

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:**

1. *Promińska U., Ustawa o znakach towarowych. Komentarz, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1998. 200 s.*
2. *Włodarczyk W., Zdolność odróżniająca znaku towarowego, Oficyna Wydawnicza VERBA, Lublin 2001. 300 s.*
3. *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, (Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.). 400 s.*
4. *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r., (Dz.U. Nr 153, poz. 1503). 346 s.*
5. *Ustawa z 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, (Dz.U. z 2013 r. poz. 1410). 234 s.*
6. *Żelechowski Ł. Ustalenie szkody majątkowej wyrządzonej naruszeniem prawa ochronnego na znak towarowy w prawie niemieckim i polskim, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2004. 260 s.*

---

**Олевич Світлана Василівна, магістрантка,  
Ляхович Галина Іванівна, д.е.н., професорка,  
професорка кафедри управління та адміністрування**

**СИСТЕМА ПРОФІЛАКТИКИ ПРАВОПОРУШЕНЬ СЕРЕД  
НЕПОВНОЛІТНІХ**

Згідно зі статистичними даними Генеральної прокуратури України за 9 місяців 2020 рік неповнолітніми було вчинено 3980 правопорушень. Сумна статистика вказує на недоліки системи профілактики правопорушень серед неповнолітніх, відсутність системності у її роботі. Крім того, усі зміни, які відбуваються у сучасному українському суспільстві, вказують на необхідність оновлення підходів до превентивної діяльності.

В свою чергу, злочинність серед неповнолітніх є відображенням підвищення кримінальної активності загалом, розширення її сфер, що робить правопорушення серед неповнолітніх особливо суспільно небезпечним явищем.

Злочинність людей віком до 18 років є специфічним видом злочинності, який відображає основні тенденції злочинності в Україні та формує показник морального здоров'я суспільства.

Цей показник дає можливість, з одного боку, прогнозувати можливі напрямки розвитку злочинних проявів у майбутньому, а, з іншого боку, дає змогу планувати заходи щодо запобігання злочинності неповнолітніх. Виходячи з цього припущення, актуальність викладених питань не вимагає додаткової аргументації [1].

Неповнолітні є особливо активною складовою сучасного суспільства. Вони належать до поколінням, котре буде реалізовувати позитивні ціннісні установки сучасників, реформувати суспільство, державу та й в загальному всю політико-правову систему.

У них закладено надію державорозбудовчого процесу в нашій державі та й у світі загалом. Неповнолітні найбільш продуктивні в соціально-демографічному

розумінні. Вони є незамінною складовою у природному процесі зміни поколінь, забезпечення чисельного оновлення населення і досягнення таким чином його тривалого існування [2].

Профілактична діяльність становить сукупність правових норм, що забезпечують реалізацію національної політики держави у галузі запобігання злочинності серед неповнолітніх, яка залишається в межах національної політики захисту дитинства та попередження злочинів.

Профілактика правопорушень серед неповнолітніх як вид профілактичної соціальної діяльності може бути проаналізована з різних точок зору.

Профілактична діяльність – це всебічна, постійна професійна діяльність, що впливає з правових норм, що характеризується внутрішньою структурою офіційних та неформальних відносин, цілями та функціональним змістом.

Метою такої професійної діяльності є мінімізація впливу факторів, що визначають злочин та його прояви, шляхом обмеження, нейтралізації, зменшення ризику або усунення їх наслідків [3].

Як видно з кожного із наведених визначень, злочини – це негативні явища з високим ступенем соціальної шкоди. Тому важливо попередити їх виникнення. Усі питання, що стосуються попередження злочинів, називаються “кримінальною політикою”. Згідно з іншим визначенням, “кримінальна політика” – це спеціальна система профілактики, яка є одним із елементів системи попередження злочинів.

Другим елементом цієї системи є соціальна профілактика, що розуміється як система загальносвідомої соціальної політики, що включає заходи політичного, економічного, організаційного, ідеологічного характеру тощо. полягає у попередженні злочинів та протидії вчиненню таких дій.

Б. Голіст зазначає, що “частиною цієї політики є кримінальна політика, маючи на увазі функціонування судів з метою запобігання та зменшення явища злочинності шляхом застосування кримінального законодавства” [4].

Таким чином, запобігання злочинності вимагає використання багатьох комплексних рішень та залучення всіх державних, соціальних та місцевих державних установ та організацій, а також місцевих громад, приватних осіб та засобів масової інформації. Це тягне за собою багато труднощів.

В Україні досі не існує Національної програми запобігання злочинності і проблема полягає у відсутності планової координації діяльності у галузі запобігання злочинності.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:**

1. Гричанюк М. В. Механізм протидії злочинності неповнолітніх : автореф. дис канд. юрид. наук : 12.00.08 / М. В. Гричанюк ; МВС України, Харк. нац. ун-т внутр. справ.– Х., 2018. 19 с.
2. Ємець Ю. І. Вчинення злочину неповнолітніми як обставина, що пом'якшує покарання: психолого-юридична сутність : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 19.00. 06 / Ю.І.Ємець. – К., 2010. 18 с.

3. *Кримінологічні проблеми попередження злочинності неповнолітніх у великому місті: досвід конкретно-соціологічного дослідження: монографія / В. Д. Воднік, П.Т. Петрик та ін.; за заг. ред. В. В. Голіни та В. П. Ємельянова. Х. : Право, 2006. 292 с.*
  4. *Holyst B. Kryminologia, wyd. PWN, Warszawa 1999. 300 s.*
- 

**Каляндрук Христина Володимирівна, магістрантка,  
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н., доцентка,  
доцентка кафедри управління та адміністрування**

## **ЕФЕКТИВНІ ПРОДАЖІ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ**

Ми ходимо в магазини практично щодня і залишаємо там чималі суми.

За життя людина здійснює сотні тисяч покупок. Дивно: всі люди вміють купувати, але зовсім не всі – продавати. Мета професійного продавця – викликати у клієнта бажання здійснити покупку, швидко обґрунтовуючи її раціональність, підбираючи необхідну інформацію та аргументи.

У банку вживають 2 терміни: «продаж банківських продуктів» і «обслуговування клієнтів». Під обслуговуванням розуміють процес спілкування працівника банку з клієнтом, що здійснюється за схемою: клієнт говорить «дай», менеджер відповідає «на». В даному випадку клієнт просить дати те, що йому потрібне, і за що він готовий заплатити визначену ціну. При цьому типі взаємодії необхідні ввічливість, здатність слухати, запобігливість, навик роботи із чергою – працювати таким чином, щоб нікого не втратити[1].

Продати продукт означає:

- дати клієнтові те, чого він раніше не хотів;
- дати те, що клієнт хотів, проте, в набагато більшій кількості;
- дати те, що клієнт хотів, але не за його ціною, а своєю.

Тобто спілкування відбувається за такою схемою: менеджер говорить «на», клієнт відповідає «ні», менеджер – переконує, клієнт говорить «давай». І є дуже важливим щоб покупець знову і знову скористався послугами продавця. Цей тип стосунків із клієнтами є мистецтвом. Спеціалісту потрібно володіти не лише технологіями роботи з клієнтом, але і великою креативністю та ініціативністю [2].

Для ефективних продажів банк повинен дотримуватися наступних принципів [3]:

1. - Клієнт – головна людина в банку.
2. - Банк продає «поліпшення реальності», а саме враження, можливості, здійснення бажань. Продажі – бізнес емоційний. Покупка здійснюється переважно виходячи із бажань та мрій покупця.
3. - Клієнти вже не купують знання, а – стосунки з банком. Емоційний фон продавця має бути на ряд вищий за настрої покупця.
4. - Кожен менеджер банку, окрім основної, має ще одну професію – Продавець послуг.