mode/2up?utm\\_source=chatgpt.com](https://archive.org/details/mbti-manual-a-guide-to-the-development-and-use-of-the-myers-briggs-type-indicator-pdfdrive/mode/2up?utm_source=chatgpt.com).

УДК 338.439.6(477)

JEL Classification: D73, K42

**Яремчук Р. Є.,**  
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,  
Львівський державний університет  
внутрішніх справ, м. Львів

### КОРУПЦІЯ В УКРАЇНІ: РЕЗУЛЬТАТИ СОЦІОЛОГІЧНИХ ОПИТУВАНЬ

Потрібно відштовхуватися від того факту, що відомою для суспільства стає лише певна частина корупційних дій через журналістські розслідування, судові позови, відкриття кримінального провадження тощо. Прояви корупції характеризуються різноманітністю, що реально унеможлиблює