

leadership; the introduction of various forms of motivating students; support student community service initiatives; students implementation of social projects; establishing of partnership with students of other universities and members of various social institutions. Also outlines directions for further research. The author pays special attention to serving as a leadership-new concept of relations in society.

**Key words:** conditions, students, leadership potential, active students, activities, servant.

Отримано 1.04.2016

УДК 336.02:330.34

О. В. Грабчак  
olga-menuet@ukr.net

## КРАУДФАНДИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ В СОЦІАЛЬНІЙ РОБОТІ

**Грабчак О. В. Краудфандинг як інноваційна технологія в соціальній роботі.** У статті визначені інноваційні характеристики краудфандингу, що роблять його ефективним способом фінансування проектів соціально-економічного розвитку. Висунуто гіпотезу, що найбільш ефективні методи фінансування сучасних інновацій пов'язані із середовищем їх функціонування – сучасним інформаційно-комунікаційним простором, представленим Інтернетом та соціальними мережами.

Серед сучасних бізнес моделей соціального фінансування є мікрокредитування, соціально-відповідальні інвестиції та інвестиції у розвиток соціальних та венчурних підприємств. Значного розвитку набуває також краудфандинг (спільнокошт, від англ. crowd – натовп і funding – фінансування). З появою краудсорсингу у 2006 році, краудфандинг також виявився вдалим способом залучення фінансування від великої кількості людей через Інтернет-платформи. Соціальні мережі сприяють перетворенню соціального капіталу в капітал фінансовий та направленню його на реалізацію культурних, житлових, соціальних проектів, а також фінансування старт-апів (start-ups). Існує декілька форм краудфандингу: пожертвування без винагороди, пожертвування за винагороду (подарунок, продукція / сервіс стартапу чи проекту, поширення інформації про спонсора), народне кредитування – безвідсоткове (Kiva) чи під привабливий для позичальника відсоток

(Zopa, Smava, Babyloan, Lending Club ін. Краудфандинг є вибором соціально свідомого споживача, прикладом для наслідування фінансовим сектором та корпораціями, а також актуальним методом розвитку «Розумної цивілізації».

**Ключові слова:** фінансування, краудфандинг, інновації, соціально-економічний розвиток, місцева спільнота, соціокультурні процеси, соціальні мережі, народне кредитування.

**Грабчак О. В. Краудфандинг как инновационная технология в социальной работе.** В статье определены инновационные характеристики краудфандинга, что определяют его как эффективный способ финансирования проектов социально-экономического развития. Выдвинута гипотеза, что наиболее эффективные методы финансирования современных инноваций связаны со средой их функционирования - современным информационно-коммуникационным пространством, представленным Интернетом и социальными сетями.

Во всем мире краудфандинг сейчас в моде — в тренде помогать финансово людям, чьи проекты, идеи, инновации вдохновляют, потому что они направлены на обогащение культуры и общества в целом. В переводе с английского термин «crowdfunding», crowd — «толпа», funding — «финансирование», дословно переводится как народное финансирование. Механизм действует как в поговорке «с мира по нитке», когда все желающие финансово помогают, кто сколько может, на реализацию проекта. Переслать деньги можно через специальные краудфандинговые платформы, которые открыты и подотчетны — то есть деньги пойдут только по назначению.

Сейчас краудфандинг — глобальный феномен. Но хоть многие и думают, что это что-то абсолютно новое, на самом деле это не совсем так. Утверждают, что первый пример общественного пожертвования на одну конкретную цель случился в 1949 году, когда комедийный актер Мильтон Берле провел самый первый телемарафон в поддержку Фонда исследования рака имени Деймона Раниона. За 16 часов было собрано более ста тысяч долларов.

В силу полного отсутствия помощи со стороны государства в сфере культуры, заинтересованные в ней люди решили начать помогать тем, кто хочет менять культурную среду в Украине в лучшую сторону. В 2009 году был создан блог, где люди делились своими идеями, — платформа социальных инноваций Big Idea. В марте 2012 «Велика ідея» запустила на своем сайте еще и краудфандинговую платформу Спільнокошт.

**Ключевые слова:** краудфандинг, информационные технологии, социальные сети, стартапы, социальные инновации, общественные пожертвования, краудфандинговые платформы.

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Інформаційна глобалізація та технології з орієнтацією на сталий розвиток суспільства спонукають до створення глобальної системи соціально-економічної взаємодопомоги та взаємозалежності, яка може виступати превентивною мірою неефективного розподілу капіталів і ресурсів в глобальному та локальному контекстах. Значна активізація суспільства завдяки розвитку світової мережі, через міжнародні програми, стипендії, зустрічі та гранти забезпечує соціально-економічну та ментальну мобільність населення. Все це полегшує доступ громадянського суспільства до управління та справедливості, а також модернізує економіку та перерозподіляє відповідальність між усіма членами суспільства. Така можливість мінімізації розриву між громадянським суспільством, бізнесом і державою посилює взаємозалежність та стимулює створення нових бізнес-моделей, які забезпечують інтереси усіх зацікавлених сторін.

У сучасному світі соціально-економічний розвиток як окремих спільнот, так і суспільства в цілому напряму залежить від можливостей залучення та ефективного використання фінансових ресурсів. Стрімкий розвиток інтернет-середовища дав поштовх появі та подальшому функціонуванню не лише нових форм підприємництва (стартапи, мережевий маркетинг та ін.), а й різноманітних форм електронного фандрайзингу. Інноваційні форми фінансування проектів соціально-економічного розвитку починають створювати істотну конкуренцію традиційним формам залучення фінансових коштів, таким як банківські кредити, державні позики чи емісія цінних паперів.

У різних видах спільнот з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів чи лобіювання інтересів у влади, а самофінансування. Тенденції на ринках фінансових ресурсів свідчать про те, що використання сучасних інформаційних технологій перетворює краудфандинг на дієвий інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку в різних сферах життя суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукове осмислення сучасного інформаційно-мережевого краудфандингу як нового фінансового інструменту та його використання у фінансових відносинах лише починається. Більшість публікацій хоча й намагається охопити всі аспекти краудфандингового фінансування, проте акцентують увагу на окремих деталях. Аналіз недоліків традиційних методів фінансування проектів соціально-економічного розвитку представлений у праці Дж. Лернера. Ряд досліджень присвячений складностям залучення зовнішнього фінансування на початковій стадії реалізації проектів як за рахунок банківських кредитів, так і власного капіталу [7; 8; 9]. Також потрібно виокремити оглядові публікації, присвячені становленню та

розвитку краудфандингу. Так, у праці Є. Моллік [3] зроблено огляд тенденцій поширення колективного фінансування. Низка публікацій присвячена аналізу різних форм та схем колективного фінансування, таких як купівля цінних паперів, позики, дарування або попереднє замовлення продукту [1; 2]. У частині проаналізованих досліджень розглядаються можливі переваги краудфандингових форматів фінансування. Результати дослідження П. Беллефламме та співавторів [3] вказують на те, що краудфандинг здатен створювати переваги порівняно з традиційним фінансуванням завдяки можливості застосування дискримінації у винагороді при збільшенні результативності проекту. Це може допомогти бізнес-організаціям швидко досягти стратегічних переваг та переміститися на вищий етап траєкторії розвитку. Іншим важливим напрямом досліджень є праці, присвячені зв'язку краудфандингового фінансування проектів соціально-економічного розвитку зі спільнотами, які є бенефіціарами цих проектів. Використовуючи форми колективного фінансування, автори проектів повинні враховувати їх зв'язки зі спільнотою, оскільки вони мають важливіше значення для реалізації проектів, ніж при традиційних формах фінансування. Робота з певною суспільною групою або формування такої спільноти впливає на вибір стратегічних рішень на ранній стадії реалізації проектів. В окремих випадках спільнота бере безпосередню участь в ухваленні рішень щодо змісту проекту та процесу його реалізації. Праця Б. Хелен та К. Сйзенхарт [6] присвячена питанню формування стратегічних зв'язків між організаціями і спільнотами та їх подальшого використання. Аналізуючи публікації про взаємодію фірм та інтернет-спільнот, відзначимо дослідження К. Міллер та співавторів [4], у якому доводиться, що організації здатні отримувати вигоду, зробивши представників спільноти промоутерами своїх проектів. Тенденція пов'язувати розвиток колективних способів фінансування з розвитком інформаційних технологій в умовах глобалізації спостерігається й у дослідженнях українських учених. Серед цих досліджень потрібно виділити праці О.В. Длугопольського, присвячені розвитку суспільного сектору економіки та публічних фінансів у епоху глобальних трансформацій [3; 4].

Незважаючи на досить швидкі темпи поширення краудфандингу в усьому світі, наукове вивчення цього феномену лише починається. Важливим завданням, що потребує наукового вирішення, є дослідження можливостей і характеристик краудфандингу, які б дозволили йому стати більш ефективним інструментом фінансування проектів розвитку, поширити його використання.

**Метою статті** є характеристика краудфандингу як інноваційного фінансового інструменту та визначення його переваг над традиційними методами фінансування проектів соціального розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зміст поняття

«краудфандинг» (укр. «спільнокошт», від англ. crowdfunding, crowd – «натовп», funding – «фінансування») формувався під впливом концепцій мікрофінансування [5] і краудсорсингу [6], проте сучасний краудфандинг становить власну унікальну категорію фандрайзингу. Як часто буває з новими поняттями сфери суспільних відносин, наукові уявлення про краудфандинг перебувають у стані еволюційного формування, що робить визначення цього явища досить обмеженими. В одному з небагатьох опублікованих оглядів, присвячених цій тематиці, А. Швієнбахер і Б. Ларралде визначають краудфандинг як «відкритий конкурс, переважно через Інтернет, для збору фінансових ресурсів або у вигляді дарування, або в обмін на основі різних форм винагороди та / або підтримки правом голосу ініціатив, спрямованих на досягнення конкретних цілей». Проте навіть це широке визначення потенційно залишає поза увагою науковців такі приклади краудфандингу, як peer-to-peer кредитування, фандрайзинг збору коштів фанатами музичних гуртів [5] та ін. На нашу думку, сучасні спроби дати завершене визначення краудфандингу є передчасними, оскільки зміст цього поняття охоплює не лише багато поточних можливостей, а й способи використання колективних фінансів у сферах, які виникнуть у майбутньому. Інформація для залучення цих способів у сьогоdnішній аналіз ще не створена. Тому є сенс використовувати вузьке визначення терміна «краудфандинг» залежно від конкретної сфери його використання, залишаючи місце для подальшої еволюції концепції. Наприклад, П. Беллефламме дає таке визначення краудфандингу в підприємницькому контексті: краудфандинг – це зусилля підприємців та їхніх груп щодо фінансування своїх проектів (культурних, соціальних та некомерційних), спираючись на порівняно невеликі внески від порівняно великої кількості осіб, що використовують Інтернет, без стандартних фінансових посередників. У такому формулюванні не розглядаються два аспекти із праці А. Швієнбахер і Б. Ларралде – мета краудфандингу та цілі інвесторів. Обидва аспекти, очевидно, мають велике значення, але вони водночас є такими складовими краудфандингу, які мають багато варіацій. Крім того, у цьому визначенні не враховуються підходи, за допомогою яких індивіди залучаються до краудфандингу або як засновники (культурних, соціальних, комерційних чи некомерційних проектів), або як інвестори. Визначення та характеристика цих підходів є важливими для обґрунтування мотивації участі власників фінансових ресурсів у колективному фінансуванні.

Краудфандинг дозволяє залучати через Інтернет фінансові ресурси великої кількості людей (окремих спільнот, різних груп) для реалізації різноманітних ідей та проектів (здебільшого стартапів). Послуга зазвичай надається через спеціалізовані інтернет-платформи, що допомагають створювати максимально повний опис проекту або потреби у фінансуванні. Як правило, вони дозволяють використовувати вкладення у

вигляді фотографій, посилань на відео, документи (бізнес-план та інше). Тут же зазначається необхідна сума для фінансування, термін, на який залучаються гроші й бажаний відсоток доходу потенційного інвестора. Якщо проект носить соціальний характер, то при пожертвуваннях зазвичай вказується, що це безповоротна фінансова допомога. Нерідко такі портали просувають проекти в популярних соціальних мережах, роблять розсилання в потенційно зацікавлених групах.

Можна виділити такі риси інтернет-краудфандингу, що роблять його ефективним інноваційним способом фінансування проектів. По-перше, краудфандингова платформа має певні переваги порівняно з економічними агентами, що традиційно виділяють та розподіляють кошти за напрямками витрат (фінансовими посередниками або державними установами), і поєднує дві функції – як акумуляцію коштів, так і визначення напрямків витрат. Порівняно з фінансовими посередниками, краудфандинг характеризується більшою гнучкістю й може містити експерименти за напрямками діяльності та проектами. У порівнянні з державними установами проекти краудфандингу мають такі переваги, як швидкість виділення коштів (термін збору коштів чітко визначений), прозорість інформації щодо проекту, підзвітність і відповідальність перед спільнотою. По-друге, використання краудсорсингових технологій дозволяє виробляти і комерційні блага, і так звані локальні суспільні блага, виробленням яких у значних обсягах традиційно займалася лише держава. Зокрема, це проекти локального благоустрою, допомога певним соціальним категоріям населення тощо. Це стає можливим за рахунок використання ринкових практик під час підготовки проекту: оцінки попиту на результати впровадження проекту, просування серед зацікавленої аудиторії, дистрибуція результатів проекту серед краудінвесторів (першочергове надання благ, диференціація залежно від суми вкладу та інше). По-третє, спостерігається зниження трансакційних витрат на організацію фінансування проектів завдяки меншій кількості посередників. Під час отримання фінансування такими посередниками є краудфандингова платформа та банківська установа, що обслуговують вклади. Таким чином, кількість ієрархічних рівнів, на яких ухвалюються рішення щодо особливостей фінансування, істотно скорочується, натомість спектр можливих краудінвесторів надзвичайно розширюється. По-четверте, краудфандинг масово залучає інвесторів, звертаючись не лише до економічних мотивів, а й до спільних соціальних інтересів. Серед великої кількості потенційних краудінвесторів необхідно виділити критерії, що їх об'єднують. Досвід успішного фінансування свідчить, що попитом користуються проекти, пов'язані з інтересами та ідентичністю представників конкретної економічної спільноти. Тому для авторів проектів важливо визначити характеристики спільноти, її склад і в подальшому просувати проект, орієнтуючись на неї [3].

зауважити, що спільноти можуть поєднуватися різними способами. У разі спільноти зі спільними складовими ідентичності (наприклад, професійні групи), ініціатори проекту стикаються з додатковими трансакційними видатками на інформування широкого кола осіб. Натомість під час роботи з проектами розвитку локальних громад, видатки на інформування зацікавленої групи значно скорочуються, оскільки розмір і склад спільноти чітко визначені та збігаються з певними територіальними межами. Додатковою перевагою роботи в територіальних громадах є вищий рівень соціального капіталу, ніж під час роботи з не пов'язаними між собою індивідуумами. Це стає можливим за рахунок тісних та різнобічних зв'язків усередині спільноти. По-п'яте, колективні способи фінансування проектів істотно розширюють перелік способів традиційного інвестування. По-шосте, краудфандингова схема фінансування має істотні переваги для інвестування інноваційних проектів, оскільки знімає ряд істотних обмежень традиційних способів фінансування. Краудфандинг не має недоліків як венчурного фінансування, так і традиційного фінансування досліджень і розробок. При цьому способі фінансування залишається обмеження в розмірі залученої суми інвестицій, і він не підходить для великих проектів, що вимагають істотних вкладень. Однак для більшості інноваційних проектів, яким потрібні незначні разові інвестиції, він цілком підходить.

В Україні інтернет-краудфандинг лише починає розвиватися. Піонерами в цій сфері були «Українська біржа благодійності», запущена Фондом Віктора Пінчука, «X-Ideas» від «Nescafe» та сайт «Велика Ідея». Найбільш популярною українською краудфандинговою платформою є «Спільнокошт» на сайті «Велика ідея». Вона побудована за принципом кікстартера learn and do. Досить характерним є те, що редизайн сайта «Велика ідея», внаслідок якого запрацював інструмент краудфандингу, сам був профінансований шляхом краудфандингу на суму 38260 грн [8]. Офіційний старт «Спільнокошту» відбувся в жовтні 2012 року.

**Висновки.** Враховуючи постійний розвиток краудфандингу, появу нових цілей і форм фінансування, спроби дати завершене визначення цьому поняттю на сьогодні є передчасними. У найбільш загальному вигляді наразі краудфандинг можна визначити як колективну співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси разом (переважно за допомогою інтернет-технологій), щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати в найближчому майбутньому повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банки та інших фінансових посередників. Проведений аналіз засвідчує, що найбільш ефективні методи фінансування сучасних інновацій пов'язані із самим середовищем їх функціонування – сучасним інформаційним простором, представленим

Інтернетом та соціальними мережами. Через краудфандинг сьогодні все більше і більше фінансуються інноваційні проекти, пов'язані з розвитком інформаційних технологій, так звані стартапи. Перспективи подальших досліджень. Інтернет-платформи надали краудфандингу нового змісту, відмінного від традиційних форм колективного фінансування, що існували раніше. Не лише індивідуальні підприємці, а й цілі територіальні спільноти мають можливість шляхом спільнокошту об'єднати зусилля для вирішення питань свого розвитку. На сьогодні місцеві громади роблять перші кроки у використанні мережових технологій і краудфандингу для фінансування проектів соціального характеру. Для підвищення ефективності цього процесу необхідні наукові розробки у двох напрямках. Перший із них стосується маркетингу краудфандингу, а другий – формування таких соціально-економічних характеристик спільнот, які б дозволяли їм ефективно застосовувати інструменти колективного фінансування.

### **Список використаних джерел**

1. Артамонов В. Коли в Україні з'явиться краудфандинг? [Електронний ресурс] / В. Артамонов // Сайт журналу «Forbes Україна». – Режим доступу: <http://forbes.ua/opinions/1334049-kogda-v-ukraine-poyavitsya-kraudfanding>. – Назва з екрану.
2. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – 2-е изд., исправленное. – М. : Эксмо, 2007 – 480 с.
3. Долгин А.Б. Как нам стать договоропригодными, или Практическое руководство по коллективным действиям / А.Б. Долгин. – М. : ОГИ, 2013. – 192 с.
4. Длугопольський О.В. Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами : монографія / О.В. Длугопольський. – К. : ДННУ «Акад. фін. Управління», 2012. – 278 с.
5. Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій : монографія / О.В. Длугопольський. – Т.: ТНЕУ, 2011. – 632 с.
6. Окли К. Главные принципы эффективного краудфандинга [Електронний ресурс] / К. Окли // Сайт журналу «Forbes Україна». – Режим доступу: <http://forbes.ua/business/1358237-glavnyye-principy-effektivnogo-kraudfandinga>. – Назва з екрану.
7. Рынок краудфандинга в 2012 году вырос на 81% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crowdsourcing.ru/article/crowdfunding-market-grew-81-in-2012-finds-massolution-industry>. – Назва з екрану.
8. Створення Спільнокошту на Великій Ідеї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biggggidea.com/project/18>. – Назва з екрану.
9. Что такое краудфандинг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу:



[http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding). 10. Agrawal A. The geography of crowdfunding [Электронный ресурс] / A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w16820.pdf>. – Назва з екрану.

### Spisok vikoristanih dzherel

1. Artamonov V. Koli v Ukraïni z'javit'sja kraudfanding? [Elektronnij resurs] / V. Artamonov // Sajt zhurnalu «Forbes Ukraïna». – Rezhim dostupu: <http://forbes.ua/opinions/1334049-kogda-v-ukraine-poyavitsya-kraudfanding>.
2. Gejts B. Biznes so skorost'ju mysli / B. Gejts. – 2-e izd., ispravlennoe. – M. : Jeksmo, 2007 – 480 s.
3. Dolgin A.B. Kak nam stat' dogovoroprigochnymi, ili Prakticheskoe rukovodstvo po kollektivnym dejstvijam / A.B. Dolgin. – M. : OGI, 2013. – 192 s.
4. Dlugopol's'kij O.V. Reformuvannja suspil'nogo sektoru ekonomiki ta novi pidhodi do upravlinnja publichnimi finansami : monografija / O.V. Dlugopol's'kij. – K. : DNNU «Akad. fin. Upravlinnja», 2012. – 278 s.
5. Dlugopol's'kij O.V. Suspil'nij sektor ekonomiki i publichni finansi v epohu global'nih transformacij : monografija / O.V. Dlugopol's'kij. – T. : TNEU, 2011. – 632 s.
6. Okli K. Glavnye principy jeffektivnogo kraudfandinga [Elektronnij resurs] / K. Okli // Sajt zhurnala «Forbes Ukraïna». – Rezhim dostupu: <http://forbes.ua/business/1358237-glavnye-principy-effektivnogo-kraudfandinga>.
7. Rynok kraudfandinga v 2012 godu vyros na 81% [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://crowdsourcing.ru/article/crowdfunding-market-grew-81-in-2012-finds-massolution-industry>. – Nazva z ekranu.
8. Stvorennja Spil'nokoshtu na Velikij Ideï [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://biggggidea.com/project/18>. – Nazva z ekranu.
9. Chto takoe kraudfanding? [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding).
10. Agrawal A. The geography of crowdfunding [Elektronnij resurs] / A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb. – Rezhim dostupu: <http://www.nber.org/papers/w16820.pdf>. – Nazva z ekranu.

**Hrabchak O. V. Crowdfunding as an innovative technology in social work.** In the article the innovative crowdfunding characteristics that make it an effective way of financing projects of socio-economic development. A hypothesis that the most effective methods of the modern innovations related to the environment of operation - modern information and communication space, represented by the Internet and social networks.

Among modern business models of social finance is microcredit, socially responsible investment and investment in social and venture enterprises.

Significant development also becomes crowdfunding (spilnokosht from anhl.crowd - and crowd funding - funding). With the advent of crowdsourcing in 2006, crowdfunding has also been a good way to attract funding from large numbers of people through the Internet platform. Social networks contribute to the transformation of social capital into financial capital and its direction for implementation of cultural, residential, social projects and funding start-ups (start-ups). There are several forms of crowdfunding, donations without remuneration, and sacrifice for the reward (gift, products / service startup or developm th, information about the sponsor), the national credit - bezvid-sotkove (Kiva) or under attractive to the borrower interest (Zopa, Smava, Babyloan, Lending Club al. crowdfunding is socially conscious consumer choice, emulated the financial sector and corporations, as well as the actual method of 'intelligent civilization. "

**Key words:** funding, crowdfunding, innovation, socio-economic development of the local community, socio-cultural processes, social networks, people's credit.

Отримано 30.03.2016

УДК 613.8:616.839-053.6

**В. В. Грубляк**  
cool.helper@yandex.ua

## **ШЛЯХИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ВЕГЕТОНЕВРОЗІВ У ЮНАКІВ ТА ПІДЛІТКІВ**

**Грубляк В. В. Шляхи попередження розвитку вегетоневрозів у юнаків та підлітків.** Розповсюдженість вегетативної дистонії (ВСД) серед населення за останні роки значно збільшилась. З'ясовано, що ВСД є поліетіологічним захворюванням з дисфункцією лімбіко-ретикулярної системи. Досліджено осіб юнацького та підліткового віку з вегето-судинними та психоневротичними порушеннями. В клінічному перебігу вегетоневрозу виявлено домінування кардіалгічного, гіпертензивного, гіпотензивного, аритмічного та церебрального синдромів. Вегетативні пароксизми приводили до зниження або тимчасової втрати працездатності з розладами нейрогуморальної та метаболічної регуляції серцево-судинної системи. Об'єктивна оцінка проводилась за допомогою функціональних методів дослідження. У всіх обстежених виявлені неврастенічні симптоми різного ступеня вираженості. Прослідкована динаміка клінічних симптомів та основних гемодинамічних показників. З'ясовано, що дотримання здорового способу життя, нормалізація режиму сну, праці та