

При подальшому дослідженні актуальним стає найбільш повне усвідомлення соціальних проблем військовослужбовців та їх сімей та постійної напруги як у теоретичних обґрунтувань, так і у практичній допомозі даній категорії у вирішенні їх проблем. Не потрібно забувати, що найкраще вирішення проблем – це прогнозування та недопущення її виникнення.

#### **Список використаних джерел**

1. Біла книга 2013. Оборонна політика України Міністерство оборони України / за ред. П. В. Лебедева. – К.: МОУ, 2012. – 97 с.
2. Закон України про внесення змін до Закону України «Про загальний військовий обов’язок і військову службу». – 2008. № 22. – ст. 150.
3. Закон України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» // ВВР. – 1992. – № 15. – ст. 190.
4. Калагін Ю. А. Гендерний аспект типологізації особистості військовослужбовців Збройних Сил України / Ю. А. Калагін // Український соціум. – 2013. – № 3(46). – С. 44–53.

*Владислав Кравченко*

#### **ПЕРЕВАГИ ОНЛАЙН СЕРВІСУ З ПРОДАЖУ ЦИФРОВОЇ ТЕХНІКИ**

Розвиток сучасної торгівлі в Україні характеризується широко-масштабним використанням комп’ютерної техніки, комп’ютерних комунікацій та інформаційних технологій. Сьогодні, завдяки активному розвитку і просуванню нових технологій, для переважної більшості населення Інтернет вже не є чимось далеким і недосяжним. Він не тільки міцно увійшов в наше повсякденне життя як джерело інформації та розваг, але і став невід’ємною частиною бізнесу. Так, наявність власного онлайн сервісу з продажу в наш час є необхідним атрибутом і запорукою успішної діяльності будь-якої сучасної компанії. Цей напрямок Інтернет-бізнесу цікавить не тільки людей, які ведуть свій бізнес виключно в мережі, але й власників реальних магазинів.

Відтак, придбання цифрової техніки – один з найпопулярніших видів шопінгу на сьогоднішній день. Практично кожен день на ринок надходить нова модель гаджета, телевізора або рідкокристалічного телевізора. На жаль, не всі мають можливість регулярно відвідувати магазини і дізнаватися про останні надходження. Саме з цієї причини більшість покупців вважають за краще купувати техніку в Інтернет. У чому ж переваги таких онлайн-покупок.

Мабуть, найголовніший плюс – можливість ознайомитися детально з

усіма новинками світу цифрової техніки. Як правило, під зображенням і фото кожного товару можна побачити його опис та детальну характеристику, що стосується навіть найдрібніших деталей лота. В звичайному магазині якість консультації залежить від вільного часу і завантаженості продавців. Іноді просто фізично неможливо пояснити кожному покупцеві деталі покупки і ознайомити з усіма властивостями і особливостями товару, адже саме вичерпна інформація і є найчастіше останнім важелем до здійснення покупки.

Ще однією перевагою покупок в мережі є приваблива ціна товару. Вартість техніки у віртуальному магазині набагато нижче ціни в звичайному торговому відділі. Це пов'язано з тим, що власники онлайн сервісу з продажу не оплачують дорогу оренду вітрин і виставкового залу. Більш того, близько 40 відсотків з них є реалізаторами товару безпосередньо від виробника або оптового посередника. Це дозволяє тримати і просувати цінову політику, яка буде приємна будь-якому покупцеві: як роздрібному, так і оптовому. Ще один приємний момент – наявність накопичувальних знижок і бонусних програм. Дуже часто подібні сервіси з продажу цифрової техніки дарують своїм покупцям приємні презенти у вигляді аксесуарів до техніки або безкоштовної доставки до дверей будинку або офісу.

Наявність онлайн-операторів і менеджерів допоможе оптимізувати покупку і не пошкодувати про витрачені гроші. Онлайн сервіси з продажу такого товару, як цифрова техніка, ретельно стежать за професійним рівнем своїх співробітників. Вся отримана інформація буде надана кваліфікованими фахівцями, що допоможе визначитися з покупкою. Варто відзначити і те, що онлайн сервіс працює 24 години на добу, без перерв і вихідних, і є доступним у будь-якій точці світу. Таку покупку доставлять в будь-яку точку країни кур'єром або сучасними поштовими службами експрес-доставки.

Разом з тим, онлайн сервіс з продажу цифрової техніки може успішно співіснувати й зі звичайним магазином, приносячи власникові додатковий прибуток, оскільки таким чином охоплюються усі категорії покупців – і консерватори, які звикли «помацати» товар, що купується, і ті, які бажають заощаджувати свій час, здійснюючи покупки через Інтернет.

На даний момент існує безліч інструментів і технологій, що дозволяють спроектувати та розробити онлайн сервіс з продажу цифрової техніки. При створенні власного сервісу будемо використовувати phpMyAdmin для роботи з базами даних та такі мови програмування як JavaScript, PHP, HTML та CSS. Дані мови надають можливість реалізувати досить багато можливостей для онлайн сервісу, тому вибір був зупинений саме на них. Для подальшого удосконалення онлайн сервісу будуть використовуватись й інші сервіси та плагіни.

### **Список використаних джерел**

1. Сторінка LEMARBET [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lemarbet.com/ua/otkrytie-internet-magazina/dokumentyi-neobhodimyie-dlya-otkryitiya-internet-magazina/>
2. Сторінка ВебМарк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://webmark.com.ua/ua/ecommerce/web-store-benefits.html>

*Алла Кривдюк*

## **АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ ЗАСОБАМИ УСНОЇ НАРОДНОЇ ТВОРЧОСТІ**

Головна ідея Нової української школи і нового Державного стандарту початкової освіти – навчання, побудоване на компетентностях [1]. У законі «Про освіту» дається таке визначення компетентності: «Компетентність – динамічна комбінація знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, інших особистих якостей, що визначає здатність особи успішно соціалізуватися, провадити професійну та/або подальшу навчальну діяльність» [2]. Таким чином, під компетентністю розуміють здатність і готовність особистості використовувати знання і навички у своєму житті.

Особливо важливим завданням початкової школи є формування в учнів молодшого шкільного віку освітніх компетентностей, які забезпечують успішну адаптацію у динамічному суспільстві. Для цього необхідно залучати всіх учнів до активного пізнавального процесу. З цією метою необхідно створити навчально-предметне середовище, яке забезпечувало б учням можливість вільного доступу до різних джерел інформації, спілкування з ровесниками, працювати разом під час вирішення різних проблем.

Навчально-виховний процес неможливий без активізації пізнавальної діяльності учнів, тому що вона створює умови для їх самореалізації, сприяє підвищенню теоретичних знань, розвитку інтелектуальних здібностей.

Проблема активізації пізнавальної діяльності учнів розглядалася на всіх періодах розвитку педагогіки. Значну увагу цій дидактичній проблемі приділяли видатні педагоги Ф. А. В. Дістервег, Я. А. Коменський, В. О. Сухомлинський. Розглядається вона і у дослідженнях сучасних вчених О. Жоржик, О. Савченко, І. Шамової, Л. Шушори та інших.

Н. Бібік, І. Дубровіна С. Журавель, О. Киричук, Л. Нарочна, Л. Шелестова та інші вивчали методи і засоби формування пізнавальних інтересів молодших школярів. Дослідження науковців свідчать, що розвиток пізнавальної активності впливає на ефективність навчально-