



#1 (17), 2017 część 2

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

#1 (17), 2017 part 2

East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Peter Clarkwood(University College London)
Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Peter Clarkwood(University College London)
Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»

East European Scientific Journal

Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Miralieva D.T. THE IMPACT OF MASS CULTURE ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF SPIRITUAL AND MORAL IMAGE OF TODAY'S YOUTH.....	5
Хожиева З.У. РОЛЬ РЕФЛЕКСИИ В ПРОЦЕССЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ	7
Терешенко Н.В. СИСТЕМНІСТЬ ЕСТЕТИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ У ПРОЦЕСІ ТАНЦЮВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	9
Романовський О.Г., Чеботарьов М.К. ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ДО АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	12

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Соловйов С.Г. СУПРОВІД РЕФОРМ: ВИКЛИКИ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОМУНІКАЦІЙ	19
---	----

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Dzidová L. DEVELOPMENT OF THE ALERTNESS LEVEL IN CONNECTION WITH COGNITIVE REHABILITATION BY COMPUTER	23
---	----

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Коновалов А.Е. STRUCTURAL-FUNCTIONAL FEATURES OF CINEMA SOCIAL INSTITUTION: ART CINEMA VS. MAINSTREAM.....	30
--	----

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Dyorina N.V., Astashova G.V. FIRE IMAGE FUNCTIONS IN ARTISTIC WORLDS OF RUSSIAN MODERNISM REPRESENTATIVES	35
Latypov F. R. TURKIC NAMES OF IRON AND ORE IN THE IBERIAN INSCRIPTION FROM ULLASTRET	40
Karlibaeva G.E. ETHNOGRAPHIC WORDS IN THE WORKS OF THE POET-CLASSIC AJINIYAZ.....	45
Кунашенко Ю. О., Чайковский Р. Р. THE SECOND PERIOD IN THE RECEPTION OF "SONNETS TO ORPHEUS" R.M. RILKES IN RUSSIA (1988–1999).....	48

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Мандич О.В. СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПОСДНАННЯ ОКРЕМИХ ТЕОРІЙ.....	55
Гайдук В.И., Погребная Н.В., Тарасьева О.А. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ БИЗНЕСЕ: ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	60
Гайдук В.И., Сироткин В.А., Кондрашова А.В. ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА	65
Кравченко О., Аманов Б. ДИНАМИКА ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ	72

Максимова И.В. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПЛАНИРОВАНИИ	77
Мельникова Л КЛАСТЕР: ЗАРОЖДЕНИЕ И БУДУЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ	81
Савина О.Н. ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ОСНОВНОЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	86
Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Ерок А.Д. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ БИЗНЕСА ПО ИЗМЕНЕНИЯМ РАЗНОГО ХАРАКТЕРА	98

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Джох Р.В. ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ У СФЕРІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	114
Кольсариева Н.Ш. ПОНЯТИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ И ЕЕ СУЩНОСТЬ.	119
Korostylenko A. V., Varenya N.M., Voloshin O.V PERSPECTIVES ON THE IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY IN THE PREVENTION OF THE THREAT OF TERRORIST NATURE	122
Ерлан А., Досалиев Т., Мохаммад И.Р., Сулейменов Р., Ищанова Г.Т., К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВА КАЗАХСТАНА И ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА	127
Shchyrba M. Yu. EMBRYO AS THE PATIENT (THE QUESTION OF DETERMINING THE EMERGENCE OF THE MOMENT OF THE RIGHT TO LIFE LEGAL PROTECTION)	132

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

D.T. Miraliev,

*Senior Lecturer of Education Department
Tashkent State Economic University, Uzbekistan*

THE IMPACT OF MASS CULTURE ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF SPIRITUAL AND MORAL IMAGE OF TODAY'S YOUTH

ВЛИЯНИЕ МАССОВОЙ КУЛЬТУРЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ДУХОВНОГО И МОРАЛЬНОГО ОБЛИКА СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Д.Т. Миралиева,

*старший преподаватель, кафедры педагогики
Ташкентский государственный экономический университет, Узбекистан*

Аннотация. В статье анализируются различные исторические условия, этапы становления массовой культуры, выявляется ее связь с духовностью, а также художественные и эстетические особенности.

Ключевые слова: массовая культура, молодежь, художественные особенности, эстетические особенности, духовно-нравственное развитие.

Abstract. The article analyzes the diverse historical conditions, the stages of mass culture, identifies its basic social functions, as well as artistic and aesthetic features. The author emphasizes dangerous consequences of mass culture that affect the formation and spiritual and moral development of young people.

Keywords: mass culture, young people, artistic features, aesthetic features, spiritual and moral development.

In the context of globalization processes that will inevitably take place in almost all countries, including the Republic of Uzbekistan, the urgent and pressing is the question of entry into the territory of State different kinds of ideas, principles, concepts, categories, a carrier, which is mass culture. Mass culture is a concept that serves to indicate the characteristics of the production of cultural values in the "mass society", intended for mass consumption [1, p. 456].

The problem of mass youth culture is associated with spirituality. Spirituality in the different historical and cultural contexts is associated with higher human search, then the moral standards and social ideals, then thinking. But the most general characteristic of spirituality is the recognition of its value aspects of the human psyche. Spirituality grows out of understanding of the difference of the ideal and the reality. Therefore, we can conclude that spirituality is historically taken shape type of cultural orientation. Spirituality is not some kind of feature or property or the religion of art, and that includes the completeness, integrity, interconnectedness of all components of the spiritual life of man [1, p. 376].

Of particular importance for the spiritual development of young people gets when becoming more common in today's world are exclusively material values: focus on material prosperity; good opportunities for recreation and entertainment; the recognition and admiration of others, and spiritual development, moral self-improvement are less attracted to the young.

This is due to several reasons, among which the most significant are the following:

- young people living in the general social and cultural space, and therefore the crisis of society and

its major institutions can not affect the content and direction of the youth subculture;

- the crisis of the family institution and family education, suppression of individuality and initiative of the child, a teenager, a young man, from both parents and teachers, all members of the "adult" world cannot fail to lead, on the one hand, to the social and cultural infantilism, and, on the other, to pragmatism and social unsuitability, and manifestations of illegal or extremist [4].

Aggressive parenting style creates aggressive youth, leading eventually to alienation:

1. Commercialization of the media, various forms of popular culture began to influence decisively the formation of attitudes, the style and image of youth.

2. There is death of traditional forms of youth work, which is mainly related to traditional crafts and trades.

3. The catastrophic spread of such socially significant diseases such as drug addiction, AIDS, alcoholism, substance abuse [5, p. 44].

Today, in the minds of young people undergoing complex processes, the search for the road to a new society © Nuralieva D.T. / Нуралиева Д.Т., 2016

A sharp change in estimates, on the one hand shows that consciousness has not yet freed itself from the stereotypical thinking, and the other runs on a difficult soul-searching.

In modern conditions, the range of the spiritual interests of the youth is not a priority nature, spiritual and everyday manifestations in youth populations leveled, cultural needs and interests are unstable.

However, it is impossible not to realize that young people have the prospect of forming their own sub-culture in the future. The development of the sub-

culture associated with the actual cultural neoplasm more mature public relations, globalization of specialized relations in society. The stabilization process, the stability of political and economic relations, the socialization of cultural types and priorities of socio-cultural regulation determine the trend of the spiritual and moral regeneration of society. This, in turn, gives rise to cultural identity and leads to the creation of a special mold culture. The dynamics of cultural life, enriched by national developments, form the basis for the emergence of various subcultures, where the youth subculture takes special place. [4]

Therefore, even today there is an important practical issue of developing a methodological model, the sociological study of youth subcultures society. It should be based on the theory of needs, from their inception to development and real state. And you must take into account the impact that the needs and nature of the specific conditions of social life.

In this case, these conditions are determined by a number of factors: changes in the socio-economic situation in the country, the cultural infrastructure. Further, a significant effect on the nature of the needs of migratory processes, changes in the socio-cultural aspect of the youth as the most mobile populations.

We should also take into account the need for free time.

And one more important point, without which it is impossible to fully present the structure of the spiritual needs of youth. We are talking about the fact that cultural development objective behind the development of the material sphere, not only determined by the latter, but it can have on their influence. It determines among the needs of those who, being in a dialectical subordination to the needs of society, have a certain autonomy. Based on this, a proper spiritual needs include:

- The need for knowledge (epistemological), human interest to the surrounding reality cognition and application of this knowledge in practice to influence the nature and society and to create a new product material and spiritual life;

- Moral need, commitment to the development of the moral behavior of the parties and the nature of the individual, as a sense of social justice, conscience, compassion, kindness, decency, honor, responsibility for the society and for their own actions [5, p. 46].

For the realization of these needs, not least influenced by factors such as the difference in the cultural development of different social strata, in their interests, free time activities:

- The need for spiritual communication (communicative), the human desire to establish connections and relationships in different conditions of its activities, including in the sphere of family relations. This human need is met by sharing information, mastering the works of artistic culture, consumption of cultural goods, which contributes to the formation of favorable conditions for the development of the individual;

- Artistic and aesthetic need is a realization of natural sense of beauty as an expression of harmony and aesthetic stimuli in the outlook of the person.

This requirement is implemented in the process of initiation to the art and culture largely reflects the value of a specific subculture [4, p. 27].

In this connection, it acquires special importance and meaning carried out in the country's democratic reforms and policies aimed at preserving the culture of the peoples who live in our land. Uzbekistan conducted a systematic policy to promote high art. The museums of our republic held a variety of activities to attract the attention of the younger generation. At the educational level, educational organizations every week host a variety of spiritual and educational activities.

Under the auspices of the President of Uzbekistan Islam Karimov youth spirituality, education of boys and girls, worthy descendants of our great ancestors, in the spirit of respect for national traditions and values are defined as a priority of state policy [2]. In the current conditions of globalization, issue of consciousness and fencing youth from the negative impact of "mass culture", prevention of threats, to enhance the role and importance of educational institutions in this process is becoming increasingly important [3].

In our country, the educational system is designed to promote the spiritual and moral education of youth. The subject of "The idea of national independence and the basis of spirituality" is introduced in educational institutions. In the educational process non-traditional and innovative teaching methods are widely used. "The lessons of spirituality" and open classes, held with the participation of scientists, psychologists and leading experts, are an important factor in increasing of awareness of the younger generation of their social duty and responsibility for the fate of the country, family, society, the motherland [3].

Thus, summarizing all the abovementioned, we can conclude that in general, in the formation of spiritual and values the whole past life experience of the individual is involved. Psychological basis of its value orientations is a diverse structure of needs, motivations, interests, ideals, beliefs, and values accordingly are intermittent, the change in the normal course of business.

The peculiarity of the current situation, in which the formation of the spiritual aspect of youth is the fact that this process takes place in the context of a weakening of the political and ideological pressure, the expansion of social independence and youth initiatives. It is accompanied by a reevaluation of values, critical thinking experience of previous generations, the new ideas about their professional future and the future of society. Also, do not forget that the youth is one of the leading units in the preservation, translation and development of cultural values, therefore, in my opinion, the consideration of the spiritual rebirth of youth as one of the directions of development of society is important and timely.

References

1. Большой энциклопедический словарь. Под ред. А. М. Прохорова. – СПб., 2014. – 1632 с.

2. Каримов, И. А. Высокая духовность – непобедимая сила / И. А. Каримов. – Т. : Маънавият, 2008. – С. 118.

3. Кравченко, А. И. Культурология: словарь. – 2-е изд. / А. И. Кравченко. – М. : Академический проект, 2001. – С. 335.

4. Мухтаров, У. Повышение духовно-нравственного облика молодёжи в гражданском

обществе в Узбекистане / У. Мухтаров // Ж. CREDO new, №1, 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://credonew.ru/content/view/1195/68/>.

5. Орлова, Э. А. Социокультурное пространство массовой культуры / Э. А. Орлова // Обсерватория культуры, 2004. – №3. – С. 4–10.

Хожиева З.У.

*заместитель декан факультета искусствоведения,
Национальный институт художеств и дизайна имени Камолитдина
Бехзода (г. Ташкент, Республика Узбекистан)*

Hojieva Z.U.

*Deputy Dean of the faculty of arts,
The national Institute of arts and design named of Kamoliddin
Behzod (Tashkent, Uzbekistan)*

РОЛЬ РЕФЛЕКСИИ В ПРОЦЕССЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ

THE ROLE OF REFLECTION IN THE PROCESS OF EDUCATION AND PARENTING

Аннотация:

В этой статье рассматривается рефлексивность педагогической деятельности. Рефлексивность – это не просто знание или понимание субъектом самого себя, но и выяснение того, как другие знают и понимают “рефлексирующего”, его личностные особенности, эмоциональные реакции и когнитивные представления. Рефлексия неотделима от самонаблюдения, которое выражается в различных формах.

Ключевые слово: личность, субъект, объект, рефлекс, самообучение, понимание, самооценка, педагогическая деятельность, знание, эмоциональность.

Summary:

The article contemplates the reflectivity of teaching. Reflectivity is not just knowledge or comprehension of the subject himself, but also a clarification of how others know and understand the “reflecting person”, his personality measures, emotional reactions and cognitive nations. Reflection is inseparable from self-observation that is expressed in various forms.

Key words: personal, subject, object, reflex, comprehension, self-appraisal, self-instruction, educational work teaching, knowledge, emotionality.

С первых лет независимости Узбекистана власти приступили к реформам в области образования и воспитания, науки и техники, профессионального обучения на территории всей страны. Назначенные задачи были удачно выполнены и, таким образом, достигнута высокая эффективность в области образования. В своей книге «Высокая духовность — непобедимая сила» Первый Президент Республики Узбекистан Ислам Каримов, отмечая героический труд широкой общественности, всего узбекского народа наряду с педагогами в достижении этой цели, писал: «Не стоит забывать, что фундамент нашего будущего будет заложен в местах образования, говоря иначе, будущее нашего народа связано с тем, какое образование сегодня получают наши дети. Для этого родители, учителя и наставники должны видеть в каждом ученике прежде всего личность. Исходя из этого обычного требования, воспитание наших детей свободно мыслящими, с широким мировоззрением, готовыми прожить разумную жизнь — это должно быть основной задачей педагогов, героически трудящихся в сфере образования и воспитания» [1.109]. Такое огромное чувство ответствен-

ности требует от педагогов совершенствовать свое педагогическое мастерство в соответствии с требованиями современного мира. Один из энциклопедических ученых эпохи возрождения Востока, дидактик, великий мыслитель, внесший огромный вклад в развитие естественных и общественных наук так описывал процесс воспитания и образования студентов и учеников в контексте взаимосвязи светских наук: «Наша цель — это не утомить получающих знания, а однообразное чтение одной и той же темы утомляет студентов, приводит к ослаблению их памяти. Если студент будет переходить из одной темы в другую, он будет чувствовать себя, как будто прогуливается по разным садам, ибо не успеет он пройти один сад, как начинается другой. Студент хочет видеть и созерцать каждый из них. Каждая новая вещь доставляет человеку удовольствие» [2.106].

Как нам известно, в последние годы местные и зарубежные ученые показали важность мышления и развития аналитических способностей педагогов при их педагогической деятельности. А основу этих талантов и навыков составляет профессиональная рефлексия педагога. Рефлексия (лат.

«reflexio» — самовозврат) – «форма теоретической деятельности всесторонне развитого и совершенного человека, направленная на понимание своих действий и их закономерностей; деятельность, помогающая раскрытию скрытых качеств духовного мира человека и направленная на понимание самого себя» [3.499].

Впервые понятие рефлексия возникло в древнегреческой философии и означало понятие, направленное на осознание мышления, процессов мышления и анализа своих мыслей (Декарт). Сократ, Платон, Локк и другие философы утверждают, что рефлексия является деятельностью, направленной на осознание самого себя и осознание того, на что способен человек. Такие европейские философы, как Кант, Гегель, Фихте, Шеллинг и другие считали рефлексию основой развития способности познания человека. Согласно концепции Лейбница, рефлексия упоминается в качестве свойства способности человека к апперцепции (связанность мышления человека с прошлым опытом и его индивидуальными особенностями).

Процесс самопознания, оценки имеющихся качеств во многих случаях переживается очень трудно со стороны конкретной личности, ибо природа человека такова, что он пытается не осознавать и прятать те свои свойства, которые не соответствуют общественным нормам и правилам, считаются нежелательными, обычно такие представления и знания вытесняются в подсознание (согласно теории австрийского ученого З. Фрейда). Это не является преднамеренным действием, а представляет собой защитный механизм, при помощи которого каждый человек защищает свою личность. Такой защитный механизм обычно защищает человека от различных негативных последствий и духовных переживаний. Но следует отметить еще то, что в самопознании человека большую роль играют опять-таки окружающая его действительность, среда, другие люди и их отношение к нему. Человек, смотря на других, как будто видит себя в зеркале. Этот процесс называется рефлексией. Ее сущность — это формирование и даже оживление личности посредством людей, похожей на осознающую личность. Вы непрестанно говорите ему о своих занятиях и достижениях. Но, занятый разговором, вы внезапно замечаете, что он опаздывает куда-то. Вы понимаете, что его мысли отвлечены другим, он с трудом выслушивает вас, и посему в данном случае вы показались ему «многословным, болтливым». В следующий раз при встрече с этим своим другом для того, чтобы не допустить прежнюю ошибку, вы заранее спрашиваете у него: «Друг, а ты не опаздываешь?». Это и есть результат прежней рефлексии. То есть вы ставите себя на место своего собеседника и как бы смотрите на себя со стороны («как он видит меня со стороны?»), что и является рефлексией. А рефлексия, в свою очередь, считается очень важным элементом образовательного процесса. Данный термин обозначает один из важнейших факторов образовательного процесса.

Понятие, на котором мы сейчас акцентируем внимание, **рефлексия**, изучающаяся сегодня как философская категория, утверждается и исследуется в качестве объекта исследования множества сложных дисциплин, таких, как педагогика, психология, социология, мантик, эвкестика, кибернетика и др. В данной научной статье мы опишем понятие «рефлексии» с точки зрения педагогики и психологии и постараемся проанализировать и определить его место в профессиональной деятельности педагогов. В психологии рефлексия толкуется как «познание и регулирование своих внутренних психических процессов и явлений со стороны личности» [4.318.]. В педагогической деятельности педагога, а также при изучении значения рефлексии по отношению к личности постулируется совершенство общественно-психологической характеристики данного понятия, при этом рефлексия рассматривается как явление, при котором человек смотрит и оценивает себя с точки зрения других людей, окружающих его: рефлексия — «это не просто самопознание и самопонимание субъекта, но и знание «рефлексируемого» со стороны других акторов» [5.410.], что также вбирает в себя понимание его личностных качеств, эмоциональных реакций и когнитивных представлений. С. Л. Рубинштейн, с научной точки зрения изучивший возможности управления психическими возможностями личности, связывает рефлексия с бытием человека и его отношением к общественному бытию: «Рефлексия как бы на минуту останавливает или обрывает непрерывную жизненную цепь человека и выводит человека за его пределы, в этом случае каждое действие человека и его философские размышления о жизни имеют определенный характер». Освоение систем рефлексии со стороны студентов педагогических вузов уже процессе получения высшего образования открывает новые возможности в профессиональной подготовке педагога. В определенных педагогическо-психологических случаях толкование собственного профессионального опыта познания будущего педагога может служить теоретической основой и таблицей действий. Развивать профессиональную рефлексия будущих педагогов можно на основе индивидуализации образовательных и воспитательных процессов в высших педагогических учебных заведениях. Как утверждают ученые, изучавшие коммуникативную и личностную рефлексии, педагог в своей деятельности по ходу освоения педагогического мастерства начинает довольно хорошо понимать и осознавать, что о нем думают его коллеги и студенты, а в силу глубоко освоенных знаний и педагогического мастерства он начинает оценивать самого себя. Можно даже дать такие выводы, согласно которым коммуникативная рефлексия определяет содержания, системы и однообразности личностной рефлексии.

Сбои, случающиеся иногда в педагогической коммуникации, то есть невозможность продолжения деятельности из-за случаев непонимания в обществе студентов приводит к рефлексивному

выходу из педагогической деятельности, ибо второй педагог не может осознать содержание, смысл деятельности первого и в результате им обоим приходится самостоятельно анализировать причины ссоры. Как утверждают некоторые национальные ученые, уровень интеллектуальной рефлексии педагогов связана с их профессиональными рефлексиями не непосредственно, а посредством компонентов их педагогического мастерства. Это дает нам возможность оценивать интеллектуальную рефлексиями как основу развития профессиональной рефлексии. Вообще, они считаются опорными качествами в обеспечении непрерывного профессионального роста педагога. Без развитой педагогической рефлексии, без постоянного самоанализа педагог не сможет глубоко понимать проблемы и противоречия, возникающие в его педагогической деятельности, правильно выбирать пути их анализа, а также критически оценивать полученные результаты и корректировать их. Как известно, каждый вид профессиональной деятельности по сути является процессом изменения объекта, в то же время изменяется и сам субъект, а повышение качества и эффективности деятельности приводит к совершенствованию человека в качестве субъекта деятельности или, наоборот, к его деградации [6.256]. Г. М. Коджаспирова считает педагогическую рефлексиями процессом самопознания человека, при этом оно «не только правильная оценка педагогом своих действий, но и способность понимать, как в ходе педагогического диалога его воспринимают сотрудничающие с ним коллектив учителей, педагогический коллектив, лица, ответственные за образование, и родители».

В педагогической деятельности рефлексия формирует навыки правильной самооценки. Завышенная самооценка тоже не способствует развитию моральных качеств участника образовательного процесса. Потому что это формируется в результате искусственного раздутия достижений и качеств личности другими, неуместной хвалы, попыток обходить разного рода трудности. Значит, правильная самооценка является важным мерилом самовоспитания. А самовоспитание, в свою очередь, считается важным фактором достижения

высокой продуктивности в образовательном процессе. Факторами и механизмами самовоспитания считаются следующие: диалог с самим собой (осознание себя в качестве точного, определенного объекта воспитания и организация диалога с самим собой); самовнушение; приказывать самому себе (качество держать себя в руках в различных проблемных ситуациях и направлять себя в разумное русло); самовлияние; внутренняя дисциплина — важный критерий самоуправления, качество, важное для регулярной коррекции своих действий везде и при любых обстоятельствах, а также саморегулирования.

Подытоживая сказанное, можно сказать, что осознание и анализ преподавателем результатов его профессиональной деятельности обеспечивает поиск и освоение более совершенных методов осуществления педагогической деятельности. А изменение деятельности, как известно, приводит к изменению субъекта деятельности. В процессе развития аналитических способностей преподавателя развивается также его профессиональная рефлексия, а это, в свою очередь, направляет в нужное русло процесс саморазвития преподавателя и повышает его личную творческую активность. Таким образом, рефлексия — это стремление педагога к самопознанию, анализу и оценке своих недостатков и слабых сторон с их дальнейшим устранением, а также открытие своих внутренних возможностей в создании необходимых условий для совершенствования самого себя и своих воспитанников.

Список использованной литературы:

1. Каримов И.А. Юксак маънавият — энгилмас куч. —Т.: “Маънавият”, 2008. 109-б.
2. Беруний. Танланган асарлар. 1 жилд, — Тошкент, “Фан”, 1968, 106-бет.
3. Философская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия. 1967. — 4-т. 499-б.
4. Краткий психологический словарь. / Ред. — сост. Л.А.Кариенко.1998. — 318- б.
5. Философский словарь. /под ред. И.Т.Фролова. 1986. 410- б
6. Холиков А. А. Таълимда инновацион технологиялар. Тошкент, 2011. 256-б.

Терешенко Наталя Віталіївна

*Херсонський державний університет
старший викладач, факультет культури і мистецтв*

СИСТЕМНІСТЬ ЕСТЕТИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ У ПРОЦЕСІ ТАНЦЮВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглядається необхідність системності естетичного виховання старшокласників в процесі навчання хореографії та вплив бального танцю на естетичну вихованість дітей старшого шкільного віку.

Ключові слова: хореографія, бальний танець, естетичне виховання.

Естетичне виховання є невід’ємною складовою формування особистості й виступає його кінцевою метою. З огляду на це, метою естетичного виховання в сучасних умовах є формування гармонійної особистості з високим культурним поте-

нциалом, розвиненим почуттям прекрасного, тому з-поміж дієвих засобів естетичного виховання (театр, музика, кіно) ефективним є мистецтво танцю, як складова підсистеми цілісного педагогічного процесу. Заняття танцем є підмурівком мети есте-

тичного виховання. Ця мета передбачає розв'язання комплексу взаємопов'язаних між собою завдань, серед яких превалюють основи художньо і духовно розвиненої особистості в умовах безперервного естетичного виховання у сфері танцювальної діяльності. Значущість занять хореографією пояснюється тим, що танок за своєю природою є інтегрованим видом мистецтва, котрий поєднує в собі духовно-культурний та тілесно-культурний компоненти, гармонія яких впливає на різнобічний розвиток.

Теоретики хореографічної педагогіки (Н.Базарова, Д.Базела, Д.Бернадська, Г.Боримська, В.Волчукова, І.Дубник, Е.Конорова, Т.Осадців, Л.Цветкова, Ю.Соколовський, Л.Савчин) вважають, що прилучення дитини до танцювального мистецтва важливе для її духовного розвитку, формує необхідні моральні якості та розкриває творчий потенціал.

Метою статті розкрити значення системності естетичного виховання старшокласників засобами хореографії та бальної хореографії зокрема.

Системність естетичного виховання, використовуючи різноманітні форми роботи із старшокласниками є важливим компонентом процесу танцювальної діяльності. Як систему можна розглядати будь-яку пізнавальну діяльність, а її складовими будуть сам суб'єкт пізнання (особистість), процес пізнання, продукт пізнання, мета пізнання, умови, в яких вона перебігає тощо. У свою чергу складові системи – підсистеми – можна розглядати як самостійні системи [2, с.305].

Системність специфіки занять з дитячим танцювальним колективом полягає, насамперед, в невеликій кількості годин. Тому для повноцінного й гармонійного танцювального розвитку учасників необхідно засвоїти не лише певні рухи і форми бальної хореографії, а й складові естетичної комунікації, що у комплексі системи складає виховний процес. Якщо у фаховому навчанні (училище) наявні окремі уроки, на яких вивчають класичний, народний, історико-побутовий танці, відведено години на репетиції і постановчу роботу, то в умовах позашкільної роботи з дитячим хореографічним колективом цей комплекс доводиться вивчати на кількох заняттях. Тому логіка занять, його цілісність і системність, поєднання практичних занять та репетицій з постановочною роботою, короткими діалогами про танцювальне мистецтво цілком залежать від творчого підходу й досвіду керівника. Аби не позбутися орієнтури у цьому непростому процесі, керівникові доцільно виходити з необхідності:

- танцювального і естетичного виховання старшокласників із врахуванням їх вікових можливостей, потреб та інтересів;

- усвідомлення мети й завдань роботи танцювального колективу, зв'язку уроку з репертуарною політикою (упровадження вивчених рухів у художню танцювальну образність).

Досвід нашої роботи та керівників танцювальних колективів свідчать, що короткі дискусії про мистецтво бального танцю і бесіди про його істо-

рію заохочують працездатність школярів, розвивають інтерес до мистецтва бальної хореографії, спрямовують зацікавлення та допитливість старшокласників у потік самостійної роботи (збирання інформації й матеріалів про бальний танець, перегляд танцювально-пізнавальних передач по телебаченню і т.д.). Принцип системності має здатність реалізуватися на провідних етапах естетичного виховання та розвитку умінь, знань, навичок. Так, на першому (основному) етапі хореограф-педагог ставить перед собою завдання сформувати в учасників основи грамотності, яка конкретно виражається у правильній поставі корпусу, ніг, рук, голови, у дотриманні танцювальної осанки в рухах, близьких практиці старшокласників – крок, біг, стрибок. Одночасно ставиться завдання ознайомити учнів з провідними музичними трендами, елементами музичного відтворення пластики бального танцю, співвідношенням рухів з ритмом, мелодією й характером музики. Учасники повинні практикуватися і в створенні певних танцювальних образів, що в подальшому розвиває узагальнене поняття м'якості, легкості, гордовитості та ін. На певному етапі занять хореограф-педагог знайомить старшокласників з вітчизняною національною музикою та її зв'язком із бальним танцем у межах опрацьованого репертуару.

В 50-60-тих роках ХХ століття були спроби включити танець в загальноосвітню систему. Чимало авторів (Т. Громов, Е. Конорова, О. Кузнецов, В.Окунева, В. Светинська) опрацювали програми по хореографії та видали методичні посібники. Проте їх намагання не дали позитивних результатів.

По-перше, відбулося роз'єднання науки та мистецтва, завдання навчання стали відокремлюватися від виховного компонента, поділивши сферу впливу на обов'язкове, стандартне навчання і допоміжне, культурно-освітнє.

По-друге, в загальноосвітню школу були перенесені принципи і прийоми професійного хореографічного мистецтва, що виявилось малоефективним в роботі із школярами.

По-третє, в авторських концепціях естетичного виховання (В.Бутенко, М.Каган, С.Крупник, З.Морозова, С.Раппопорт), в яких чітко простежувалася концепція сукупності різноманітних видів художньої діяльності (музика, література, театр), не враховувалися можливості танцювального мистецтва у формуванні естетичної культури школярів.

Так, Б.Неменський у своїх дослідженнях акцентував увагу на необхідності комплексного підходу в естетичному вихованні школярів: цілісність та єдність усіх форм естетичної дії і освіти в школі. Автор підкреслював, що взаємодія мистецтв (література, музика, театр, образотворче) можуть бути основою для створення усього різноманітного спектру проблем. Відтак, лише за умови використання цих видів мистецтв можливий естетичний розвиток особистості. Слід зазначити, що в даній концепції не згадується танець і, відповідно, його виховні можливості не розкриваються [3].

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що танцювальне мистецтво донедавна не було застосоване в шкільній практиці. Проте, поширення набула сфера позашкільної хореографічної діяльності: танцювальні гуртки, студії, ансамблі. Здебільшого, самодіяльні танцювальні колективи зорієнтовані на підготовку танцівників для участі в концертній діяльності, формування відповідного репертуару. Основне завдання танцювальних колективів полягає у формуванні естетичної культури школярів. Сучасні педагоги-хореографи враховують вікові особливості школярів та їх психофізичну специфіку. Особливо це стосується спортивно-бального танцю, оскільки це не лише жанр танцювального мистецтва, а й самостійний вид спорту.

У науковому дослідженні Л. Богомолової переважало думка, що в танцювальних колективах, студіях, ансамблях спортивно-бального танцю особливо яскраво виражені риси змагання, бажання досягнути найкращого результату за будь-яку ціну, що витісняє сам процес формування естетичної культури школярів [1].

Авторська концепція щодо означеного питання полягає у пропозиції щодо упровадження дисципліни «хореографія» в навчально-виховний процес загальноосвітніх закладів освіти. Тобто, естетичне виховання передбачає виокремлення бального танцю у площині не лише відповідної стилістики та набуття знань і умінь. Обрання саме бального танцю не є випадковим. Це можна обґрунтувати на прикладі історико-мистецького чинника. З 80-их років ХХ століття було зняте «вето» з бального танцю – він був визнаний в країні і в процесі розвитку став одним із популярних і затребуваних спрямувань танцювального мистецтва. Тому у педагогів та хореографів з'явилася нагода усестороннього дослідження бального танцю і його впровадження у практику засобів естетичного виховання. Позаяк, бальний танець, у порівнянні з іншими жанрами хореографічного мистецтва, доступніший в освоєнні та вивченні. До прикладу, в класичному танці від виконавця вимагається цілком відмінна технічна підготовка (вправи біля станка, на середині зали), певні антропометричні дані і фізичні якості (зріст, вага, виворітність ніг, осанка, стрибучість). Мова класичного танцю для школяра дещо незрозуміла і важка у виконанні.

Недостатню увагу старшокласників привертає і народно-сценічний танець. Хоча саме цей жанр розвиває обґрунтовані емоційні почуття, ознайомлює з культурою різних народів, проте не враховує сучасних змін в танцювальних зацікавленнях школярів. Перевагу надають спортивно-бальному танцю завдяки його «зрозумілості». Простота бального танцю сприяє естетичному вихованню старшокласників та включенню його, танцю, в простір естетичної діяльності. З огляду на це, пластика бального танцю емоційно насичена, що уможливило танцівникам продемонструвати у русі широкий діапазон почуттів: радість, любов, ніжність, ревнивість. Це сприяє формуванню емоційно-почуттєвої сфери, естетичного смаку, краси рухів і

жестів. А це, бальний танець демократичний і доступний у освоєнні учасниками будь-якої вікової категорії. На відміну від інших танцювальних жанрів, умінь і навички танцювання можуть реалізовуватися школярами не лише під час конкурсів, концертів, фестивалів, але і у повсякденні. Тобто молодіжні вечірки, дискотеки та інші форми розваги є однією із засобів формування естетичної вихованості старшокласників.

Застосування бального танцю як засобу естетичної вихованості старшокласників має особливо важливе значення, оскільки має здатність формувати образне сприйняття, естетичний смак, сприяти до самостійної естетичної діяльності та підвищення рівня культури міжособистісних стосунків. Звісно, систематичні заняття бальним танцем старшокласниками уможливлять максимально вагомі чинники в естетичному вихованні.

Виконання латиноамериканських танців, враховуючи вікові особливості, сприяють образному осмисленню вільної композиції, де рухи і фігури не мають визначеної фіксації та послідовного, чіткого виконання у порівнянні з бальним танцем. Тому теоретичне і практичне засвоєння «латини» формує розвиток ініціативи, творчого підходу, самостійності в естетичному розвитку [4].

Танцювання латиноамериканської програми здатне формувати почуття міри і естетичного смаку. Специфіка цих танців у надзвичайно синкопованому рухові та виразно активній амплітуді стегон. При цьому важливо, щоб елегантний рух стегон не перетворювався у вульгаризоване вихляння.

Відтак, освоєння латиноамериканської програми виховує здатність самостійного судження на основі естетичних поглядів. Провідним методичним елементом цієї групи танців є ритм, а основою виразності – ритмопластика рухів. Ритмічний рисунок латиноамериканської програми надзвичайно розмаїтий та оригінальний. Це дає можливість танцівникам через чіткість рухів, жестів, міміки, окреслити широкий діапазон почуттів, емоцій, настрою в «Румбі» - чуттєвість, ніжність, сум; в «Ча-ча-ча» - радість, кокетливість; в «Самбі» - експресію; в «Джайві» - безтурботність, втіху.

Таким чином, заняття латиноамериканськими танцями впливають на ступінь розвитку естетичних почуттів і емоцій, естетичного смаку, естетичних знань і естетичної діяльності.

Уся танцювальна культура передбачає музичне оформлення. Так, музика є провідним елементом танців європейського походження, саме вона керує танцювальними рухами, визначає їх характер та виразність. Наприклад, романтику, м'якість, таємничість передаються широкими і плавними рухами «Повільного вальсу». Основою характеру європейських танців є взаємовідношення танцюючої пари, їх виразні рухи, жести, міміка. Легкість та динаміка танцю «Швидкий Фокстрот» побудований на невисоких стрибках та схрещуванні ніг. Малюнок цього танцю може бути представлений як утаємничена гра танцюючих, де вони чередують енергійні кроки і повороти з раптовими зупинками, паузами, під час яких танцівники розхиту-

ються в ритм музики [4]. Ця особливість європейських танців сприяє розвитку у старшокласників артистичних здібностей – компоненту, що визначає рівень виконавської танцювальної майстерності. Тому парне виконання є однією із здатностей бального танцю в естетичному вихованні старшокласників.

Опрацьовуючи зміст матеріалу для реалізації авторської програми ми керувалися принципами гуманізму, природовідповідності, емоційного насичення, симпатії.

Заняття бальним танцем передбачають естетичне оформлення не лише приміщення, в якому відбуваються заняття, але і зовнішній вигляд танцівників. Неохайність у вбранні зводять нанівець усі зусилля по естетичному оформленню занять. Тому вихованці приходять на заняття в спеціальному танцювальному взутті і одязі, що призначені для цих занять. Окрім того, окрема форма для занять має дисциплінуюче значення. Наприклад, хлопчики у світлих сорочках, краватках та відправованих брюках не сядуть навпочіпки чи на підлогу, що є звичною поведінкою для старшокласників.

Отже, спільна танцювальна діяльність сприяє формуванню умінь взаємодіяти і взаємовпливати; зміні відносин між партнерами по танцю, росту комунікативної компетентності, оптимізації міжособистісних стосунків, що підвищує рівень культурного розвитку вихованців взагалі і одного із основних компонентів естетичної вихованості – художньо-естетичної діяльності.

Посилання

1. Богомолова Л. В. Формирование эстетической культуры подростков на занятиях хореографией: Дис. ... канд. пед. наук . Москва, 1998. – 177с.
2. Гончаренко Семен. Український педагогічний словник. Київ: Либідь, 1997. – 376 с.
3. Неменский Б.М. Мудрость красоты: о проблемах эстетического воспитания. Кн. для учителя. 2-е издание . – М.: Просвещение, 1987. – 225с.
4. Регацони Г., Росси А. М., Маджони А. Латиноамериканские танцы: Пер.с фр. М.: БММ АО, 2001. – 192с.

O. Romanovskiy

Doctor of science in Pedagogy, Full Professor, corresponding member of NAPS Ukraine, Head of Pedagogy and Psychology of Social

Systems Management Department of the academician I. Zyzun National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

M. Chebotaryov

Senior Teacher of the Chair of Pedagogy and Psychology of Social Systems Management Department of the academician I. Zyzun National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Олександр Георгійович Романовський

доктор педагогічних наук, професор, член-кореспондент НАПН України, завідувач кафедри педагогіки і психології управління соціальними системами ім. академіка І.А. Зязюна, Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

Миколай Корнійович Чеботарьов

старший викладач кафедри педагогіки і психології управління соціальними системами ім. акад. І.А. Зязюна, Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ДО АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Summary: The article substantiates and analyzes the practical implementation of pedagogical conditions of formation of future managers to adaptive management: the use of innovative technologies for the formation of future managers to adaptive management, activation of the role interaction between teachers and students, aimed at effective involvement in the process of formation of readiness to adaptive management, direction of future managers at forming readiness to adaptive management.

Key words: readiness to adaptive management, manager, professional training.

Анотація: У статті обґрунтовано та проаналізовано практичну реалізацію педагогічних умов формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління: використання інноваційних технологій для формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління, активізація рольової взаємодії викладачів і студентів, спрямованої на ефективну включеність у процес формування готовності до адаптивного управління, спрямованості майбутніх менеджерів на формування готовності до адаптивного управління.

Ключові слова: готовність до адаптивного управління, менеджер, професійна підготовка.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Важливою проблемою сучасної теорії та практики професійної освіти є удосконалення управлінської підготовки майбутніх менеджерів. Підготовка професійних менеджерів – відносно новий напрям освіти для України, але вкрай необхідний, затребуваний як суспільними перетвореннями, так і особистісними потребами тих, хто навчається відповідним спеціальностям.

Діяльність менеджера безпосередньо впливає на добробут підлеглих та успішність функціонування організації у цілому. Особистісні якості, знання та уміння менеджера мають визначальний вплив на корпоративну культуру, стиль між особистісної взаємодії, атмосферу у колективі, успішність вирішення конфліктів. А також на результативність діяльності, продуктивність, економічні показники тощо. Отже, удосконалення управлінської підготовки студентів є важливим науково-педагогічним та практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми удосконалення управлінської підготовки фахівців різного профілю розглядаються у роботах Т.В. Гури, Н.В. Логутиної, О.С. Пономарьова, С.М. Резнік, О.Г. Романовського, Н.В. Середи тощо [1, 2, 3, 4 та ін.]. Проблеми удосконалення професійної підготовки майбутніх менеджерів досліджуються у працях Є.В. Воробйової, Б.Р. Головешко, С.А. Калашникової, Л.М. Карамушки, М.В. Москальова, Т.І. Пастухової, В.В. Шаполової тощо [5, 6, 7, 8, 9 та ін.]. Проте *недостатньо дослідженими* лишаються педагогічні умови формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління у процесі їх професійної підготовки.

Тому **метою статті** і є аналіз практичної реалізації педагогічних умов формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління.

Виклад основного матеріалу.

Для успішного формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління нами було визначено і обґрунтовано комплекс педагогічних умов, які сприятимуть цьому процесу. Під категорією «педагогічні умови», ми розуміємо об'єктивні можливості змісту, форм, методів навчання у внз, спрямовані на вирішення поставлених в роботі завдань, і розвиток здібностей і навичок майбутніх менеджерів, які сприяють формуванню їх готовності до адаптивного управління в професійній діяльності.

Для того, щоб студенти могли ефективно застосовувати адаптивне управління у практиці своєї майбутньої професійної діяльності, у них має бути сформована спрямованість на його успішне засвоєння і виконання. Тобто певна структура сформованих мотивів, цінностей та інтересів майбутніх менеджерів має сприяти їх активному оволодінню теорією та практикою адаптивного управління, досягненню успіху в цьому, самовдосконаленню. Майбутні менеджери мають бути зацікавлені в успішній управлінській діяльності в мінливих

умовах сьогодення та усвідомлювати, що готовність до цього – необхідний компонент їх професійної компетентності.

Для формування спрямованості майбутніх менеджерів на формування готовності до адаптивного управління було організовано цілеспрямовану роботу.

Зокрема з цією метою викладачі під час викладання професійно-орієнтованих дисциплін чітко формулювали мету професійної підготовки, акцентували увагу на значущості професії менеджера для прогресивного розвитку суспільства та необхідності розвитку готовності до адаптивного управління. При цьому вони формували у студентів реальні уявлення о майбутній професії та способах оволодіння нею, що сприяло створенню образу успішного менеджера. Для цього були організовані проблемні бесіди, бесіди-роздуми, міні-дискусії на теми: „Якості успішного менеджера”, „Роздуми про себе як майбутнього менеджера”, „Що потрібно для успішного адаптивного управління?” та ін. При цьому викладач спрямовував студентів до роздумів щодо того, що необхідною якістю успішного менеджера є готовність до адаптивного управління.

Окрема частина роботи зі студентами була присвячена забезпеченню того, щоб студенти усвідомили: сучасне суспільство – це суспільство постійних змін, а тому особливостями сучасного менеджменту має бути застосування адаптивного управління. Зі студентами проводили мозкові штурми на тему: „Особливості управління в умовах глобалізації”, „Управління та інформаційне суспільство”, „Суспільні тенденції сучасності, що змінюють ділове середовище”.

Проектне завдання передбачало роботу декількох груп, кожна з яких працювала над певною темою та проводила презентацію здійсненого дослідження. Темати робіт були: „Науково-технічний прогрес та його вплив на необхідність адаптивного управління менеджера”, „Політичні фактори та їх вплив на необхідність адаптивного управління менеджера”, „Економічні фактори та їх вплив на необхідність адаптивного управління менеджера”, „Соціально-демографічні фактори та їх вплив на необхідність адаптивного управління менеджера”. Студенти наводили приклади та жваво обговорювали результати виконаних робіт.

Були також запропоновані студентам завдання творчого характеру, в яких наголошувалось на змінах професійного світу. Темати індивідуальних завдань (на вибір студентів) були: „Складіть історичну довідку: наведіть приклади професій та професійної діяльності, які зникли або з'явилися через наукові відкриття та досягнення. Які адаптивні рішення мали приймати менеджери у таких умовах?”, „Яким чином змінюється професійний світ у ХХ сторіччі через наукові відкриття та досягнення? Як ви думаєте, які адаптивні рішення приймають менеджери завдяки цьому? Які державні соціальні програми мали б впроваджуватися у зв'язку з цими процесами?”, „Проаналізуйте, які прогнози дають сучасні вчені щодо професій та

професійної діяльності, які зникнуть у майбутньому. А які нові професії з'являться? Яких адаптивних дій від менеджерів ці зміни можуть потребувати на вашу думку?"

Після різностороннього аналізу сьогоденного мінливого світу, студентам пропонувались для обговорення питання особистісних вимог до керівника у таких умовах. Проводився мозковий штурм на тему „Якості особистості, важливі для здатності адаптуватися до нових умов”. Дві теми давались студентом послідовно для написання рефлексивних есе. Спочатку тема: „Які якості, цінності, здібності та вміння роблять керівника успішним в адаптивному управлінні?”. Результати рефлексивних роздумів обговорювались у студентських групах на заняттях. Темою наступного есе було: „Ваші якості, цінності, здібності та вміння, які можуть сприяти або заважати адаптивному управлінню”. Результати цього есе були проводом для розмірковування студента над своїми сильними та слабкими сторонами з точки зору готовності до адаптивного управління та поштовхом для індивідуальних бесід із викладачем.

Викладачі спеціальних дисциплін аргументовано роз'яснювали майбутнім менеджерам необхідність адаптивного управління в сучасних умовах, що швидко змінюються, та сприяли усвідомленню його значущості для успішної професійної діяльності. Така постановка завдань сприяла формуванню у них відповідних ціннісних орієнтацій, вихованню широких соціальних мотивів діяльності, інтересу до навчання, усвідомленню важливості дисциплін, що вивчались, для успішної адаптації до управлінської діяльності та формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління.

Для проведення психодіагностики схильності студентів до майбутньої професійної діяльності було проведено опитування на основі диференціально-діагностичного опитувальника Е. Климова. Недоліки, виявлені в профорієнтації студентів, а також вплив інших несприятливих чинників на вибір професії були компенсовані створенням під час навчання ситуацій успіху та обговоренням з викладачами виникаючих проблем. При цьому викладач прагнув до того, щоб обрана професія становилась ведучою цінністю студентів, стимулюючи розвиток потреби в успішній професійній праці, позитивне ставлення до обраної професії, задоволеність нею. Це наповнювало пізнавальну діяльність майбутнього менеджера особистісним смыслом, забезпечуючи успішний рух студента від наочності до оволодіння майбутньою професією. Все це активізувало його навчальну діяльність, робило її осмисленою і продуктивною.

Другою педагогічною умовою, необхідною для формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління є **активізація рольової взаємодії викладачів і студентів, спрямованої на ефективну включеність у процес формування готовності до адаптивного управління**. Вона ґрунтувалась нами на багатоаспектній педагогічній взаємодії майбутніх менеджерів з викладачами

на різних етапах формування готовності до адаптивного управління. Особистісна орієнтація такої взаємодії призвела до зміни ролей і функцій викладачів і студентів у процесі навчання.

Педагоги намагалися, щоб процес формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління проходив в умовах співтворчості студента і викладача. Для цього необхідним є високий рівень професіоналізму викладачів, активізація їхньої взаємодії зі студентами, що є найважливішою умовою особистісно-орієнтованого навчання.

Формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління вимагало збільшення рефлексивних, творчих форм роботи у навчальному процесі та сприяло розвитку самосвідомості, спрямованому на формування цілісного уявлення про себе як про майбутнього менеджера.

Функції адаптивного управління такі ж як і функції менеджменту взагалі. У класичному вигляді – це: планування, організація, мотивація, контроль, координація. Тому у процесі роботи зі студентами ми часто спирались на розроблені ситуаційні завдання для менеджерів різних авторів і не змінювали зміст кейсів, вправ, ділових та рольових ігор тощо. Але змінювали підхід до роботи з такими завданнями, активізували мисленнєву діяльність студентів у напрямку: „а як ви будете діяти, якщо умови зміняться?"

Існують численні практичні розробки, які передбачають розвиток здатності менеджера вирішити складну ситуацію, прийняти рішення, організувати ефективну діяльність. Вправи давались студентам як для індивідуальної роботи, так і для спільного обговорення під час мозкового штурму та дискусій у групі. Після першого етапу, який передбачав розробку рішення відповідно до початкових умов ситуаційного завдання, студенти мали скласти (залежно від форми роботи: індивідуально чи у групі) перелік зовнішніх та внутрішніх факторів, які діють у цій ситуації. А далі – спроектувати нові умови, розмірковуючи за формою: „Що буде, якщо...”. Студенти формулювали припущення, уявляючи зміни одного чи декількох факторів зовнішнього або внутрішнього середовища і це вимагало від них нових рішень, нових підходів, ніж це відбувалось на першому етапі роботи з кейсом. Насправді – це природна ситуація для менеджменту: змінюються умови, з'являються нові фактори, які вимагають від менеджера нових коректив або, навіть, докорінно нових рішень. Пропонуючи студентам такий підхід до вирішення ситуаційних вправ, ми наближали їх до реальних умов професійної діяльності менеджера, до здійснення адаптивного управління в умовах постійних змін.

При розігруванні практичної ситуації по ролям у студентській групі завчасно призначалась група експертів, які у будь-який момент гри могли змінити умови ситуації, що розігрувалась, тобто привносили елемент невизначеності, стимулювали необхідність нових дій відповідно до нових умов. Після закінчення гри експерти та безпосередні учасники гри обговорювали наскільки успішно

була вирішена проблема відповідно до поставлених умов, наскільки ефективно здійснювалось адаптивне управління.

Для такої роботи студентів, для розвитку їх здатності адаптуватись до нових умов та успішно

діяти відповідно до них, була розроблена схема адаптивного підходу до здійснення управління, яка пропонувалась студентам для цілеспрямованого застосування (рис. 1).

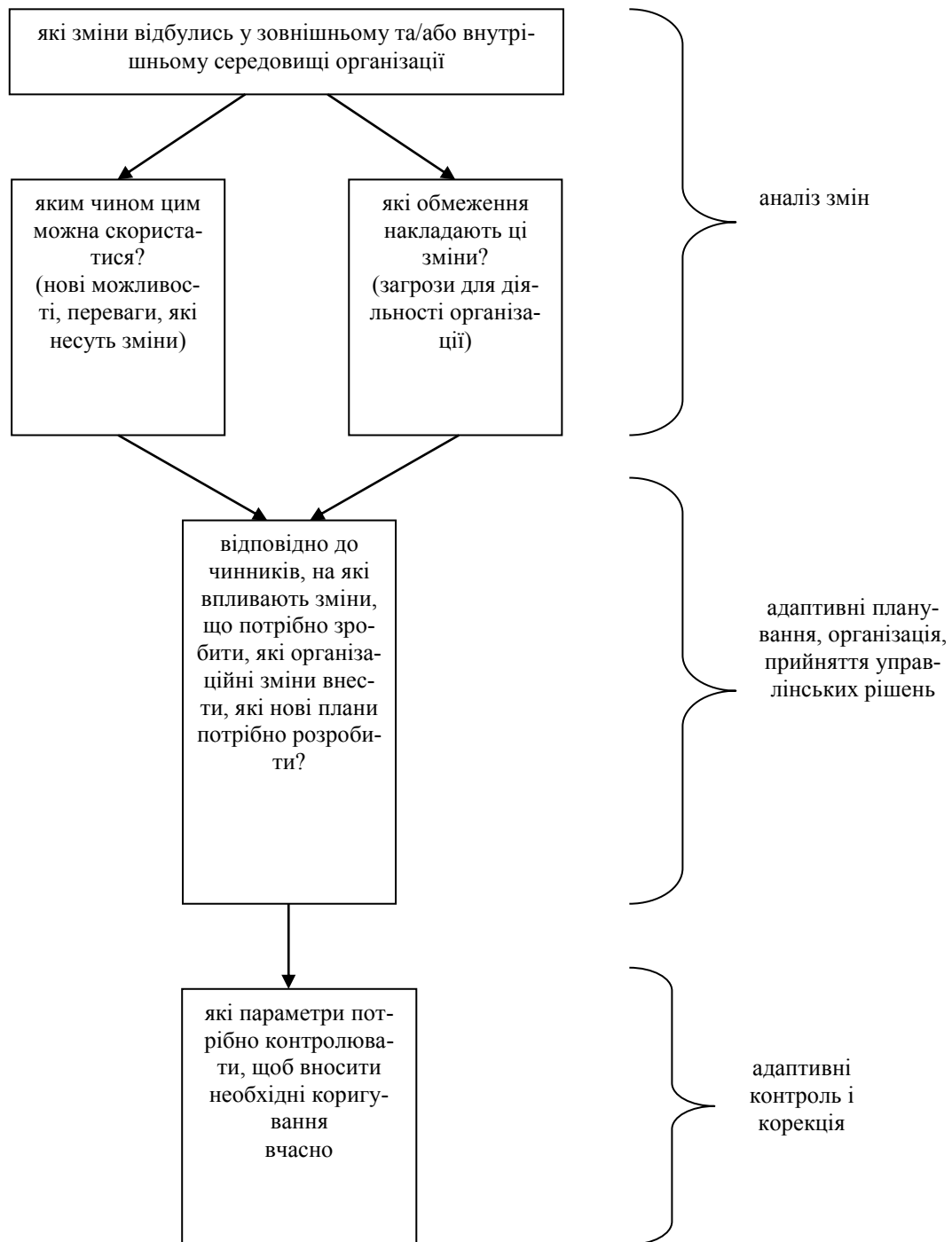


Рисунок 1 – Схема адаптивного підходу до здійснення управління

Загалом в адаптивному управлінні вміння менеджера щодо планувати, організовувати, контролювати тощо включають ті ж дії, які розглядають у загальному менеджменті (сформулювати цілі, завдання, розробити конкретні заходи при плануванні та ін.), тобто наша робота також розвивала здатність виконувати загальні функції менеджменту, але особливість полягала у готовності до змін,

у вмінні їх проаналізувати, у здатності до адаптації.

Окремі творчі завдання для студентів були спрямовані на те, щоб бути готовими до новаторських ідей, інновацій та вчасно розуміти їх необхідність. Темами індивідуальних завдань, які потім активно обговорювались на заняттях були такими: „Опишіть, яким чином керівник може здійснювати

моніторинг змін науково-технічних, політично-економічних, соціальних факторів для прийняття своєчасних адаптивних управлінських рішень?», „Охарактеризуйте організаційну культуру, сприятливу для нововведень, гнучку відповідно до змін”, „Продумайте систему стимулювання для працівників, які здатні до гнучкості та інновацій”.

Особливістю нашого дослідження є те, що важливою складовою формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління ми вважаємо спрямованість на забезпечення саморозвитку та самоконтролю студентів. Обґрунтування цієї полягає у тому, що готовність до адаптивного управління вимагає певних особистісних властивостей. Людина має бути готовою психологічно приймати зміни, інновації, діяльність в умовах невизначеності та ризику, стимулювати та заохочувати новачків, керувати нововведеннями, бути здатним до нетрадиційних рішень, креативності, бути стресостійким, володіти високим рівнем адаптивності як психічної властивості та ін. Важливою є й інформаційна культура та прагнення до постійного самонавчання. Тобто для розвитку готовності майбутнього менеджера керувати у мінливих умовах сьогодення, тобто для розвитку готовності до адаптивного управління необхідна робота зі студентами у напрямі їх саморозвитку, самоорганізації та самоконтролю, таким чином, щоб вони зараз намагались розвивати у себе необхідні для майбутнього професійного успіху якості, та, володіючи навичками саморозвитку, були здатні до цього і у подальшому: після закінчення вчн, на протязі всього свого професійного життя. Тільки людина, що здатна змінюватись та розвиватись, може здійснювати ефективне адаптивне управління.

Знання людиною суб'єктно-діяльнісних властивостей в цілому і своїх, зокрема, дозволяло виявити взаємозв'язок між різними сторонами і компонентами особистісного розвитку. Отримані знання сприяли ефективності процесу самопізнання та були необхідні для досягнення найбільш високого рівня власних можливостей у своєму розвитку.

Основним змістом психолого-педагогічної роботи, спрямованої на рішення даних завдань, було використання ресурсів потенціалу студентів, їх особистісне зростання. При цьому приділялася велика увага необхідності формування активної життєвої позиції як основи досягнення успіху, самопізнання і самовдосконалення студентів в процесі їх навчання. Усвідомлення своїх якостей, здібностей, можливостей розвитку сприяло їх особистісному зростанню, успішній адаптації до професійної діяльності.

Цілеспрямований саморозвиток майбутнього менеджера залежить від його здатності до саморегуляції, яка забезпечує швидку адаптацію до мінливих умов адміністративної діяльності. Психолого-педагогічна підтримка викладачів саморегулятивної діяльності майбутніх менеджерів включала у себе:

- інформування студентів про різні сторони саморегулятивної діяльності, її зміст і принципи;
- забезпечення методичною літературою та довідковими матеріалами, допоміжними засобами, способами контролю та оцінки результатів діяльності;
- створення навчально-проблемних ситуацій, що вимагають прийняття рішення і успішного виконання і т. ін.;
- застосування інноваційних технологій, спрямованих на активізацію саморегулятивної діяльності.

У процесі дослідження ми виходили з положення про те, що для досягнення високого рівня сформованості готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління в процесі професійної освіти необхідно спроектувати такий освітній процес, характеристиками якого є інноваційні зміни, пов'язані з реалізацією особистісно-орієнтованого підходу. У зв'язку з цим третьою педагогічною умовою, необхідною для формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління є **використання інноваційних технологій для формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління.**

Педагогічні технології в підготовці сучасних менеджерів спрямовані на розвиток партнерських стосунків і взаємодію між учасниками освітнього процесу, який ґрунтується на взаємоузгодженні їх цілей та дій, взаємоприспосовуванні. Це дає можливість здійснювати керований розвиток кожного студента шляхом створення для нього інформаційного середовища адекватного його стилю діяльності, диференціації дидактичних засобів навчання, а також шляхом забезпечення безперервності та якості навчального процесу і його відповідності вимогам формування готовності фахівців до адаптивного управління.

Одними з найбільш перспективних для формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління, на нашу думку, є ігри, в тому числі ділові ігри, які виступають як засіб підготовки та адаптації до трудової діяльності, соціальних контактів в професійних ситуаціях. Однією з форм застосування ділових ігор у вчн є ігрове проектування (ІП). Під ігровим проектуванням ми будемо надалі розуміти процес організації ігрового взаємодії студентів, які творчо розробляють в ході групової роботи проект реальної діяльності.

Проведення ігрового проектування сприяло:

- ◆ активізації саморегулятивної мотивації, цілеутворенню і цілепокладанню студентів;
- ◆ навчанню технологічному підходу, який включає системність і послідовність професійних дій;
- ◆ створенню ідеального і реального образу конкурентоздатного фахівця і виявлення своїх обмежень в процесі їх зіставлення;
- ◆ створенню програми саморозвитку, спрямованого професійного і особистісного зростання студентів;

- ◆ творчому підходу до створення проектів по вирішенню певних завдань;

- ◆ колективній взаємодії членів команд в процесі підготовки і захисту проектів перед експертною комісією, спрямованої на вирішення завдань, що стоять перед колективом;

- ◆ прищеплюванню почуття обов'язку і відповідальності перед групою, пошуку шляхів вирішення конфліктів і протиріч в процесі прийняття того чи іншого рішення в процесі обговорення проектів.

Таким чином, у створюваних викладачами ситуаціях відбувалося моделювання соціального і предметного змісту майбутньої професійної діяльності, що сприяло усвідомленню її сутності та вимог, що пред'являються до успішного фахівця. Це вимагало, насамперед, розуміння самих себе, своїх цінностей і переконань, своїх можливостей та обмежень, виявлення своїх здібностей і талантів, їх активного розвитку. Однак, незважаючи на великий інтерес з боку студентів до процесу проведення ігрового проектування багато з них, отримавши вихідну інформацію про те, що їм потрібно формувати, щоб стати конкурентноздатною особистістю, часто не знали, як це зробити. В цьому їм допомагали кваліфіковані педагоги в процесі їх індивідуальної взаємодії зі студентами і під час проведення тренінгів.

Були проведені, наприклад, ділові ігри за темами: «Проведення ділових нарад», «Ведення ділових переговорів», під час яких майбутні менеджери мали спонтанно реагувати на зміну ситуації на нові умови у процесі спілкування, з одного боку, а, з іншого – повідомити та переконати співробітників та партнерів у необхідності змін у виробничих процесах. Створення, аналіз, рішення, моделювання і програвання різноманітних імітаційних ситуацій професійного характеру і конфліктів, що виникають в процесі таких ігор сприяли формуванню управлінських навичок та комунікативної компетентності студентів.

Під час гри використовувалися групові обговорення, які фокусувалися як на предметній стороні розв'язуваних проблем, так і на особливостях взаємодії майбутніх менеджерів. Через розбіжність рольових цілей учасників при їх взаємодії відбувалося зіткнення інтересів, виникала конфліктна ситуація, що сприяла створенню керованої емоційної напруги.

Одним з важливих методів навчання був метод Case Studies (case - від англ. «випадок»), який передбачає: письмовий опис якоїсь конкретної реальної соціально-економічної ситуації в бізнесі, наприклад, історія утворення фірми, організаційне становлення, її розвиток, результати в бізнесі або інші системи відносин. Основне завдання практичного кейса полягає в тому, щоб детально, наочно і докладно відобразити професійну ситуацію. Кейс створював практичну «діючу» модель ситуації. Навчальне призначення кейса зводилося до тренінгу студентів, сприяло закріпленню знань, формуванню умінь і навичок оптимальної діяльності в ситуації, що склалася.

Як ми вже зазначали, саморозвиток особистості студента ми розглядаємо як важливий шлях для формування готовності майбутнього менеджера до адаптивного управління.

Розроблені нами принципи і способи взаємодії педагогів і студентів у процесі формування їх готовності до адаптивного управління лягли в основу роботи з надання психолого-педагогічної підтримки особистісного саморозвитку студента в процесі вузівської освіти за допомогою коучингу. Коучинг як технологія адаптивного управління забезпечує умови для саморозвитку студента шляхом поєднання її потреб з вимогами оточення і сприяє розкриттю його потенціалу.

Процес коучинга відбувався у формі співдружності, спільної діяльності педагогів і студентів. При цьому викладач в ролі коуча здійснює «педагогічне обстеження». Це передбачало забезпечення педагогічної підтримки через стимуляцію внутрішніх механізмів особистості і допомогу кожному студенту в його самореалізації у майбутній професійній діяльності.

В процесі даного дослідження перед студентами було поставлено завдання вивчити інформацію про самих себе, отриману в результаті тестування на всіх етапах експерименту, ігрового проектування і використовувати отриману інформацію для усвідомлення ними образу реального і бажаного "Я" як представника даної професії відповідно до тих вимог, які будуть йому пред'явлені в майбутньому при виконанні професійної ролі, при здійсненні адаптивного управління.

З цією метою майбутніми менеджерами була використана формалізована схема Я-концепції, яка включала в себе наступну інформацію:

- професійна спрямованість особистості (інтерес до спеціальності, мотиви діяльності, підвищення кваліфікації, ставлення до успіху і зусилля, що витрачаються на його досягнення);

- цінності студентів, які розглядалися в двох аспектах: по важливості і по наявності; їх переконання;

- цілепокладання: наявність цілей (близькі, довгострокові, проміжні); знання стратегії і тактики їх постановки і досягнення;

- якості особистості, необхідні для адаптивного управління та досягнення успіху (за важливістю і по їх наявності);

- здатність до самоконтролю або самокерованої поведінки, самопідкріплення;

- наявність якостей особистості, які б сприяють чи заважають самоконтролю в умовах постійних змін.

Відомо, що коучинг є механізмом самоорганізації в процесі адаптивного управління. Рішення завдань сучасної освіти неможливо без підвищення ролі саморегулятивної діяльності майбутніх менеджерів, посилення відповідальності викладачів за розвиток у них навичок самоорганізації, за стимулювання професійного зростання студентів, формування готовності до адаптивного управління.

Тому в основу самоорганізації студентів було покладено такі принципи:

- створення прообразу майбутньої професійної діяльності та моделі студента, готового адаптуватися до швидко змінюваних умов;
- самооцінка якостей, необхідних для успішної професійної діяльності в мінливих умовах;
- постановка цілей, спрямованих на саморозвиток і самовдосконалення для забезпечення здатності до адаптивного управління;
- планування дій, спрямованих на досягнення цілей, самоконтроль за виконанням і коригування завдань навчання відповідно до цілей розвитку готовності до адаптивного управління;
- виховання і самовиховання кожного студента відповідно до його спрямованості на адаптивне управління.

Застосування інноваційних технологій дозволяв студентам краще усвідомити, що сучасне управління – це управління в умовах невизначеності, в умовах іноді непередбачуваних змін, це зумовило посилення інтересу студентів до проблем ризику в управлінській діяльності. Майбутніх менеджерів в процесі формування готовності до адаптивного управління також навчали розумінню сутності ризику, методів оцінки його імовірності, способів його запобігання та управління ним, особливості поведінки в умовах невизначеності. А між тим відповідальність менеджера тут істотно зростає ще й тому, що їм найчастіше приходиться приймати рішення, які можуть мати довгострокові наслідки. При вивченні проблем ризику в управлінні також використовувались практичні кейси, мозкові штурми, колективні обговорення, дискусії, ігрове проектування.

Висновок. Таким чином, обґрунтовано та проаналізовано практичну реалізацію педагогічних умов формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління: використання інноваційних технологій для формування готовності майбутніх менеджерів до адаптивного управління, активізація рольової взаємодії викладачів і студентів, спрямованої на ефективну включеність у процес формування готовності до адаптивного управління, спрямованості майбутніх менеджерів на формування готовності до адаптивного управління.

Список літератури:

1. Романовський О.Г. Підготовка майбутніх інженерів до управлінської діяльності: Монографія / Романовський О.Г. – Харків: Основа, 2001. – 312с.

2. Гура Т.В. Концептуальні підходи до формування управлінської компетентності майбутніх фахівців електромашинобудівних спеціальностей / Т.В. Гура // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2009. – №4. – С. 104–105.

3. Пономарьов О.С. Світоглядні аспекти формування управлінської культури сучасного фахівця-лідера // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2002. – № 4. – С. 21–27.

4. Резнік С.М. Формування комунікативної компетентності фахівців у процесі управлінської підготовки / Резнік С.М., Бутенко Т.О. // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Миколаїв: Вид. ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – Вип. 95. Т. 105. Педагогіка. – С. 95–99.

5. Калашнікова С. А. Теоретико-методологічні засади професійної підготовки управлінців-лідерів в умовах сучасних суспільних трансформацій: автореф. дис ... д-ра пед. наук: 13.00.06 / Світлана Андріївна Калашнікова. – Київ, 2011. – 36 с.

6. Карамушка Л.М. Види інтерактивних технік та особливості їх застосування у підготовці менеджерів та працівників організацій / Л.М. Карамушка, М.П. Малигіна // Актуальні проблеми психології. Том 1 : Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К. : Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України, 2002, част. 6. – С. 275–284.

7. Москальов М.В. Дослідження психологічної готовності майбутніх менеджерів до управління змінами в організації / М.В. Москальов // Зб. наук. пр. Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка. – К., 2009. – Т. XI, ч. 2. – С. 323–330.

8. Пастухова Т.І. Аналіз чинників підготовки майбутніх менеджерів до професійно-ділового спілкування в організації / Т.І. Пастухова // Актуальні проблеми психології. – Т. I : Організаційна психологія. Соціальна психологія. Економічна психологія / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К. : А.С.К., 2011. – Вип. 30. – 237–242.

9. Шаполова В.В. Педагогічні умови формування корпоративної культури майбутніх менеджерів у вищих технічних навчальних закладах автореф. дис...к.пед.н.: 13.00.04 «Теорія та методика професійної освіти» / Шаполова В.В. – Х., 2015. – 20 с.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Соловійов Сергій Григорович,

*кандидат наук із соціальних комунікацій, доцент,
докторант кафедри інформаційної політики та електронного урядування,
Національна академія державного управління при Президентові України,*

Solovyov S.H.,

PhD in social communication,

*Associate Professor of Department of Information Policy and E-Government,
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine,*

СУПРОВІД РЕФОРМ: ВИКЛИКИ ДЛЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОМУНІКАЦІЙ

SUPPORT REFORM: CHALLENGES FOR STRATEGIC COMMUNICATIONS

Анотація. Розглядаються місце і значення стратегічних комунікацій у процесі впровадження і реалізації реформ в умовах е-урядування. Аналізується інструментарій обговорення, моніторингу, експертного оцінювання реформ. Визначаються завдання щодо подолання викликів у сфері реформування.

Ключові слова: стратегічні комунікації, реформування, е-урядування, комунікативний вплив, моніторинг, сайт.

Summary: Consider the place and importance of strategic communication in the introduction and implementation of reforms in terms of e-government. Analyzes the tools of discussion, monitoring, expert assessment of reforms. In the paper defined targets to tackle the challenges in reforming.

Key words: strategic communications, reform, e-government, communicative impact, monitoring, site.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Розвиток суспільства можна охарактеризувати як поєднання еволюційних та революційних трансформацій. Перші не становлять особливих викликів для публічного управління, але й не забезпечують швидких результатів. Другі (пропонуємо тут їх розуміти як реформи), можуть бути суттєвим чинником соціально-економічних змін, але часто не мають належного сприйняття в частині громадського сектору і політикуму.

Відтак перед державою постає проблема реалізації програм реформування. Без підтримки суспільства ефект реформ буде мінімальний, а здобути цю підтримку можна застосовуючи стратегічні комунікації у поєднанні із сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями.

Аналіз останніх публікацій за проблематикою та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Роль стратегічних комунікацій (скорочено – стратком) у реалізації реформ впливає із їх спрямованості на досягнення цілей національного рівня. Хоча загально визнаної дефініції страткома не вироблено, проте цілком доречно взяти за основу думку американського дослідника Крістофера Пола (Christopher Paul) із REND Corporation. Він пропонує вважати стратегічними комунікаціями узгоджені дії, повідомлення, образи та інші форми участі для інформування, впливу з метою переконання цільової аудиторії на підтримку національних цілей [1]. Зауважимо, що сприймати названі

комунікативні впливи варто з урахуванням реалій інформаційного суспільства. Тобто реалізовуватися згадані «дії, повідомлення, образи та інші форми участі» можуть у електронному форматі.

Серед наукових розвідок на тему страткому помітні роботи П. Корніша (Paul Cornish), Дж. Ліндлі-Френч, (Julian Lindley-French), К.Йорк (Claire Yorke) [2], Т. Макфіла (Tatham MPhil) [3], де зокрема аналізуються їх основні складові: інформаційні та психологічні операції, громадські та військові зв'язки з громадськістю, публічна дипломатія. В.Дарлі (William M.Darley) [4] у своїй публікації робить огляд можливостей страткому для міжнародної політики з позицій національної безпеки.

Українські дослідження засвідчені книгою Г.Почепцова, [5], словником Т. Попової та В.Ліпкана [6], статтями А.Баровської [7], О. Кушнір [8], С.Соловійова [9]. У посібнику Д.Коники [10] увага зосереджується на іншій позиції, згідно з якою стратегічні комунікації фактично ототожнюються із PR, діяльністю прес-служб, виробленням комунікативних стратегій. Подібні погляди дають уявлення про стратегічні комунікації у певному відриві від національних цілей. А досягнення останніх, на нашу думку, є однією із визначальних характеристик страткому.

Досліджень ролі страткому в реалізації реформ українське наукове поле не пропонує. **Мета статті** – виявлення викликів для стратегічних комунікацій у процесі супроводу реформ в умовах розвитку е-урядування.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування.

Реформування в загальному розумінні спрямоване на досягнення позитивних змін у суспільстві. Тобто це ціль національного рівня, на досягнення якої спрямовані стратегічні комунікації. Належного розвитку в Україні вони ще не дістали, проте позитивні зрушення на нормативно-правовому та інституційному рівнях уже помітні, наприклад, підписано Дорожню карту Програми партнерства зі стратегічних комунікацій між Україною та НАТО [11]. Прийнято нову редакцію Воєнної доктрини України, затверджену Указом Президента України від 24 вересня 2015 р. У Доктрині закріплено визначення стратегічних комунікацій відповідно до стандартів НАТО.

Відбувається процес формування структурних підрозділів зі стратегічних комунікацій у міністерствах. У 7 із 16 міністерств, згідно із відповідями на інформаційні запити автора цих рядків, такі підрозділи або посадові особи вже діють.

Таким чином, передумови застосування стратегічних комунікацій у публічному управлінні окреслені. Стратком у даному разі можна трактувати як узгоджені дії у сфері державних комунікацій для впливу на сприйняття реформ (що відповідає цілям національного рівня). Причому державні комунікації здійснюються значною мірою на е-платформах: порталах, сайтах органів публічної влади, сторінках публічних управлінь у соцмережах, а також у формі е-петицій та е-звернень громадян, відкритих даних тощо. Охарактеризувати місце і значення стратегічних комунікацій у процесі впровадження і реалізації реформ можна наступними тезами.

1. Реформування – це процес із відкладеним результатом. Ефект від реформ настає в майбутньому, а починати їх необхідно в теперішньому часі. Стратегічні комунікації відштовхуються від характеристик планованого ефекту, що дає можливість визначити точку їх початку.

2. Для досягнення позитивних результатів у здійсненні змін часто слід подолати виклики у вигляді негативного образу реформ. Стратегічні комунікації продукують наративи, які обумовлюють важливість змін, формують відповідні очікування цільової аудиторії, зменшують міру ентропії щодо планованих і впроваджуваних трансформацій.

3. Стратегічні комунікації сприяють здійсненню реформ з урахуванням інтересів окремих цільових груп, коли громадяни вбачають насамперед переваги для себе (актуалізуючи необхідність позитивних змін на нижчих рівнях, а не оперуючи поняттями суспільної вигоди).

4. Сприйняття реформ суспільством залежить також від узгодженості дій органів публічної влади між усіма рівнями у фізичному, віртуальному та інформаційному просторах. Стратком формує відповідну «політику одного голосу».

5. Стратегічні комунікації доповнюють палітру інструментів електронного урядування (формування питань для е-опитувань, складання рейтингів, оцінювання ходу реформ та ін.).

Між стратегічними комунікаціями та е-урядуванням виявляється доволі чіткий взає-

мозв'язок – спрямованість на організацію взаємодії влади, громадян і бізнесу, підвищення ефективності роботи державного механізму для досягнення суспільного розвитку.

У цих процесах е-урядування забезпечує щонайперше здійснення технологічних і організаційних етапів, а стратегічні комунікації – позиціонування і доставку смислів.

На шляху здійснення реформ можуть стояти бар'єри, серед яких зарубіжні дослідники називають наступні: слабка політична підтримка; нездатність коаліцій прихильників реформ подолати опір опонентів; протистояння публічних службовців середньої ланки; несприйняття змін громадською думкою, що інколи приводить навіть до протестів. [12]

За результатами опитування українських громадян у липні 2016 р. в успіх реформ вірять 5%, вірять із сумнівами – 24%, не вірять, хоча сподівання залишаються – 37%, а не вірять зовсім – 28%.

Бар'єрами на шляху впровадження реформ громадяни вважають олігархів – 55% та управлінців – 51%. На думку 38% громадян перешкодою на шляху реформування є уряд, а 36% вважають такою перешкодою президента.

У той же час найбільшими рушіями реформ вважають президента – 28%, уряд – 25%. Рушіями вважають також саме населення, громадські організації та активістів, а також західні країни – всі названі мають близькі показники, середнє значення якого – 21% [13].

Таким чином, в успіх реформ не вірять 65% громадян. Це також може виражати ставлення до політики влади щодо трансформаційних процесів у суспільстві, оскільки серед опитаних більше тих, хто вважає вищі інституції не рушіями змін, а завадами на шляху їх реалізації.

Виклики для стратегічних комунікацій очевидні. Громадяни повинні знати більше успішних прикладів реформ (і переконуватися в їх ефективності). Від органів публічної влади повинні надходити наративи, в основі яких – характеристики нових корисних для громадян реалій як очікуваний результат певної реформи, демонстрація необхідності змін, спонукання до залучення у їх реалізації.

Загалом завдання щодо подолання викликів можна охарактеризувати так:

- розробка інструментарію, здатного сприяти руху реформ і викликати довіру до реформ громадського сектора (історії успіху);

- формування зацікавленості реформами нейтральної частини цільової аудиторії;

- розкриття позитивного внеску державної влади у здійсненні реформ.

- відкрите обговорення непланованих наслідків (невдач) реформ і ходу виправлень недоліків.

Інструментарій стратегічних комунікацій цілком забезпечує здійснення цих завдань, і обумовленим при цьому вбачається використання технологій е-урядування. Доказом можливостей такого електронного супроводу реформ слугують е-

ресурси із доволі різнобічним функціоналом щодо реформування.

Обговорення необхідності реформ. Майданчиками для обговорення можуть стати е-форуми, створені на сайтах органів публічної влади, громадських організацій, сторінки в соцмережах. Це дієвий інструмент е-демократії, який дозволяє громадянам: дізнатися про спрямованість реформ, заплановані результати, строки, види участі стейкхолдерів, виклики, пов'язані з запропонованими змінами тощо. До характеристик е-форумів віднесемо: масштаби обговорення (кількість залучених); швидкість обміну інформацією учасниками; оперативність при відгуку на актуальні події; можливість надання посилань на корисні ресурси; порівняння думок усіх учасників обговорення для вироблення своєї позиції; долучення до тем, які не були в центрі уваги, але можуть стати важливими.

Серед прикладів застосування цього інструменту наведемо сайт «Децентралізація влади» (decentralization.gov.ua). Цей ресурс присвячений висвітленню досвіду проведенню реформи децентралізації, має сторінку «Форум для об'єднаних територіальних громад» і розділ «Про реформу», де організовано е-обговорення.

Моніторинг здійснення реформ. Відстеження ходу реформ може відбуватися у двох основних площинах, які умовно можемо окреслити як громадська та державна.

Перша площина передбачає увагу з боку громадян і вимагає наявності такого електронного інструментарію, який був би зручним і зрозумілим для користування широкою аудиторією. Ці інструменти повинні, наприклад, візуалізувати дані (інфографіка, діаграми, таблиці), містити підказки для користувача. До цієї категорії відносяться ресурси, приклади яких наводяться нижче.

Індекси. iMoPe (Індекс Моніторингу Реформ); Реформометр.

Рейтинги. Doing Business (Вимірювання регулювання підприємницької діяльності) – проект Світового банку, за яким можна відстежувати рух реформ у галузі підприємництва.

Е-опитування. Ratingpro.org - інформаційно-аналітичний центр, серед цілей якого заявлено моніторинг і дослідження суспільних відносин, соціальних, економічних та політичних процесів. Проектний офіс Національної ради реформ (reforms.in.ua) публікує е-опитування, яке на його замовлення здійснює дослідницька компанія TNS.

Набори відкритих даних. Data.gov.ua – ресурс, який дає можливість самому громадянину робити висновки про соціально-економічні явища завдяки доступному формату розміщення інформації про діяльність органів влади.

Друга площина передбачає погляд власне фахівців, управлінців, політичних діячів, відповідальних за здійснення реформ і може містити в собі звіти, матеріали нарад, політичні пропозиції, аналітичні записки тощо. В даному разі важливим є не форма відображення даних, а використання інформаційних технологій для підготовки документів: обробки інформації, виявлення тенденцій,

побудови моделей розвитку. Прикладом може слугувати сайт національної Ради реформ (reforms.in.ua), де функціонує розділ «Моніторинг прогресу реформ».

Рішення у цій площині приймаються на рівні органів публічної влади. В той же час участь інших зацікавлених сторін повинна враховуватися завдяки громадським обговоренням, прямим лініям, а також участі представників держави у е-форумах. Висловлення позиції громадяни можливе також через е-консультації, е-петиції, е-звернення, сторінки в соціальних мережах.

Експертне оцінювання. Опираючись на можливості е-інструментарію (наприклад, збір, обробка, представлення даних) експерт обґрунтовано подає своє бачення трансформаційних процесів. Нижче наводяться приклади таких ресурсів.

Реанімаційний пакет реформ - (grg.org.ua). Ця структура позиціонує себе як координаційний центр для 68 неурядових організацій та 23 експертних груп, котрі розробляють, просувають і контролюють реалізацію реформ.

Національна команда експертів з реформування вищої освіти - HERE (Higher Education Reform Experts) (erasmusplus.org.ua) – ініціатива Європейської Комісії, спрямована на підтримку модернізації систем вищої освіти у країнах-партнерах програми Еразмус+.

Стратегічна дорадча група з питань реформування системи охорони здоров'я в Україні (healthsag.org.ua), створена наказом Міністра охорони здоров'я України.

Проект «Підтримка реформ у сфері юстиції в Україні» - (justicereformukraine.eu/uk). Впроваджується за фінансової підтримки Європейського Союзу.

Проектний офіс реформ Міністерства оборони України (defense-reforms.in.ua) - консультаційно-дорадчий орган, створений наказом Міністра оборони України.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Відштовхуючись від наведених вище результатів опитування, і з урахуванням можливостей інструментарію е-урядування, можна охарактеризувати завдання стратегічних комунікацій як комунікативний вплив на громадян, які висловлюють недовіру реформам, з метою змінити свою думку, а також позиціонування вищих інституцій влади як рушіїв реформ. Ймовірно, на практиці це означатиме здійснення комплексу заходів у таких напрямках:

- виявлення причин недовіри до реформ і робота над їх усуненням;
- підвищення обізнаності про успішні зміни;
- поширення наративу, що позитивні зміни – результат діяльності влади.

До викликів, які стоять перед владою щодо здійснення реформ, відносяться подолання негативного сприйняття реформ значною частиною суспільства; формування сприятливого політичного контексту; необхідність організації стратегічних комунікацій на платформі е-урядування. Останнє

впливає із очевидності реалій інформаційного суспільства, коли інформаційно-комунікаційні технології визначають швидкість і якість взаємодії у публічному управлінні.

Література

1. Ten Years On: The Evolution Of Strategic Communication And Information Operations Since 9/11 Hearing Before The Subcommittee On Emerging Threats And Capabilities Of The Committee On Armed Services House Of Representatives One Hundred Twelfth Congress First Session Hearing Held July 12, 2011. - U.S. - Government Printing Office Washington, 2011. P.4-5.
2. Paul Cornish, Julian Lindley-French and Claire Yorke. Strategic Communications and National Strategy. A Chatham House Report September 2011 / P. Cornish, J. Lindley-French, C.Yorke. – Chatham House, 2011.
3. Cdr S.A. Tatham MPhil RN. Strategic Communication: A Primer. – Defence Academy of the United Kingdom. – Advanced Research and Assessment Group, 2008.
4. William M.Daley// Joint Force Quarterly - issue 47, 4th quarter, 2007.
5. Почепцов Г. Г. Стратегічні комунікації: стратегічні комунікації в політиці, бізнесі та державному управлінні / Г. Г. Почепцов. – К. : Альтер-прес, 2008. – 216 с.
6. Стратегічні комунікації: [словник] / Т. В. Попова, В. А. Ліпкан / за заг ред. В. А. Ліпкана. – К. : ФОП О.С.Ліпкан, 2016. – 416 с.
7. Баровська А.В. Стратегічні комунікації: досвід НАТО // Стратегічні пріоритети, № 1 (34). – 2015. - С.147-151.
8. Кушнір О. Поняття та сутність стратегічних комунікацій у сучасному українському державотворенні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goal-int.org/ponyattya-ta-sutnist-strategichnix-komunikacii-u-suchasnomu-ukrainskomu-derzhavotvorenni>.
9. Соловійов С.Г. Основні характеристики стратегічних комунікацій // Вісник НУЦЗ України. Серія: Державне управління. - №1 (4), 2016. С. 165-170.
10. Коник Д. Стратегічні комунікації. Посібник для державних службовців. - Міжнародний банк реконструкції та розвитку/Світовий банк. – К., 2016.
11. Дорожня карта Партнерства у сфері стратегічних комунікацій між Радою національної безпеки і оборони України та Міжнародним секретаріатом НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rmbo.gov.ua/documents/410.html>.
12. Garcia, Helen R. 2007. “Perspectives on Communication and Social Accountability: A Qualitative Survey of World Bank Practitioners.” Paper presented at the Generating Genuine Demand with Social Accountability Mechanisms Workshop, World Bank Office, Paris, France, November 1.
13. Реформи в Україні: громадська думка населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/article/reformi-v-ukraini-gromadska-dumka-naselennya>.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Lenka Džidová

*Palacký University in the Czech republic, Doctor study,
Faculty of Education, Institute of Special Education studies*

Елена Дзидова

*Университет имени Палацкого, Чешская республика,
докторская диссертация,
Педагогический факультет, Институт специальной педагогики*

DEVELOPMENT OF THE ALERTNESS LEVEL IN CONNECTION WITH COGNITIVE REHABILITATION BY COMPUTER

РАЗВИТИЕ УРОВНЯ ВНИМАТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ КОГНИТИВНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ С ПОМОЩЬЮ КОМПЬЮТЕРА

Abstract: This contribution presents research in the field of cognitive rehabilitation of attention using the CogniPlus computer program and a module Alert. This research was under way in years 2014 - 2016 and were participated by 60 individuals with a diagnosis of stroke or brain injury of various etiologies, who completed the 4-week cognitive rehabilitation in the Spa Klimkovice in the Czech Republic. The aim of the case study was focused to compare development of alertness level due to the number of completed therapies at individuals of both diagnoses.

Аннотация: Эта статья представляет исследование в области когнитивной реабилитации функции внимания с помощью компьютерной программы Когни Плюс и тренировочного модуля Алерт – внимательность. Это исследование проходило в 2014-2016 годах, и в нем приняли участие 60 пациентов с диагнозом кровоизлияние в мозг и травма головного мозга различной этиологии, которые прошли 4 недельный курс когнитивной реабилитации в Санатории Климковице в Чешской республике. Целью исследования было сравнение развития уровня внимательности, исходя из количества полученных процедур у пациентов обоих диагнозов.

Keywords: stroke, brain injury, computer, cognitive, attention, alertness, level

Ключевые слова: кровоизлияние в мозг, травма мозга, компьютер, когнитивный, внимание, внимательность, уровень

Постановка проблемы.

В настоящее время, в связи с увеличивающимся числом пожилых людей, мы замечаем и рост числа кровоизлияний в мозг. Также снижается возрастная граница возникновения инсультов и возрастает необратимость и тяжесть травм ЦНС в связи с развитием острой угрозы жизни, а выжившие пациенты остаются с тяжелыми последствиями. Эти факторы оказывают значительное влияние на состояние здоровья индивидуумов и качество их жизни.

К осложнениям, которые сопровождают кровоизлияния в мозг и травмы мозга и имеют влияние на качество жизни, относятся – ограничение подвижности, нарушения ментальной функции, а также нарушения речевых и коммуникативных функций [9, с.32]. К специфическим проблемам также относятся нарушения чувствительности, усталость, нарушения сна, глотания, эпилепсия и гормональные нарушения. Кроме этих нарушений у индивидуумов могут быть психические расстройства и другие изменения. В основном это - нарушение когнитивных функций, эмоциональная заторможенность и проблемы поведения [8, с.36]. Под когнитивными функциями мы имеем в виду прежде всего процессы, проходящие в мозге,

начиная от восприятия информации, внимания, способности к концентрации, до сохранения и поиска информации в памяти, ее обработки с помощью мышления и воображения до принятия решения и планирования [2, с.27].

Полученные повреждения ЦНС, в основе своей, регулярно сопровождаются нарушениями когнитивных функций. В большинстве случаев речь идет об ухудшении функций запоминания и памяти, ее объема, замедляется процесс концентрации и устойчивости. У индивидуумов снижается интеллект и мышление. Их словарный запас бедный и менее гибкий. Это увеличивает их страх неуспешности, который понижает уверенность в себе, а недостаточная уверенность в себе потом приводит к неоправданной пассивности, которая углубляет исходные проблемы. Этот заколдованный круг необходимо прервать в самом слабом звене - области пассивности. Индивидуум может начать понимать, что многие вещи он может сделать, а многим вещам может научиться снова. Активность увеличивает словарный запас, способность запоминать и общий объем памяти. Из-за того, что индивидуум видит успех в своем старании, повышается его уверенность в себе, а боль-

шая уверенность в себе увеличивает его спонтанную активность. [5, с.11].

Реабилитация когнитивных функций и работа с эмоциями являются важной частью процесса выздоровления и улучшения качества жизни людей с повреждениями мозга. Важнейшей характеристикой когнитивных функций является внимание, нарушения которого не обязательно должны быть видимыми, а могут проявляться в форме колебаний внимания. По результатам стабильности можно определить, когда за ухудшением результата стоит внимание, а когда нет. Если результат ухудшен равномерно, значит ухудшены памятевые способности. Если результаты неравномерны, значит, речь идет о дефиците внимания. Что касается восстановления отдельных когнитивных функций – лучше всего можно оказать влияние как раз на внимание. [10, с.125].

Внимание можно воспринимать, как динамическую, регулирующую, контролирующую и координирующую функцию, характеризующуюся избирательностью и направленностью психической деятельности человека. [6, с.82]. Речь идет о способности воспринимать определенную информацию для последующей подробной обработки и игнорировать другую информацию [1, с.175]. При полученных повреждениях мозга могут быть нарушены, как общие функции – внимание и концентрация, так и объем памяти. Нарушение внимания потом через достаточно длительное время проявляется неспособностью концентрации к определенному действию или активности. [12, с.62]. На внимание и его направленность оказывает влияние не только выбор того, что мы видим, но и редукция информации в сенсорной памяти. В этом случае подразумевается и влияние предыдущего опыта на направленность внимания и восприятие стимулов. Врачи в этом случае занимаются деятельностью ретикулярной формации, которая до определенной меры обеспечит сосредоточенность, а этим и функцию внимания и восприятие информации в сенсорной памяти [11, с.24]. Улучшение внимания и концентрации, способности переключаться с одного стимула на другой, которая сильно зависит от приспособляемости к бесконечно изменяющимся условиям окружающего мира, является главной целью реабилитации. Улучшение концентрации и внимания позволяет перейти к активным формам терапии и развивать весь спектр реабилитационной стратегии. [7, с.96].

Когнитивная реабилитация часто воспринимается как форма тяжелой нагрузки, которая пациентов демотивирует и отпугивает. Основой позитивно направленной терапии является ее интересность и облегченность тренировки когнитивных функций в форме игры или форме состязания. Итогом терапии является оценка эффективности терапии пациента, которая зависит от глубины его погружения в лечебный процесс, повышения его самооценки и меняющихся стереотипов поведения. [5, с.20]. На практике хорошо себя показало использование компьютера и виртуальной реаль-

ности, которые стали нераздельной частью когнитивной реабилитации. Хороший эффект достигается за счет скорости стимуляций - заданий при их многократном повторении, их разнообразии и, прежде всего, легкое запоминание и отображение информации о результатах каждого этапа терапии, которые дают возможность результаты сравнить, проанализировать и наблюдать за их изменением.

Нами используется компьютерная программа CogniPlus австрийской компании Schuhfried - один из самых современных и качественных инструментов когнитивной реабилитации. Она имеет графическое изображение тренировочных модулей и сценариев, 14 тренировочных программ, которые работают с мультимедийными 3D технологиями, обеспечивая тренировки множества разновидностей внимания, рабочей памяти и оптико-пространственной координации. Отдельные модули CogniPlus используют, т.н. реалистические сценарии, которые облегчают пользователям интеграцию достигнутого прогресса в обычную жизнь. Тренировочные программы с использованием компьютера проходят под профессиональным руководством и для них не требуются компьютерные навыки [3]. Тренировочные программы CogniPlus можно разделить на функциональные и компенсаторные, и используются они, в первую очередь, на этапе последующего амбулаторного лечения. Терапия показана в случае, когда сохранились резидуальные функции – с целью их обновления. Базальные дефициты - например, настороженность, считаются приоритетными, а более сложные программы – например исполнительные функции используются только в случае, когда улучшатся базальные функции. В случае, когда невозможно ожидать дальнейшего прогресса на основе тренировки функции, можно использовать компенсаторные программы с целью компенсации поврежденной функции с использованием функции, которая не была нарушена [4].

Многие пациенты с повреждениями мозга не держат преморбидный уровень рабочего режима или образования, у них есть проблемы в области концентрации и памяти, они теряют хобби и интересы, которые были важны для них раньше в свободное время, и обычно не чувствуют удовлетворения жизнью. Эти индивидуумы в результате болезни или травмы мозга имеют ограничения, оказывающие влияние на их мотивацию, психомоторную реакцию, опыт, эмоции и поведение, которые ежедневно значительно ухудшают состояние этих функций. Именно когнитивная реабилитация с использованием компьютера является одним из эффективных методов, который дает людям, ограниченным в своей психосоциальной деятельности, возможность возвращения в общество.

Цель исследования

Целью этой работы было сравнение изменения уровня восстановления когнитивной функции внимания, исходя из количества пройденных курсов лечения, у группы индивидуумов с кровоизлиянием в мозг и травмами ЦНС с помощью программы CogniPlus и

тренировочного модуля Alert.

Материалы и методы.

Характеристика научного исследования.

В научном исследовании были задействованы пациенты, которые прошли курс лечения в Санатории Климковице в 2014-2016 годах. Группу исследуемых составляли индивидуумы, которые получили когнитивную реабилитацию по программе Cogni plus – тренировочный модуль Alert с диагнозом «кровоизлияние в мозг» и травмы ЦНС различной этиологии. Они были разделены на три группы, по количеству полученных лечебных процедур в программе - 5, 10, 15 процедур. В каждую группу было выбрано 10 пациентов с диагнозом «кровоизлияние в мозг» и 10 пациентов с диагнозом «травма ЦНС». Из исследования были исключены участники младше 18 лет и те пациенты, которые получили меньше, чем 5 и больше, чем 15 процедур в тренировочном модуле Alert программы CogniPlus. Окончательная группа состояла из 60 исследуемых – 38 мужчин и 22 женщины. С диагнозом «кровоизлияние в мозг» и количества 5 процедур группа состояла из 8 мужчин и 2 женщин; у 10 процедур это были 4 мужчины и 6 женщин; у 15 процедур это были 6 мужчин и 4 женщины. С диагнозом «травма ЦНС» в группе, получившей 5 процедур, было 7 мужчин и 3 женщины, у 10 процедур было 5 мужчин и 5 женщин, у 15 процедур 8 мужчин и 2 женщины. Объекты исследования были в возрасте 18-84 лет, год рождения 1932–1998. С диагнозом «травма ЦНС» старшему участнику был 61 год, младшему 18 лет. С диагнозом «инсульт» старшему участнику было 84 года, младшему 39 лет, средний возраст был 59,4 лет.

Методы сбора и анализа данных.

Все пациенты, задействованные в исследовании, регулярно 3-5 раз в неделю по 30 минут получали 5, 10 или 15 лечебных курсов в тренировочном модуле Alert компьютерной программы CogniPlus. Этот модуль измеряет недостаточность в области внимания (сосредоточенность и концентрация), т.е. способность на какое-то время повысить и удержать повышенную интенсивность внимания и очень похож на компьютерную игру. Тренировочные программы управляются с помощью реагирующей панели Schuhfried, которая подходит и пациентам с ограниченными двигательными возможностями ВКК.

Задачей участников является вживание в роль водителя мотоцикла, наблюдение на экране за частью дороги перед собой, избегание препятствий и нажатие реакционной клавиши в момент, когда они заметят препятствие. Если исследуемый заметит препятствие вовремя, мотоцикл замедлит движение, избежит препятствия и индивидуум может продолжать движение. Если реакция замедлена, прозвучит громкое предупреждение, и на экране появится желтый восклицательный знак – чтобы водитель остановился. Тренировочный пакет состоит из 18 уровней, которые отличаются требуемой скоростью реакции. Выбранный тренировочный модуль Alert начинается на самом простом

уровне. Во время тренировок нужно приспособиться к уровню и способностям пациента. Если пациент выполняет критерии тренировки – уровень усложняется и наоборот. Если участник тренировки достиг определенного уровня, на следующем занятии он может продолжать на той степени нагрузки, которой достиг. С возрастающей сложностью возрастают требования к удержанию внимания участника исследования.

Анализировалась каждая процедура. Пациенты работали 5-10 минут в тренировочном модуле Alert, потом были выбраны дополнительно еще 1-2 модуля, чтобы была подкреплена мотивация пациента. Благодаря софтверовой системе CogniPlus, которая автоматически регистрировала каждый ответ участника эксперимента, а эти ответы были классифицированы с точки зрения различных параметров – например, уровня сложности, длительности реакции, количеству ответов относительно временного отрезка и т.д. – были получены нужные данные. Эти данные мы проанализировали после окончания лечения каждого участника эксперимента. Для определения результатов исследования данные были статистически обработаны с выведением среднеарифметического числа и корреляционного коэффициента Pearson.

Вопросы исследования и гипотезы

В соответствии с темой были поставлены следующие вопросы:

1. Каким будет средний достигнутый уровень в конце первого измерения у индивидуумов с инсультом и индивидуумов с травмами ЦНС?

Гипотеза 1: средний достигнутый уровень в конце первого измерения будет 6 уровнем из 18 возможных, а результаты будут подобными у пациентов с обоими диагнозами.

2. Будет зафиксирован у пациентов с инсультом последний измеренный и достигнутый уровень в среднем выше, чем у пациентов с травмами ЦНС после 5, 10, 15 процедур?

Гипотеза 2: последний измеренный и достигнутый уровень будет в среднем выше у пациентов с инсультом, чем у пациентов с травмами ЦНС после 10 и 15 процедур, результаты после 5 процедур будут подобными у обоих диагнозов.

3. Какой будет средняя мера улучшения, достигнутая после 5, 10, 15 процедур у пациентов с обоими диагнозами?

Гипотеза 3: приблизительная достигнутая мера улучшения будет после 5 процедур одинаковой у пациентов обоих диагнозов – улучшится на 4 уровня. Пациенты с инсультом после 10 процедур улучшат свои показатели примерно на 8 уровней, а после 15 процедур примерно на 10 уровней. Пациенты с травмами ЦНС улучшат свои показатели после 10 процедур на 6 уровней, и после 15 процедур на 8 уровней.

4. На сколько миллисекунд в среднем снизится среднее время реакции после 5, 10 а 15 процедур в сравнении пациентов с обоими диагнозами?

Гипотеза 4: среднее время реакции после 5 процедур снизится примерно на 100 миллисекунд у

пациентов с обоими диагнозами. После 10 процедур это же время снизится примерно на 300 микросекунд у пациентов с диагнозом «инсульт» и на 200 микросекунд с диагнозом «травма ЦНС». После 15 процедур произойдет снижение среднего времени реакции примерно на 400 микросекунд у пациентов с инсультом, и 300 микросекунд у пациентов с травмами ЦНС.

5. Каким является соотношение между достигнутым уровнем тренировочного модуля Alert, развитием среднего времени реакции и количеством реакций за определенное время после 5, 10 и 15 процедур в сравнении групп пациентов с обоими диагнозами?

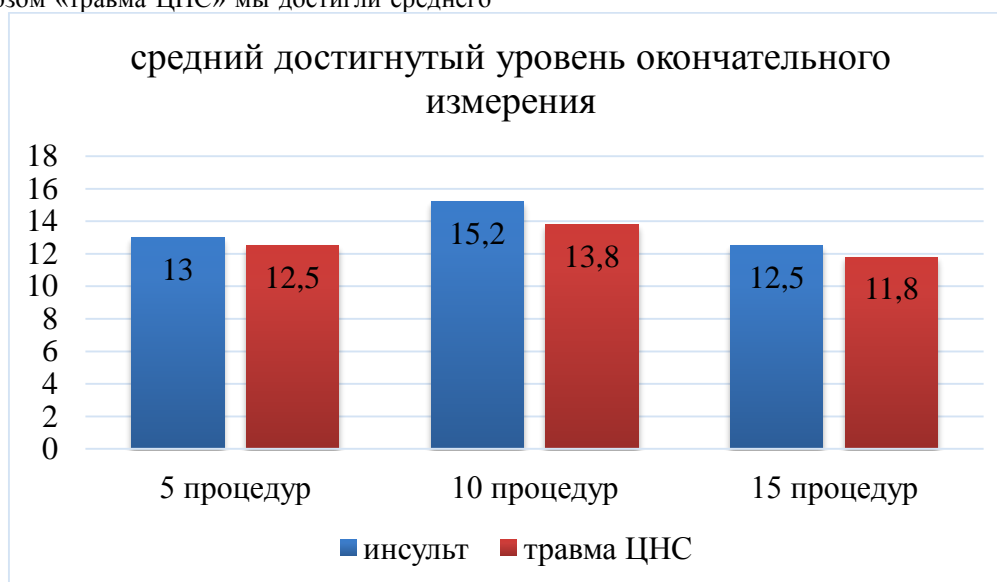
Гипотеза 5: с повышением уровня тренировочного модуля Alert будет уменьшаться время реакции, а также будет снижаться количество реакций за определенное время после 5 и 10 процедур у пациентов обоих диагнозов. После 15 процедур количество реакций за определенное время повысится у пациентов обеих групп.

Обсуждение полученных данных.

При поиске ответа на первый вопрос: «каким будет приблизительный уровень в конце 1 измерения параметров у пациентов с инсультом и у пациентов с травмами ЦНС?», мы отталкивались от результатов 1 измерения у всех участников с диагнозом «инсульт» и у всех участников с диагнозом «травма ЦНС». Эти результаты мы посчитали отдельно для каждого диагноза и разделили на количество участников каждого диагноза, т.е. на 30. У пациентов с инсультом мы достигли среднего числа $240 : 30 = 8$. У пациентов с диагнозом «травма ЦНС» мы достигли среднего

числа $205 : 30 = 6,8$ уровня. Это значит, что участники с диагнозом «инсульт» достигли в конце лечебного курса примерно 8 уровня, а участники с диагнозом «травма ЦНС» достигли приблизительно 6 уровня. В первой гипотезе мы предполагали, что средний достигнутый уровень в конце первого измерения будет равен 6 уровню из 18 возможных и результаты будут подобными у пациентов с обоими диагнозами. На основании выше приведенных результатов гипотеза 1 не была подтверждена.

Другим вопросом исследования было: «Точно ли доказано, что у пациентов с инсультом последний измеренный уровень в среднем выше, чем у пациентов с травмами ЦНС после 5, 10, 15 процедур?». Для объяснения этого вопроса было необходимо сосчитать данные, отражающие последний измеренный уровень пациентов с инсультом и пациентов с травмами ЦНС отдельно для 5, 10, 15 процедур и эти результаты разделить на количество участников эксперимента в каждой группе, т.е. 10. Результатом стало после 5 процедур $130 : 10 = 13$, после 10 процедур $152 : 10 = 15,2$; после 15 процедур $125 : 10 = 12,5$. Это значит, что после 5 процедур достигнутый уровень был 13, после 10 процедур достигнутый уровень был 15, а после 15 процедур достигнутый уровень был 12 у пациентов с инсультом. Такой же подход был использован и у участников второй группы, где после 5 процедур было подсчитано $125 : 10 = 12,5$, после 10 процедур мы получили результат $138 : 10 = 13,8$; после 15 процедур $118 : 10 = 11,8$. Для лучшей наглядности данные были переведены в форму графика номер 1 (ил. 1).



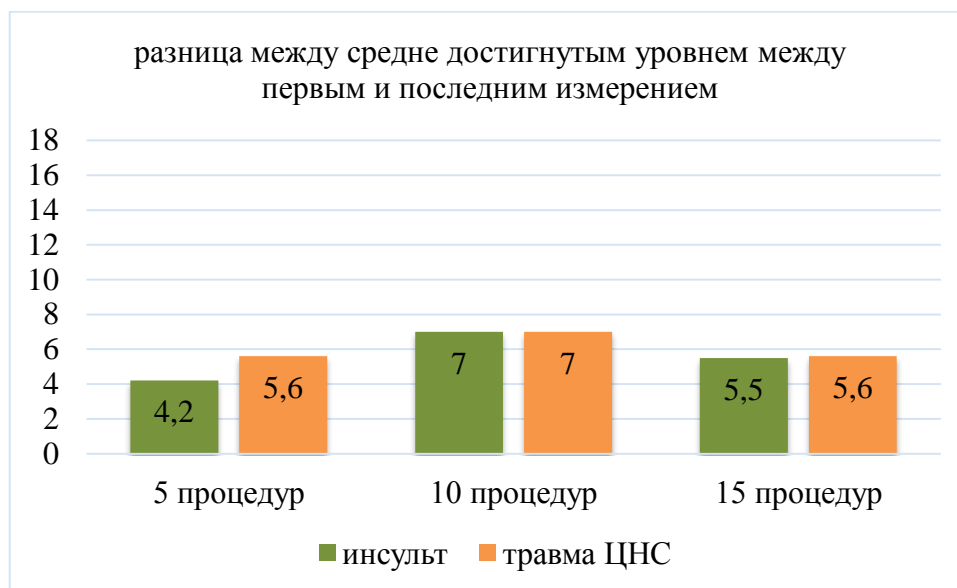
Ил. 1: средний достигнутый уровень окончательного измерения в тренировочной программе Alert у пациентов с инсультом и травмами ЦНС

На графике видно, что конечные результаты, полученные у достигнутых уровней тренировочной программы Alert, были выше у группы пациентов с диагнозом «инсульт», чем у группы пациентов с диагнозом «травма ЦНС» без учета количества полученных процедур. Интересным

является наблюдение, что после 10 процедур был достигнут более высокий уровень, чем после 15 процедур, и это у участников обеих групп. Удивительным также является результат, что пациенты в обеих группах достигают после 5 процедур лучшего результата, чем после 15 процедур. Автор

объясняет это тем, что данная тренировочная программа была для пациентов легкого уровня и они дальше тренировки в программе Alert не продолжали. Результаты, достоверно, были бы другими, если бы сравнивались отдельно результаты после 5, 10, 15 процедур у каждого пациента, прошедшего все 15 процедур. Гипотеза 2, что последний измеренный и достигнутый уровень будет в среднем выше у пациентов с инсультом, чем у пациентов с травмами ЦНС после 10 и 15 процедур, а результаты после 5 процедур будут подобными в обеих группах диагнозов, не была подтверждена.

Переходим к ответу на третий вопрос исследования: «Каким будет среднее улучшение достигнутого уровня после 5, 10, 15 процедур у пациентов с обоими диагнозами?». Для объяснения этого вопроса необходимо сосчитать данные, которые отражают разницу последнего измерения 1 у всех участников исследования одного из диагнозов, отдельно для группы 5, 10, 15 процедур. Эти данные нужно разделить на количество пациентов в каждой группе и тем самым получить среднюю величину. Вычисленные данные были перенесены в форму графика 2 (ил. 2).

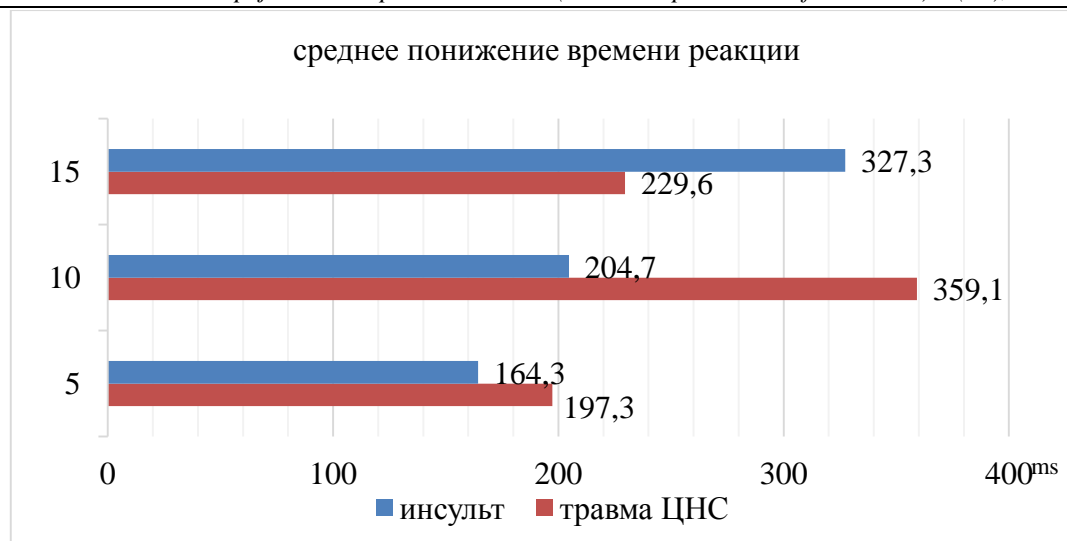


Ил. 2: средняя степень улучшения достигнутого уровня тренировочной программы Alert пациентов с инсультом а травмами ЦНС

Из анализа этих данных следует, что если мы сравним достигнутые окончательные величины степени улучшения уровня тренировочной программы Alert, то мы обнаружим, что самых эффективных результатов мы достигли у пациентов обеих групп после 10 процедур. Интересно также сравнение результатов после 5 и 15 процедур, когда мы не зарегистрировали значительной разницы у участников в обеих группах диагнозов. Неожиданным результатом стало обнаружение того, что группа пациентов с инсультом показала в целом общее улучшение достигнутого уровня, в отличие от группы пациентов с травмами ЦНС. Гипотеза 3 о том, что средняя мера улучшения достигнутого уровня будет после 5 процедур одинаковой в обеих группах – улучшится на 4 уровня, а также, что пациенты с инсультом после 10 процедур улучшат свои показатели приблизительно на 8 уровней, а после 15 процедур на 10 уровней, а пациенты с травмами ЦНС улучшат свои показатели приблизительно на 6 уровней после 10 процедур и на 8 уровней после 15 процедур – не была подтверждена.

При поиске ответа на четвертый вопрос: «На сколько миллисекунд в среднем снизится время реакции пациента после 5, 10, 15 процедур в срав-

нении у пациентов с разными диагнозами?» мы отталкивались от отдельных величин среднего времени реакции, зарегистрированного в конце каждой процедуры и обработанного в рамках тренировочной программы Alert. Мы обработали данные после 5, 10 а 15 процедур в обеих группах отдельно. Мы рассчитали разницу между первым и последним измерением среднего времени реакции, эти данные посчитали и разделили на количество участников эксперимента. У группы с инсультами мы после 5 процедур обнаружили результат $1643 : 10 = 164,3$ миллисекунд, после 10 процедур мы достигли результата $2047 : 10 = 204,7$ миллисекунд; после 15 процедур результат составил $3273 : 10 = 327,3$ миллисекунд. Это значит, что после 5 процедур время реакции в среднем снизилось на 163,3 миллисекунд, после 10 процедур на 204,7 миллисекунд, а после 15 процедур 327,3 миллисекунд у группы с инсультами. В группе участников с травмами ЦНС после 5 процедур мы обнаружили результат $1973 : 10 = 197,3$ миллисекунд; после 10 процедур результат $3591 : 10 = 359,1$ миллисекунд; а после 15 процедур результат $2296 : 10 = 229,6$ миллисекунд. Для лучшего восприятия результатов данные переведены в форму графика 3 (ил. 3).



Ил. 3: среднее понижение времени реакции в тренировочной программе Alert у пациентов с инсультом и травмами ЦНС

Здесь мы видим, что время реакции у группы с инсультом меняется, и можем сказать, что приведенное количество миллисекунд видимо снижается в соответствии с повышающимся количеством процедур. Удивительным является результат, который проявился у группы с травмами ЦНС, когда после 5 процедур было зарегистрировано более выраженное снижение времени реакции, чем у пациентов с инсультом. Уникальным было обнаружение того, что после 10 процедур пациенты с травмами ЦНС продемонстрировали поразительное снижение времени реакции, в отличие от группы с инсультами. Неожиданным было обнаружение, что после 15 процедур пациенты с травмами ЦНС показали худший результат среднего снижения времени реакции, чем после 10 процедур. Гипотеза 4 о том, что среднее время реакции после 5 процедур снизится приблизительно на 100 миллисекунд у пациентов обоих диагнозов, после 10 процедур снизится на 300 миллисекунд у инсультов и 200 миллисекунд у травм ЦНС, а далее - после 15 процедур произойдет снижение приблизительно на 400 миллисекунд у инсультов и на 300 миллисекунд у травм ЦНС, не была подтверждена.

Для ответа на последний вопрос исследования: «Каковыми являются соотношения между достигнутым уровнем тренировочной программы Alert, развитием среднего времени реакции и количеством реакций за определенное время после 5, 10, 15 процедур в сравнении участников обеих групп диагнозов?» был использован корректирующий коэффициент Pearsons, который измеряет степень линейной зависимости между двумя величинами, т.е. между уровнем и временем реакции, между временем реакции и количеством реакций за определенный промежуток времени. Отдельно были посчитаны данные после 5, 10, 15 процедур у пациентов с инсультом и сравнены с подобными данными у группы пациентов с травмами ЦНС. Данные были обработаны в компьютерной программе Excel и функции Correl. Меру отклонения выражает коррекционный коэффициент полученных цифр -1 аж 1, когда за сильную зависимость и значительное отношение считается величина выше, чем -0,65. Заключительные данные были вложены в таблицу конечных результатов отклонений (таб. 1).

Таблица 1:

Таблица результата отклонений между достигнутым уровнем сложности, временем реакции и количеством реакции за определенное время после 5, 10, 15 процедур у пациентов с инсультом и травмами ЦНС

Таблица конечных результатов отклонений				
диагноз	количество процедур	уровень/время	время/количество	уровень/количество
инсульт	5	-0,666076129	-0,169681386	0,171005721
	10	-0,8552183	-0,056085184	0,12029124
	15	-0,720308453	-0,161949736	0,064671129
травма ЦНС	5	-0,650613297	-0,243080362	0,292711482
	10	-0,80248791	0,070783356	-0,077651898
	15	-0,559220412	-0,02774398	0,224464065

Анализ результатов из таблицы показывает нам, что у группы пациентов с инсультом после 5 процедур и после полученного коэффициента -0,66, после 10 процедур и коэффициента -0,85 и 15

процедур и полученного коэффициента -0,75 подтвердилась зависимость между повышением уровня сложности и снижением времени реакции. Зависимость между временем реакции и количе-

ством реакций за определенное время, а так же зависимость между достигнутым уровнем и количеством реакций не подтвердилась. Интересно то, что после 10 процедур и после полученного коэффициента $-0,85$, была зафиксирована большая зависимость между ростом достигнутого уровня и уменьшением времени реакции. А после 15 процедур с полученным коэффициентом $-0,72$ подтвердилась инверсионная зависимость, которая, между тем, не является такой сильной, как после 10 процедур, что также подтвердили результаты 2. и 3. вопросов исследования (см. выше).

У пациентов с травмами ЦНС на основании полученного коэффициента $-0,65$ после 5 процедур и коэффициента $-0,80$ после 10 процедур подтвердилась зависимость между повышением достигнутого уровня и понижением времени реакции. Удивительно, что после 15 процедур на основании полученного коэффициента $-0,55$ нельзя однозначно сказать, что между достигнутым уровнем и временем реакции есть явная зависимость. Между следующими величинами на основании полученных коэффициентов зависимость не была доказана.

В общем, можно сказать, что была доказана зависимость между повышением достигнутого уровня и понижением времени реакции после 5, 10, 15 процедур у пациентов с инсультом, и после 5 процедур у пациентов с травмами ЦНС. В дальнейшем не была доказана зависимость между временем реакции и количеством реакций за определенное время, также, как и между достигнутым уровнем и количеством реакций после 5, 10, 15 процедур у пациентов в обеих группах. Гипотеза 5, что вместе с повышением уровня сложности тренировочной программы Alert будет понижаться время реакции и будет уменьшаться количество реакций за определенное время после 5 и 10 процедур в обеих группах, а после 15 процедур количество реакций за определенное время повысится у пациентов в обеих группах – не была подтверждена.

Выводы и предложения.

В настоящее время проблематика когнитивной реабилитации индивидуумов с повреждениями мозга в рамках последующего амбулаторного лечения является очень актуальной. На практике постоянно все больше используются разные формы компьютерной реабилитации благодаря своему разнообразию, простоте в применении и наличию обратной связи для автоматической оценки результатов при каждой процедуре.

Автор представляет научное исследование, в котором была использована компьютерная программа CogniPlus и тренировочный модуль Alert, который делает возможным изучение развития когнитивной функции внимания – как базальной функции, которая является необходимым условием памяти. Целью этого исследования было изучение того, как развивается достигнутый уровень

внимания, исходя из количества полученных процедур у группы пациентов с инсультом и группы пациентов с травмами ЦНС.

Наше исследование принесло некоторые интересные результаты. Удивительным было заключение, что группа пациентов с травмами ЦНС достигла, не смотря на явные более тяжелые нарушения, в некоторых показателях более лучших результатов, чем группа с инсультами. Автор предполагает, что этот результат может зависеть от среднего возраста пациентов, разница в котором составила 25 лет, в отличие от группы с инсультами. Более молодые пациенты имеют большую нейропластичность мозга и могут быть лучше мотивированными, исходя из их предстоящей продолжительности жизни.

Автор понимает, что результаты данного исследования могут иметь свои границы в зависимости от количества использованных данных - 60 пациентов. Также вопросом остается сравнение возможных различий полов и возраста. Иными могут быть данные у пациентов, которые получили 15 и более процедур, при которых будут оцениваться данные после каждых 5 процедур.

Вопросом подобных исследований остается - насколько достигнутые изменения длительны? Было бы интересно процесс исследования расширить на повторное измерение через какой-то период времени, что могло бы быть и предметом следующего исследования.

Список литературы.

1. Atkinson, R.L. a kol. Psychologie. Praha: Portál, 2003. 752 c.
2. Bartoš, A., Raisová, M. Testy a dotazníky pro vyšetřování kognitivních funkcí, nálady a soběstačnosti. Praha: Mladá Fronta. 2015. 150c.
3. CogniPlus. Katalog tréninkových programů. Доступно на: <http://docplayer.cz/192832-Cogniplus-katalog-treninkovych-programu.html>
4. CogniPlus. Principy léčby kognitivních poruch vyplývajících z poškození mozku. Доступно на: <http://cz.asystems.as/produkty/schuhfried/cogniplus>
5. Klucká, J., Volfová, P. Kognitivní trénink v praxi. Praha: Grada Publishing. 2016. 176 c.
6. Kulišťák, P. Neuropsychologie. Praha: Portál, 2003. 336 c.
7. Lippertová-Grünerová, M. Neurorehabilitace. Praha: Galén. 2005. 350 c.
8. Lišková, K. a kol. Neurorehabilitace – jak se zorientovat? Praha: Erudis. 2014. 167 c.
9. Neubauer, K. a kol. Neurogení poruchy komunikace u dospělých. Praha: Portál. 2007. 227 c.
10. Neubauer, K., Skákalová T. a kol. Poruchy komunikace u dospělých a stárnoucích osob. Hradec Králové: Gaudeamus. 2015. 230 c.
11. Preiss, M., Krívohlavý, J. Trénování paměti a poznávacích schopností. Havlíčkův Brod: Grada publishing, 2009. 208 c.
12. Vágnerová, M. Psychopatologie pro pomáhající profese. Praha: Portál, 2004. 872 c.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Конвалов Александр Евгеньевич

*магистр, соискатель кафедры медиакоммуникаций
социологического факультета*

Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина

Konovalov Oleksandr Yevheniyovych

*master, applicant, Department of Media Communications,
Faculty of sociology*

V. N. Karazin Kharkiv National University

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУТА КИНЕМАТОГРАФА: АРТХАУС VS. МЕЙНСТРИМ STRUCTURAL-FUNCTIONAL FEATURES OF CINEMA SOCIAL INSTITUTION: ART CINEMA VS. MAINSTREAM

Аннотация: Статья посвящена анализу кинематографа в категориях структурно-функционального подхода в социологии на примере артхаусного и мейнстримовского направлений. Предлагаются к рассмотрению результаты теоретического структурно-функционального анализа, в результате которого были определены структурные элементы социальных институтов артхаусного и мейнстримовского кинематографов. Результаты анализа демонстрируют кардинальные различия между исследуемыми кинематографическими направлениями, которые проявились при анализе каждого структурного элемента социального института кинематографа. Определение структуры анализируемых направлений в кино позволило выявить основные функции, выполняемые ими по отношению к культурной и производственной системам, а также к обществу в целом. Важным аспектом данной статьи является определение латентных функций артхауса и мейнстрима – статусообразующей и функции омассовления, соответственно.

Ключевые слова: артхаусный кинематограф, мейнстримовский кинематограф, социальный институт, структура, функции, латентные функции.

Summary: The article is dedicated to the analysis of cinematography in terms of the structural-functional approach in sociology using art film and mainstream film as examples. The results of theoretical structural-functional analysis, in which the structural elements of social institutes of art cinema and mainstream film were determined, are to consider. The results of the analysis demonstrate fundamental differences between cinematic genres under study, which were seen while analyzing every structural element of cinematic social institute. Determining the structure of cinematic genres under study allowed to identify the main functions, performed by them in relation to cultural and industrial systems as well as to society at large. An important aspect of the article includes defining latent functions of art film and mainstream – status development and massification functions accordingly.

Key words: art cinema, mainstream cinema, social institution, structure, functions, latent functions.

Постановка проблемы. С социологической позиции к исследованию кинематографа можно подходить с различных позиций: рассмотрение кино как социальной системы, как способа производства, как коммуникации, как социального института и т.д. В данной статье акцентируется необходимость исследования кинематографа с позиции структурно-функционального подхода, а исследование артхаусного кинематографа с предложенной позиции актуально вдвойне, так как именно это направление, в отличие от популярного мейнстримовского развлекательного кино, является проводником и индикатором острых социокультурных проблем и трансформаций в обществе.

Целью статьи является анализ двух основных направлений кинематографа – артхауса и мейнстрима – в категориях структурно-функциональной теории.

Анализ последних исследований и публикаций. Для достижения поставленной цели нами были взяты за теоретическую основу научные ра-

боты таких исследователей в области социогуманитарных наук, как М. Б. Глотов, М. И. Жабский, М. Бец, А. Б. Ковач, С. Нил и Б. Вилински [1; 3; 5; 6; 7; 9]. Начало институциональной детерминации артхаусного кинематографа положил Стив Нил, опубликовав статью «Art Cinema as Institution» в 1981 году. Однако, институциональные интенции относительно феномена кинематографа в целом прослеживаются в некоторых работах М. И. Жабского.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Следует отметить, что предложенный С. Нилом вариант анализа артхаусного кинематографа нуждается в дальнейшем развитии и смещении исследовательского внимания непосредственно на анализ структурных элементов социального института кинематографа с целью определения его структуры, что позволит в результате выявить основные структурно-функциональные отличия между двумя основными

ми кинематографическими направлениями – артхаусом и мейнстримом.

Изложение основного материала. Основываясь на подходе Т. Парсонса о строении социального действия, который нашел свое развитие в работах М. Б. Глотова [1, с.16], мы можем определить основные формы воздействия артхаусного кинематографа на общественную жизнь через раскрытие его структуры как социального института.

Кинематограф в целом является производственным процессом, индустрией, которая в предлагаемой нами концептуализации имеет структуру замкнутого цикла, состоящего из пяти основных этапов:

- 1) создание кинопродукта, включающее такие процессы, как пре-продакшн, продакшн и пост-продакшн;
- 2) кинодистрибуция;
- 3) киноэкспонирование;
- 4) научно-критический кинодискурс;
- 5) кинопотребление.

Подобная структура кинематографического цикла является универсальной и применимой для любого направления, начиная от популярного массового кино, заканчивая документальными и авангардистскими фильмами. Рассматривая каждый из этапов кинематографического цикла, мы склонны представлять его в виде поля взаимодействия индивидов, выполняющих определенные функции. Таким образом, определив структуру кинематографического процесса, мы можем проанализировать первый из структурных элементов социального института кинематографа – персонал.

Персонал. Так, на *этапе создания кинопродукта* персоналом, т. е. структурной частью кинематографа как социального института, выступают индивиды, выполняющие творческие и технические функции по производству кинофильма. Подобные функции обусловлены социальными ролями индивидов (например, профессиональными).

На следующем этапе кинопроизводства – *дистрибуции фильмов* – задействована совершенно другая группа персонала, имеющая цели и задачи, соответственно и функции, направленные на продвижение кинопродукта на рынок.

Функции персонала, занятого в процессе *киноэкспонирования*, направлены, прежде всего, на удовлетворение потребностей другой части персонала социального института кинематографа – зрительской аудитории. Одновременно с этим, по нашему убеждению, происходит процесс коммуникации между двумя группами персонала, поскольку функции персонала киноэкспонирования направлены на удовлетворение потребностей зрительской аудитории, которая в свою очередь обуславливает само возникновение функций персонала экспонирования.

Говоря о персонале, занятом *научно-критическим дискурсом*, можно утверждать, что его функции направлены на создание знания путем научного осмысления процессов, происходящих в рамках социального института кинематографа и

которое в результате принимает форму различных научных дисциплин, исследующих феномен кинематографа, а также вспомогательных результатов в виде периодических, кинокритических и прочих изданий.

В предложенную структуру производственного цикла нами был включен этап *кинопотребления*, представленный персоналом зрительской аудитории. Включение данного этапа в систему кинопроизводства можно объяснить тем, что деятельность и функции персонала всех этапов кинематографического цикла, заключенные в кинематографическом продукте – фильме – направлены исключительно на зрительскую перцепцию. Стоит отметить, что исследование кинематографа в отрыве от зрительской аудитории противоречит самой сути кинематографа как средства массовой коммуникации и как части культурной системы.

Проанализировав персонал как один из структурных элементов социального института кинематографа, стоит отметить, что характер связей между индивидами как в рамках отдельных этапов цикла кинематографического производства, так и их иерархия определяют характер самого кинематографа, а именно, предложенного в контексте данного исследования его разграничения на массовый (мейнстримовский) и артхаусный.

Различия между артхаусным и мейнстримовским кинематографом мы обнаруживаем практически на каждом этапе кинематографического цикла. На этапе создания кинопродукта следует выделить две основные социальные роли индивидов: профессиональную позицию продюсера и режиссера. Когда речь идет о мейнстримовском кинематографе, ассоциируемом с голливудской моделью кинопроизводства, то безоговорочным руководителем всего кинематографического процесса является продюсер [6, с. 115], который, как правило, стоит у самых истоков идеи создания любого фильма. Основной функцией продюсера, как элемента структуры социального института кинематографа является поиск финансовых источников проекта. Продюсер сам выбирает или заказывает сценарий, приглашает режиссера и участвует в выборе актеров. По сути, в мейнстримовской модели производства продюсер контролирует все процессы, связанные с производством кинофильма вплоть до момента его экспонирования. В отличие от популярного массового кинематографа, в системе артхаусного кинопроизводства центральная роль отведена автору фильма, то есть режиссеру (и в редких случаях сценаристу) [5, с. 276]. В данном контексте иерархия социальных ролей представлена таким образом, что отправной точкой всего кинопроизводства становится авторская идея создателя фильма, а все остальные функции (поиск финансирования, организация технического процесса и пр.) ставятся в зависимость от действий режиссера. В этом случае продюсер выступает в позиции подчинения режиссеру.

На этапе дистрибуции различия между артхаусом и мейнстримом проявляются все более отчетливо. Если классический мейнстримовский

кинопроизводственный процесс, как правило, происходит в рамках одного учреждения (имеются ввиду крупные кинокомпании, которые обладают собственными дистрибьюторскими подразделениями или аффилировано владеют ключевыми дистрибьюторскими компаниями) [9, с. 63], то в случае с артхаусным кинематографом ситуация обстоит иначе. Персонал, занятый на первом этапе кинопроизводственного цикла артхауса выполняет, помимо прочего, и функции поиска дистрибьюторских компаний, ведь персонал последних в меньшей мере заинтересован в сотрудничестве с артхаусными кинопродюсерами ввиду априори низкой, порой излишне стереотипизированной, рентабельности артхаусных фильмов как рыночного продукта киноиндустрии.

Этап экспонирования представляет собой поле взаимодействия персонала кинотеатральных сетей, чьи действия направлены на удовлетворение потребностей зрительской аудитории. Стоит отметить тот факт, что по своей форме кинотеатры, транслирующие популярный и артхаусный кинематограф отличаются друг от друга коренным образом. [9, с. 75]. Мейнстрим, выполняющий функцию развлечения по отношению к зрительской аудитории, требует определенного набора пространственно-материальных атрибутов, которые бы способствовали процессу развлечения. В отличие от массового кино, артхаус обладает совершенно иным комплексом средств, который обусловлен выполнением им функции объекта искусства [7, с. 24].

Таким образом, проанализировав персонал всех этапов кинематографического производства как структурный элемент социального института кинематографа, можно констатировать, что сама модель кинопроизводства является универсальной для всех типов кинематографа, а характер и иерархия взаимосвязей между индивидами, выполняющими различные функции, обуславливает коренные отличия между основными кинематографическими течениями.

2) Следующим структурным элементом кинематографа как социального института выступают в предложенной нами системе – *социальные функции кино*. Рассматривая кинематограф в целом в контексте структурно-функционального подхода, можно отметить, что экранизируемые кинематографом ценности, нормы и образцы социального поведения воздействуют на состояние системы общественных отношений и структуру зрительской аудитории через выполнение в рамках этой системы различных функций, как, например, стабилизационной, трансформационной или дестабилизационной, таким образом, влияя на структуру социума в целом [3, с. 160]

Стоит отметить, что функция сама по себе является относительной и направленной категорией, которая не может существовать без объекта и субъекта, без двух величин: одна, которая воздействует и вторая, испытывающая воздействие. Соответственно, на этапе анализа персонала как структурной части социального института кино

нами были определены объекты, которые испытывают на себе воздействие со стороны кинематографа. Таким образом, мы можем определить *внутренние социальные функции кинематографа*.

Мы можем обозначить четыре уровня воздействия кинематографа: на индивида в социальной роли кинозрителя, на человека как субъекта социального действия, на социум как систему общественных отношений и на производственную практику общества.

На первом этапе – кинопотребления – осуществляется перцептивная деятельность со стороны зрительской аудитории кинематографа. Кино осуществляет *эстетическую функцию*, поскольку экранизированная кинематографическая история в результате зрительского сотворчества обретает форму существования в сознании публики.

На следующем этапе прослеживается процесс общей социализации аудитории путем формирования персональных потенциалов индивида, а именно возможности к познанию, оценке и общению. Выполняемая кинематографом *функция социализации* способствует интегрированию индивида в систему социальных отношений.

На следующем этапе происходит развитие и *закрепление существующей системы социальных отношений* путем многомерного и многократного воздействия кинематографа на свою аудиторию.

На четвертом этапе индивид в роли основной производственной силы социума испытывает на себе воздействие кинематографа путем восприятия экранизированных образцов поведения и восприятия. Развивая эстетическую сторону личности, кинематограф приобретает статус фактора возникновения социально-экономической деятельности, обеспечивая интеллектуальный и моральный базис своей аудитории.

Также, стоит отметить, что кинематограф как социальный институт выполняет и те функции, которые направлены на персонал как его структурный элемент. Таким образом, осуществляется *эстетическая и коммерческая функция кинематографа*, ориентированная на профессиональную деятельность своего персонала.

Для определения *внешних социальных функций кинематографа*, следует отметить, что современное кино относится одновременно к культурной системе и производственной системе, выполняя соответствующие функции в рамках каждой из них.

Если рассматривать фильм как конечную цель и продукт кинематографической деятельности, можно утверждать, что он содержит в себе четыре основных компонента: художественную, социальную, идеологическую и коммерческую ценности. Таким образом, *художественная, социальная, идеологическая и коммерческая функции* кинематографа являются производными от его комплексной социокультурной функции.

Исследовав основные функции, которые выполняет социальный институт кинематографа в общем, стоит обратить особое внимание на то, что кроме явных целей, стоящих перед кинематогра-

фом и в процессе достижения которых институтом кино выполняются явные функции, существует также категория *латентных функций* социальных институтов. И кинематограф, по нашему убеждению, не стал исключением. Латентные или скрытые функции, по утверждению Р. Мертона, являются неосознанными самими участниками деятельности и имеют особое значение для социологического исследования, так как, их выявление способствует созданию более достоверной картины социальных связей и особенностей участников этих связей [2, с. 45].

Таким образом, основываясь на характеристиках артхаусного и мейнстримовского кинематографа и исследовав их явные функции, можно утверждать следующее:

- артхаусный кинематограф, часто характеризуемый как «интеллектуальный», может выполнять *латентную статусообразующую функцию* по отношению к собственной аудитории.

Многие исследователи в области социогуманитарных наук отмечают, что артхаусное кино является по своей сути сложным для восприятия образцом кинематографического искусства, имеющий узкую аудиторию, характеризуемую как «незаурядную и способную к восприятию сложных кинематографических форм» [9, с. 81]. Следовательно, мы можем утверждать, что подобная возможность артхаусной зрительской аудитории обусловлена ее социальными характеристиками: уровнем образования, интеллектуального развития и т. д. В результате в обществе в целом и в научном дискурсе в частности возникает стереотип о зрителе артхаусного кинематографа, как особой категории, к которой часто относят интеллектуалов и представителей интеллигенции [9, с. 84]. Так, следуя логике Т. Веблена, который в своей работе «Теория праздного класса» [8] выявил латентную функцию приобретения дорогостоящих товаров, заключающуюся в повышении престижа людей, совершающих подобные покупки, можно утверждать, что практика посещения индивидами показов артхаусных фильмов или причисление себя к категории зрителей артхауса, может символизировать желание предстать в общественном сознании в более высоком социальном статусе.

- мейнстримовский, то есть массовый популярный кинематограф выполняет *латентную функцию омассовления* зрительской аудитории.

Возникший на рубеже XIX и XX веков как новаторский технический прием, кинематограф очень быстро смог завоевать популярность и сегодня является самым массовым из всех видов искусств. Подобная популярность кино вполне объяснима. Кинематограф гармонично вписывается в контекст различных научных теорий «массового общества». Большинство исследователей связывают понятия массового общества и массовой культуры. Практически все исследователи феномена массовой культуры сходятся в одном – определении коммерциализации искусства как основной характеристики омассовления культуры. П.

Сорокин, например, отмечает, что искусство, приобретая форму коммерческого товара, прежде всего, направлено на развлечение публики и обретает зависимость от «коммерческих дельцов», которые руководствуясь вкусами и предпочтениями масс, навязывают свою волю художнику [4, с. 301]. Транслируемые мейнстримовским кинематографом ценности и нормы носят универсальный характер и понятны широкой аудитории вне зависимости от места проживания. В данном контексте популярность мейнстримовского кино является скорее последствием массовизации культуры в целом.

3) Следующей составляющей кинематографа согласно используемой в данном исследовании стратегии структурного анализа является социальное оснащение института кино. Несмотря на расхожую академическую позицию отождествления социального оснащения институтов в виде учреждений с самим социальным институтом, мы придерживаемся мнения о том, что подобные учреждения, в которых наблюдается частная форма существования и функционирования социального института, являются лишь структурной единицей социального института, в данном случае – кинематографа.

Исследуя кинематограф в целом как социальный институт, можно определить следующие формы его социального оснащения: киностудии, дистрибьюторские, экспонентные, маркетинговые и рекламные компании или подразделения, объединения кинематографистов, публицистические и научные издания, кинофестивали, профильные учебные заведения или их подразделения, национальные стратегии кинематографического протекционизма, а также неформальные объединения кинозрителей.

Первым весомым отличительным структурным элементом являются киностудии. Говоря о мейнстриме, стоит отметить, что значительную часть кинопродукции производят так называемые студии-мейджоры. На сегодняшний момент к ним принято относить «большую шестерку»: 21st Century Fox, Columbia Pictures, Metro-Goldwyn-Mayer, Paramount Pictures, Universal Studios и Warner Bros. Структура перечисленных компаний представляет собой замкнутый цикл кинопроизводства: от этапа пре-продакшна до экспонирования. Крупные киностудии, кроме обладания финансовыми и производственными мощностями, создают собственные дистрибьюторские, экспонентные, маркетинговые и рекламные подразделения. Таким образом, процесс социального взаимодействия персонала мейнстримовского кинематографа происходит в рамках единого учреждения, что открывает намного более широкие возможности как при производстве, так и при дистрибуции своего кинопродукта.

Основное отличие между мейнстримом и артхаусом в контексте их социального оснащения заключается в том, что последний не обладает столь широкими финансовыми возможностями и характер производства артхаусного кино является творческим процессом. В данном случае отчетли-

во прослеживается оппозиция художественных и экономических ценностей, которая в результате обуславливает и характер социального взаимодействия акторов (персонала), занятых в кинопроизводственном процессе.

Подобная модель производства (на примере мейнстрима) в результате обрела название – голливудская. В оппозиции к ней находятся малые кинопроизводители в основном европейских стран, а также независимый американский кинематограф.

4) Следующим структурным элементом социального института кинематографа являются результаты его функционирования. В контексте функционирования кинематографа можно выделить как материальные, так и духовные объекты. К материальным, в первую очередь, необходимо отнести фильм как основной итог функционирования кинематографа, к духовным – создание и накопление художественных ценностей. Помимо этого, стоит отдельно выделить удовлетворение потребностей индивидов в развлечении (в случае с мейнстримом) и в эстетических запросах (артхаусное кино).

Основным материальным результатом деятельности персонала социального института мейнстримовского кинематографа является фильм в качестве продукта кинематографической индустрии. Стоит отметить, что продукт массового кинематографа является намного более ликвидным, чем продукт артхаусного со всеми вытекающими последствиями. Таким образом, можно утверждать, что фильм, произведенный в рамках мейнстримовского кинематографа, является результатом деятельности его персонала и относится к производственной и экономической системе. Следовательно, можно констатировать, что основное различие между артхаусными и мейнстримовскими фильмами, как результатами деятельности персонала, заключается в их базисной обусловленности – художественной и экономической соответственно.

Выводы. В данной статье мы предприняли попытку анализа кинематографа с позиций структурно-функционального подхода в социологии. Используя предложенную М. Б. Глотовым структуру социального института, мы определили основные структурные элементы социального ин-

ститута кинематографа, а также определили основные отличия между его основными направлениями – артхаусом и мейнстримом. Подобный анализ предоставил нам возможность, также, выделить основные функции, которые выполняют исследуемые направления кинематографа как по отношению к культурной и производственной системам, так и к обществу в целом. Важным аспектом данной статьи является определение латентных функций артхаусного и мейнстримовского кинематографов – статусообразующей и функции омассовления. Безусловно, данное утверждение нуждается в дальнейшем эмпирическом подтверждении, однако, уже сейчас позволяет по-новому рассматривать не только сам феномен кинематографа, он и его влияние на общество.

Список литературы:

1. Глотов М. Б. Социальный институт : определение, структура, классификация / М. Б. Глотов // Социологические исследования. — 2003. — № 10. — С. 13-19.
2. Дорожкин Ю. Н. Основы социологии (часть 1) / Ю. Н. Дорожкин. – Уфимский нефтяной институт, 1993. – 112 с.
3. Жабский М.И. Кино в современном обществе: функции, воздействие, востребованность / М. И. Жабский, К. А. Тарасов, Ю. У. Фохт-Бабушкин. – М. : НИИ киноискусства Министерства культуры РФ, 2000. – 358 с.
4. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество / Общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Соколов. – М. : Политиздат, 1992. – 542с.
5. Betz M. Beyond the Subtitle: Remapping European Art Cinema / M. Betz. – Minneapolis: University of Minnesota Press, 2009. – 384 p.
6. Kovacs A. B. Screening Modernism: European Art Cinema 1950-1980 / A.B. Kovacs, T. Gunning (eds.). – Chicago and London: University of Chicago Press, 2007. – 428 p.
7. Neale S. Art Cinema as Institution / S. Neale // Screen. – 1981. – No.1. – Vol. 22. – P. 11-39.
8. Veblen T. Theory of the Leisure Class / T. Veblen. – Bremen : Outlook, 2011. – 284 p.
9. Wilinsky B. Sure Seaters: The Emergence of Art House Cinema / Barbara Wilinsky. – Minneapolis: Minnesota UP, 2001. – 178 p.

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Dyorina N.V.

*Cand. Sc. (Philology), associate professor,
Foreign Languages in Engineering Department,
Nosov Magnitogorsk State Technical University*

Astashova G.V.

*Cand. Sc. (Education), associate professor,
Foreign Languages in Engineering Department,
Nosov Magnitogorsk State Technical University*

FIRE IMAGE FUNCTIONS IN ARTISTIC WORLDS OF RUSSIAN MODERNISM REPRESENTATIVES

ФУНКЦИИ ОБРАЗА ОГНЯ В ХУДОЖЕСТВЕННЫХ МИРАХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РУССКОГО МОДЕРНИЗМА

Summary: The article investigates the role of “fire” in creating new realities in artistic-theoretical experience of the Russian poets. Symbolists’ fire interpretation as the only path is compared to the postulates of Gumilev’s early poetical philosophy. The authors prove the difference of “fire” character in later Gumilev’s works from the flame image in artistic universe of Russian symbolists.

Key words: artistic universe, symbolists, akmeism, modernism.

Аннотация: В статье исследуется роль образа огня в процессе создания новых реальностей в художественно-теоретическом опыте русских поэтов. Трактовка «огня» символистами как единственного пути сопоставляется с положениями раннегумилевской поэтической философии. Авторы доказывают противопоставление характера «огня» в более поздних произведениях Н. Гумилева и образ пламени в художественных вселенных русских символистов.

Ключевые слова: художественный мир, символисты, акмеизм, модернизм.

Постановка проблемы. Для русских художников-модернистов, ощутивших необходимость выстоять под напором хаоса, который размывал «песчаные обрывы материка истории и культуры», и вновь стать «сынами гармонии», особенно значимым становится поиск единомышленников среди поэтов европейского романтизма рубежа XVIII-XIX вв., выдвинувших в качестве идеала «преодоление противоположностей, стремление к синтезу... разума и чувства, сознания и бессознательно-го, природы и духа, личности и общества, особенного и всеобщего, посюстороннего и потустороннего» [10, с. 364]. Гумилевские современники-символисты, как правило, избирают в качестве ориентира романтизм немецкий с его специфическими представлениями о совмещении противоположностей и достижении абсолютной гармонии и красоты, которые нашли отражение в мотивах призрачности конечной земной действительности и «возвращения» в истинный бесконечный мир. Для Гумилева же, стремящегося к «большому равновесию сил», более близким оказывается тот способ гармонизации хаоса, который был предложен и опробован старшими английскими романтиками, в чьих построениях «идея в форме духовности или субъективности» не перевешивала «природную чувственную форму» [13, с. 436]. У Гумилева роль образа огня как важного звена в цепи художественно-онтологических процессов прослеживается практически во все периоды творчества. В отличие от современников-символистов (в чьих текстах сгорание в основном

рассматривается либо в качестве некой «безумной», бесконечной «игры», неспособной утолить желание быть «сожженными» (и вывести из бытия), либо как «страшный рубеж» – средство умерщвления лирического героя и уничтожения мира), в гумилевских произведениях смерть в огне становится и средством творения новых реальностей, и путем проникновения в них лирических героев.

Анализ последних исследований и публикаций. Авторы современных исследований опираются, как правило, в своих выводах на тезисы фундаментального гумилеведения. В.С. Малых пишет об архетипе Огня как об основе, образующей в творчестве Н. Гумилева «своеобразную философию огня», как о «генераторе сюжетов и образов» [10, с. 171], А.И. Башук – о характерных чертах «стихии огня», автор также описывает «глаголы и прилагательные, которыми данная стихия активизируется» [2, с. 9]. В сферу внимания ученых попадает и эволюция образа огня как одного из центральных системообразующих элементов в лирике символистов. Т.Н. Скок рассматривает огонь К. Бальмонта в тесном взаимодействии с другими природными стихиями сначала с точки зрения их антагонизма, потом сквозь призму их «согласия». Исследователь доказывает в своих трудах, что «долгожданное слияние космических стихий с миром души станет возможным» [12, с. 127]. При этом исследователями не предпринимаются попытки проанализировать функции образа

огня в творческих исканиях представителей разных течений русского модернизма. Вместе с тем авторы не пытаются выявить схожие атрибуты образа огня Н. Гумилева и его современников-символистов равно как и проанализировать противостояние несхожих интерпретаций «гаснущего пламени» символистов и «нескончаемого сверкания» Н. Гумилева, их разную сущность и природу, разные функции и разнонаправленные векторы развития и результата.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Как правило, образ огня, возникающий в гумилевских текстах, анализируется в контексте взаимодействия поэта с духовными исканиями его современников-символистов или же в русле библейской традиции вне всякой связи с важными для Гумилева идеями равновесия, синтеза, инобытия. Однако при сопоставительном анализе гумилевского «пламени» с образами огня, пламени, костра, созданными русскими символистами, а также при тщательном соотнесении «огня» Гумилева с образами Ветхого и Нового Заветов выясняется, что традиционные трактовки не являются столь несомненными.

Цель статьи. Цель данного исследования состоит в выявлении концептуально-значимых схождений/расхождений функций образа огня Н. Гумилева с соответствующими художественными воплощениями в произведениях русских модернистов и символистов.

Изложение основного материала.

Огонь, в котором возникают и исчезают миры и в котором сгорают и возрождаются лирические герои, становится в художественных построениях русского поэта-акмеиста неотъемлемым элементом данных и новых реальностей.

В поэтической системе Н. Гумилева особое значение образ огня получает уже в самых ранних произведениях «Пути конквистадоров». Здесь впервые звучат и восхищение его «красивой яркостью» (Гумилев [6, с. 82]), и желание быть «сожженным»:

О миг, не будь бессильно плоским,
Но опали, сожги меня
И будь великим отголоском
Веками ждущего Огня.
Гумилев [6, с. 87].

Здесь же впервые происходит и непосредственное столкновение пламени и лирического героя:

Лазурных глаз не потупляя,
Она идет, сомкнув уста,
Как дева *пламенного* рая,
Как солнца юная мечта.
Гумилев [6, с. 47].

И хотя на этом начальном этапе своего пути гумилевский герой к встрече с первой «созданной из огня» оказывается неготовым:

Он видит деву, блеск огнистый
В его очах пред ней потух.
Гумилев [6, с. 48],

смущение, в которое повергает его «пламенное» создание, превращается в точку отсчета в неудержимом стремлении к слиянию с вождельной огненной стихией. А строки о «палящем зареве мечты» (Гумилев [6, с. 48]), в котором «горит» и сам царь, потерявший «деву солнца», и его мир, становятся своеобразным прологом к огненным смерчам и кострам из «Завещания» и «Лесного пожара», «Больной земли», «Открытия Америки», «Природы», из текстов «Шатра» и «Огненного столпа».

Такая направленность гумилевских художественных исканий не была удивительным явлением. Ожидание всежигającego огня, будь то пламя, о котором сказано в Евангелии от Луки: «Огонь пришел Я низвести на землю, и как желал бы, чтобы он уже возгорелся» (XII, 49) [4], [5], или же знамения антихриста [14]: «невидимый запретельный свет горы Фавор» [17, с. 367] или «злое пламя земного огня» [15, с. 61], составляло средоточие русских эсхатологических настроений конца XIX – начала XX веков.

«Мы всегда окружены бесконечным миром, для которого мы закрыты. <...> И нужно, чтобы огонь сошел с неба, чтобы расплавить затвердевшую нашего обыденного сознания. <...> Нужна катастрофа сознания, чтобы раскрылись нам целые миры. Огонь духовной лавы должен расплавить наше сознание. <...> Откровение есть огонь, исходящий от божественного мира, опаляющий нашу душу, расплавляющий наше сознание, сметающий его границы», – убеждает современников Н. Бердяев. О «воспламеняющей, очищающей и перерождающей силе религиозного огня, первая искра которого зажигается в отдельных душах, но который разгорается потом во всемирно исторический костер», – пишет С. Булгаков.

Гораздо более осязаемым, чем катастрофы в сфере духа или «отдельные лучи и отблески божественного мира», проникающие в земную действительность [14, с. 111], пламя предстает в декларациях поэтов русского модернизма, воспевавших огонь и огненную стихию. Так, у Ф. Сологуба звучит призыв к «огненному крещению»:

Стремленье гордое храня,
Ты должен тяжесть побороть,
Не отвращайся от огня,
Сжигающего плоть...

И как же к цели ты дойдешь,
Когда не смеешь ты гореть?
Сологуб [16, с. 177].

В произведениях К. Бальмонта огонь возникает и в качестве предмета поклонения –

Молиться пламени сознание не устало,
И для блестящего мне служат ритуала

Уста горячие, и солнце, и вулкан.
Бальмонт [1, с. 323],

и в образе «пожара беспредельного» («И плыли они без конца, без конца...»), и как «страшный рубеж» («Лесной пожар») и «огонь очистительный» («Гимн Огню»), наконец, как «предвещанье» гибели:

Я окружен огнем кольцеобразным,
Он близится, я к смерти присужден...
<...> Я гибну. Пусть.
Бальмонт [1, с. 213].

В творчестве поэтов-символистов эта последняя функция являлась, пожалуй, наиболее распространенной, проявляясь в своих многообразных вариантах в построениях художников и старшего, и младшего поколений. И если сначала поэтами предрекалась гибель отдельного человека, бесильного каким-либо образом противостоять стихии огня, как, например, в приведенном бальмонтовском фрагменте, а также в следующих строках Ф. Сологуба –

Уж демон вихрей реет грозно,
Свинцовой тучей облачен,
И облака, что плыли розно,
К себе зовет зарницей он.

Он налетит, гремя громами,
Он башни гордые очесет,
Молниеносными очами
Твою лачугу он сожжет.
Сологуб [16, с. 23],

– то со временем модернистское пламя разгорается все сильнее, захватывая все более обширные области художественного бытия. И вот уже у Бальмонта звучит мысль не об индивидуальном горении, но о набирающем силу некоем всемирно-космогоническом огне –

И в страшных кратерах – молитвенные взрывы;

Качаясь в пропастях, рождаются на дне
Колосья пламени, чудовищно-красивы,
И вдруг взмываются пылающие нивы,
Устав скрывать свой блеск в могучей глубине.
Бальмонт [1, с. 323]

– который способен распространиться уже на все мироздание: «О, да, мне нравится, что бело так и ало / Горенье вечное земных и горних стран <...>».

А у Ф. Сологуба с огнем связываются представления о радикальном изменении мира:

Но будет свергнут Змий жестокий,
Сожжется новым Солнцем тьма
И будет этот мир широкий
Свободный дом, а не тюрьма!
Сологуб [16, с. 112].

При этом истинный характер происходящих перемен поясняет, например, следующее стихотворение:

Как-то весело мне,
Что и весь я в огне.

Это кровь моя тает
И горит да играет <...>

Вот заря догорела,
Мне смотреть надоело.

Я глаза затворил,
Я весь мир погасил.
Сологуб [16, с. 82].

Весь спектр практически одновременно переживаемых событий – от религиозно-перерождающего воспламенения мира до его полного исчезновения в огне – можно проследить и в художественно-теоретическом опыте А. Белого. Так, в его «Апокалипсисе в русской поэзии» звучит радостное предчувствие: «Сорвана вуаль с мира – и эти фабрики, люди, растения исчезнут; мир, как спящая красавица, проснется к цельности, тряхнет жемчужным кокошником; лик вспыхнет зарею; глаза – как лазурь; ланиты – как снеговые тучки; уста – огонь. <...> Черные тучи, занавесившие ее, будут пробиты ее лучами; они вспыхнут огнем и кровью» [3, с. 334]. А в «Закатах», относящихся к тому же, что и статья, периоду в творчестве поэта, мрачными красками выписывается картина не воспламенившегося, но уже «догорающего» мира:

Уставший мир в покое засыпает,
и впереди
весны давно никто не ожидает,
И ты не жди.
Нет ничего... И ничего не будет
И ты умрешь...
Исчезнет мир...
Белый [3, с. 26].

Как и у Сологуба, так и у Бальмонта, гибель и лирического героя, и всего мира становится неизбежной в той части поэтической вселенной Белого, где властвует огонь. Его мир «сгорает», фактически, в каждом из последовавших за «Закатами» текстов «Золота в лазури»: «Пожаром закат златомирный пылает...» (Белый, [3, с. 28]); «Задумчивый мир напоило немеркнувшим светом / великое солнце в печали янтарно-закатной»; «Вселенная гаснет... Лицо приложив восковое / к холодным ногам, обнимая руками колени...» (Белый, [3, с. 39]); «Прощальным сном, нетленной мечтой / погас огонь небесно-золотой» (Белый, [3, с. 40]).

При этом почти все, что поэт говорит об огне как о единственном пути, который открылся перед человечеством, о том, как «всемирный огонь подожжет пространства», и о «жертве», которая должна быть принесена огню – «Ах, лазурью очей / я омою вас всех. / Белизною моей / Успокою ваш

огненный грех» (Белый, [3, с. 34]), – перекликается с положениями раннегумилевской поэтической философии. В качестве примеров здесь можно привести такие стихотворения, как «Осенняя песня», «Иногда я бываю печален», «Дева Солнца», где мы видим и ожидание некой предшествующей свету «жертвы» – «Жертвой будь голубой, пред-рассветной... / В темных безднах беззвучно сто-

В ее улыбке была заря. В движеньях тела – аромат зеленого луга. Складки ее туники, точно журча, бились пенными струями <...> Сквозь огонь улетала в прохладу, но лицо ее, осененное Духом, мерцало холодным огнем – <...> тихое, бессмертное лицо ее.

Белый [3, с. 329].

Гумилевские мысли оказываются созвучными также и тому, что писал об огне Бальмонт:

Огонь очистительный,
Огонь роковой,
Красивый, властительный,
Блестящий, живой!
Бесшумный в мерцаньи церковной свечи
Многошумный в пожаре,
Глухой для мольбы, многоликий,
Многоцветный при гибели зданий.
Проворный, веселый и страстный,
Так победно-прекрасный...
Бальмонт [1, с. 158].

А настойчивый призыв быть сожженными в «спасительном» огне, чтобы стать «иными», прозвучавший в «Северном Радже», отнюдь не диссо-

Пойми, что, робко плоть храня,
Рабы боятся заплыть, –
А ты иди в купель огня
Гореть и не сгорать.

Из той купели выйдешь цел,
Омыт спасающим огнем...
Сологуб [16, с. 177].

Но, несмотря на эту, на первый взгляд, очевидную гармонию, голос Гумилева всегда звучал по-особому, не сливаясь ни с экзотическими прозрениями Белого, ни с бальмонтскими гимнами, ни с сологубовскими ожиданиями и влечениями.

Обращаясь к анализу «Пути конквистадоров», исследователи в первую очередь устанавливают взаимосвязи гумилевских текстов с символистскими «ориентирами» – пишут о преобладании символистской поэтики в «Осенней песне» [8, с. 124], о созвучии символики «Девы Солнца» с «Золотом в лазури» А. Белого (впрочем, происхождение данного гумилевского текста вполне можно отнести и на счет «бальмонтских влияний»: «Огонь появился пред взорами их, / В обрыве лазури туманной. / И был он прекрасен, и ровен, и

ри...»; и желание «всемирного горения»: «Если хочешь, чтоб горные выси / Загорелись в полуночной мгле» (Гумилев [6, с. 72]). Да и явление самой гумилевской «огненной» девы оказывается очень близким к провиденциальным строкам Белого (и тем самым к эсхатологическим построениям Вл. Соловьева):

Одежды легкие, простые
Покрыли матовость плечей,
И нежит кудри золотые
Венок из солнечных лучей.

Она идет стопой воздушной,
Глаза безмерно глубоки,
Она вплетает простодушно
В венок степные васильки.
Гумилев [6, с. 47].

И красивую яркость огня
Я скорее живой назову,
Чем седую, больную траву,
Чем тебя и меня...

Он всегда устремляется ввысь,
Обращается в радостный дым,
И столетия над ним пронеслись,
Золотым и всегда молодым...
Гумилев [6, с. 82].

нирует с сологубовскими «гордыми стремленьями»:

Се – царь! Придите и поймите
Его спасающую сеть,
В кипучий вихрь его событий
Спешите кануть и сгореть.

Легко сгореть и встать иными,
Ступить на новую межу...
Гумилев [6, с. 206].

тих, / Но ужас объял их неожиданный» (Бальмонт [1, с. 120])) [9].

Аксиоматичной стала также и трактовка солнечной Девы как «Софии, апокалипсического знака божественного воплощения», как той самой «Жены, облеченной в солнце», о которой писали Вл. Соловьев и поэты - «соловьевцы». [6, с. 354].

Между тем, если присмотреться к гумилевской «деве» более пристально, то несложно заметить, что последняя, на самом деле, мало напоминает Вечную Женственность Соловьева и младосимволистов. Ведь поступки, на которые она своим явлением подвигла ожидавшего ее «царя», –

Но глянул царь орлиным оком
И издал он могучий глас,
И кровь пролилася потоком,

И смерть, как буря, пронеслась <...>
Гумилев [6, с. 48]

– вряд ли укладываются в рамки приписываемой Гумилеву христианско-эзотерической традиции.

О, мой царь!
Ты запуган и жалок.
Ты, как встарь,
притаился средь белых фиалок <...>

Затуманены сном
наплывающей ночи
на лице снеговом
голубые безумные очи.
Белый [3, с. 36].

Выводы и предложения. Даже при беглом взгляде на приведенные фрагменты понятно, что если здесь и можно говорить о каких-либо переключках, то (несмотря на достаточно очевидное лексическое сходство – общие «цветы» и «безумие») лишь в смысле противопоставления одного образа другому. Противостояние гумилевского лирического героя и «царя» Белого проявляется уже в самом начале в прямом отрицании Гумилевым любой возможности уподобления («...Почему не спокоен, подобно царю?»). Далее же поэт, намечая схему действий своего героя, все больше отходит от «образца». И дело не только в отсутствующих у Белого и «доминирующих» у Гумилева «мужественной интонации, волевом начале» [13, с. 11]. Мы полагаем, что коренное отличие выстраиваемых двумя поэтами систем отношений лирических героев с основными категориями своих художественных миров заключается все-таки не в акцентировании их активного или пассивного характера. Различие кроется, прежде всего, в абсолютно несхожей интерпретации авторами образа огня [7, с. 141]. Ведь если у Белого речь вновь идет, по существу, о гаснущем пламени – догорающем мире, который «затуманивается», становится «ночным» и «снеговым», то у Гумилева в центре всего происходящего по-прежнему находится «нескончаемое» сверкание. В дальнейшем имеет смысл рассмотреть к чему ведет сгорание и что выступает результатом данного процесса. Возможно доказать, что у символистов речь идет не о создании нового бытия или переходе в него лирического героя, то есть не об огне как о пути или средстве творения миров, а лишь о сделке героя с inferнальными силами, в результате которой «кое-что» теряется и «кое-что» приобретает. Таким образом, очевидно, что тот образ огня, который был создан в художественно-философском опыте русского символизма, не может считаться первоисточником гумилевского пламени. Различное происхождение, характер бытования в художественных мирах, различные цели и возможности не позволяют говорить о «вторичности» гумилевского огня по отношению к «кострам», «пожарам», «отблескам», «пламенеющим закатам» современников и предшественников.

У Белого «царь» после встречи с «огнем» ведет себя все же несколько иначе. Отличие станет особенно заметным, если сопоставить следующий фрагмент одного из «первичных» текстов Белого с еще одним гумилевским произведением:

Солнце катится, кудри мои золотя,
Я срываю цветы, с ветерком говорю.
Почему же не счастлив я, словно дитя,
Почему не спокоен, подобно царю?

На испытанном луке дрожит тетива,
И все шепчет и шепчет сверкающий меч
Он, безумный, еще не забыл острова,
Голубые моря нескончаемых сеч.
Гумилев [6, с. 84].

Список использованной литературы

1. Бальмонт К. Д. Избранное / К. Д. Бальмонт. – М.: Сов. Россия, 1989. – 592 с.
2. Башук А.И. Концепт слово в метафорическом осмыслении Н.Гумилева (на материале поэтического творчества) : К 115-летию со дня рождения Н.С.Гумилева (1886-1921) / Башук А.И. // Русский язык и литература в учебных заведениях. - 2001.-№3. - С.8-12.
3. Белый А. Собрание сочинений. Стихотворения и поэмы / А. Белый. – М.: Республика, 1994. – 559 с.
4. Бердяев Н. Философия свободного духа / Н. Бердяев. – М.: Прогресс, 2001. – 472 с.
5. Булгаков С. Без плана / С. Булгаков. Тихие думы. – М.: Республика, 1996. – С. 216 – 233.
6. Гумилев Н. С. Полное собрание сочинений в 10 т. Т. 1. Стихотворения. Поэмы (1902 – 1910) / Н. С. Гумилев. – М.: Воскресенье, 1998. – 502 с.
7. Дерина Н. В. Художественное мировоззрение Н. Гумилева и романтическая идея : диссертация ... кандидата филологических наук : 10.01.01 / Дерина Наталья Владимировна; [Место защиты: Магнитог. гос. ун-т].- Магнитогорск, 2009.- 185 с.: ил. РГБ ОД, 61 09-10/843
8. Долгополов Л. Поэмы А. Блока и русская поэзия конца XIX – начала XX веков / Л. Долгополов. – М., 1964. – 321 с.
9. Комольцев А. В. Русское нищестанство и особенности композиции сборника Н.С. Гумилева «Путь конквистадоров» / А. В. Комольцев // Гумилевские чтения. – СПб., 1996. – С. 170 – 177.
10. Малых В. С. Духовная эволюция как тема в творчестве Н.С. Гумилева : диссертация ... кандидата филологических наук : 10.01.01 / Малых Вячеслав Сергеевич; [Место защиты: Ур. федер. ун-т имени первого Президента России Б.Н. Ельцина].- Ижевск, 2013.- 241 с.: ил. РГБ ОД, 61 14-10/160
11. Манн Ю. Динамика русского романтизма / Ю. Манн. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 384 с.
12. Скок Т. Н. Эволюция образа огня в лирике К. Бальмонта / Т. Н. Скок // Омский научный вестник. - 2007. - №5(59). - С. 125-129

13. Смирнова Л. А. «...Припомнить всю жестокую, милую жизнь...» / Л. А. Смирнова // Гумилев Н. С. Избранное. – М., 1989. – С. 5 – 21.

14. Соловьев В. С. Сочинения в 2 т. Т. 2 / В. С. Соловьев. – М., 1990. – 741 с.

15. Соловьев В. С. Стихотворения и шуточные пьесы / В. С. Соловьев. – Л., 1974. – 278 с.

16. Сологуб Ф. Избранное / Ф. Сологуб. – СПб., 1997. – 448 с.

17. Чулков Г. Валтасарово царство / Г. Чулков. – М.: Республика, 1998. – 607 с.

Latypov F. R.

*doctor of engineering, associate professor,
Ufa State Aviation Technical University,
associate professor of the Department of
aviation engineering and power engineering*

Латыпов Фарит Рафгатович

*кандидат технических наук, доцент кафедры
авиационной теплотехники и теплоэнергетики,*

Уфимский государственный авиационный технический университет

TURKIC NAMES OF IRON AND ORE IN THE IBERIAN INSCRIPTION FROM ULLASTRET

ТЮРКСКИЕ НАЗВАНИЯ ЖЕЛЕЗА И РУДЫ В ИБЕРИЙСКОЙ НАДПИСИ ИЗ УЛЬЯСТРЕТА

Summary: The paper deals with the results of the author's investigation on the names of metals and their ores in the Iberian texts that were found along major trade routes of Iberian goods intended for the Mediterranean countries. Based on synchronous linguistic parallels between Iberian dialects of Spain and the Etruscan language in Italia as well as on the CECAPF method (*consecutive etymological and combinatorial approximation with phonetic feedback*) successfully used in the 1980s when translating Etruscan texts, the author deciphers the Iberian text on the bronze plate from Ullastret.

The resultant decipherment contains the terms associated with the main items of Iberian trade, i.e. iron *timur* and ore *kir*. These terms turn out to be in fairly close relation with the corresponding Early Medieval names of iron *timer* and ore *kir* in the Bulgarian language occurred previously in Ukraine and the North Caucasus and also in the Volga region in present-day.

Finally, a number of conclusions are drawn as follows:

a) The results of this investigation do not support the assumption of Spanish researchers about the prevalence of commercial contracts among the texts on Iberian metal plates.

b) Etruscan and Turkic etymological relatives from the medieval Bulgarian language of Eastern Europe can be applicable in studying the textual heritage of the oldest civilization of the Pyrenean Peninsula.

Key words: Turkic names of iron and ore in the Iberian inscription on metal plate found in Spain.

Аннотация: Статья посвящена поиску названий металлов и их руд в иберийских текстах, найденных вблизи основных маршрутов транспортировки иберами товаров, предназначенных для торговли в странах Средиземноморья. Основываясь на синхронных лингвистических параллелях между иберийскими диалектами Испании и этрусским языком Италии, а также используя метод ПЭКФОС (в 1980-ые годы успешно использованный автором при переводе этрусских текстов), автор осуществляет дешифровку иберийского текста на бронзовой пластине из Ульястрета.

В полученном переводе выделяются термины, связанные с основными объектами торговли иберов – железа *timur* и руды *kir*. Эти термины оказываются весьма близкими к соответствующим ранне-средневековым названиям железа *timer* и руды *kir* в болгарском языке Поволжья, также ранее представленном на территориях нынешней Украины и Северного Кавказа.

В заключении статьи делаются ряд выводов, в том числе:

а) результаты настоящего исследования не подтверждают предположение испанских коллег о доминантном содержании коммерческих контрактов в текстах иберийских металлических пластин;

б) использование этрусских и тюркских этимологических реляций из средневекового болгарского языка Восточной Европы может быть плодотворным при изучении письменного наследия древнейшей цивилизации Пиренейского полуострова.

Ключевые слова: тюркские названия железа и руды в иберийской надписи на металлической пластине, найденной в Испании.

Постановка проблемы. Третья по счету полуостровная цивилизация античной Европы – иберийская, являющаяся основным поставщиком металлов (более 70% поставок) по всему Средиземноморью и конных наемников во многих

региональных войнах (Афин со Спартой, Карфагена с Римом и др.), таит в себе еще много неразгаданных тайн [1- 6].

Многие загадки этой цивилизации были бы раскрыты, если европейские ученые смогли бы

прочитать многочисленные надписи турдетан, контестан, илгеретов и других иберийских племён и фил, проживавших на юге и востоке Пиренейского полуострова с начала II тыс. до н. э. по II в. до н. э., до времени их полной ассимиляции в составе Римской империи. Неиндоевропейский, так называемый «средиземноморский» язык иберов (к этому классу языков официальная наука относит этрусский, минойский, сардский, ретский и др. более десятка языков юга античной Европы), не поддается дешифровке исследователям уже более 120 лет.

Заметным препятствием при поиске круга языков, родственных иберийским языкам, на сегодняшний день является узко ориентированная направленность ареалов поиска. Чаще всего в лингво-генетических реляциях фигурируют лишь баски, загадочные иллирийцы Далмации и вообще неопределенные афроазиатцы севера Африки. Между тем, грамматической строй и лексика баскского языка существенно отличаются от соответствующих данных иберийских языков. Кушитские варианты северо-африканских языков также сильно дистанцированы от иберийских языков.



Рис. 1. Два основных маршрута перевозки руды и металлов в античной Испании [1, 7]. 1 – Rio Segre, 2 – Rio Ter.

Поэтому, думается, оптимальным будет поиск названий металлов и их руд в иберийских текстах, найденных вблизи переправ через указанные реки.

Исходя из сказанного, **целью настоящего исследования** стал поиск названия металлов и руд в иберийских текстах, найденных на основном маршруте из транспортировки, вблизи переправ через реки. При этом, в качестве корреспондирующих этимонов нами были выбраны лексемы, используемые в языках носителей древних кочевых культур Евразии и Древнего Ближнего Востока, с которыми иберов связывают глубокие духовно-исторические традиции.

Анализ последних исследований и публикаций. Происхождение народов в «дальнем западном уголке» Европы интересовало исследователей с глубокой древности. Греческие, римские,

В тоже время, важная опорная точка для выявления дальних связей иберов – культурологическая, очень слабо используется. Базовой платформой материальной культуры иберов является культура колоколообразных кубков (ККК), распространившейся в XXII в. до н. э. из Восточной Европы на всю ее западную оконечность. Носители этой культуры, судя по толерантности к лактозе, культу лошади и элементу курганной культуры, были номадами Северного Причерноморья. Продолжателями этих культурных традиций в Причерноморье стали скифы, печенеги, куманы, каменные надгробные скульптуры которых также держат в руках поминальные кубки.

Кроме этого, следовало бы поискать названия металлов и их руд в иберийских текстах, раз они были знаменитыми металлургами и оружейниками античной Европы. При поставках больших партий руды и очищенного железа по их основным маршрутам транспортировки (см. рис.1) по античной Испании (от Гадира к греческому порту Эмпорион), заметным препятствием были реки Ибер (Rio Iber) и Тер (Rio Ter) [1, 7].

библейские авторы оставили достаточно много сведений о древних иберах [1, 2, 8].

Античные авторы (Авиен, Птолемей, Цезарь) в ряде случаев говорят о родстве племен иберов и пиктов и их происхождении с Северного Причерноморья, Фракии. Современные историки стараются обходить этот тезис стороной, всячески преувеличивая роль кельтов, готов, греков и финикийцев в этногенезе иберов. В то же время, в центре Галлии (ныне провинция Виши, Франции) найдены глезельские рунические надписи, удивительно по графике напоминающие древнетюркские. А сама Греция (Аргос, Коринф, Тиринф и острова Эгейского моря – Лемнос, Хиос, Парос и др.), вплоть до разрушительных походов греческого полководца Мильтиада была заселена пеласгами и тирренами, носителями традиций минойской (доиндоевропейской) культуры [10].

Достаточно обширный анализ материальной и духовной культуры иберов, а также проблем идентификации иберийских числительных представлен в недавно изданной книге испанского исследователя Бенжамена Инарейхоса [1], а также в статьях Хуанна Феррера Ханэ, Хавера Веласа Фриоса и др. в журнале «Acta Palaeohispanica» [4, 11].

В 1977 г. мы начали изучение другого, письменно более развитого неиндоевропейского языка Средиземноморья – этрусского [12]. Был сделан вывод о том, что современная методология языкознания (доминантно-интерполяционный метод реконструкции древнего состояния языков) малоэффективна. Поэтому в 1980 г. нами был разработан новый метод дешифровки древних текстов – ПЭКФОС (последовательное этимологическо-комбинаторное приближение с фонетической обратной связью [12]), где основное внимание уделялось получению «фонетического ключа» для дешифровки. В качестве базового языка сравнения был выбран казанско-тюркский язык Поволжья, генетически связанный с более древними пеларобулгарскими диалектами Северного Причерноморья. С помощью метода ПЭКФОС в 1981 г. нам удалось перевести 2/3 самого крупного этрусского текста TLE 1 на бинтах знаменитой Загребской мумии из Среднего Египта [13, 14]. Об этом в 1983 г. мы доложили на научной конференции в Эрмитаже [15]. Оказалось в тексте TLE 1 речь шла об основном обряде этрусской религии – человеческом жертвоприношении молодой этрусской девушки (xíš síš – казан. тюрк. *iaş quz* «молодая девушка»).

Спустя 6 лет после нашего перевода текста TLE 1, при физико-химических исследованиях тела и бинтов этой мумии в лабораториях Словении и Австрии [17] обнаружилось пять фактов, подтверждающих достоверность наших переводов. Об этом мы доложили в 1990 г. на международном этрусскологическом коллоквиуме в Москве [16].

На сегодняшний день метод ПЭКФОС, разработанный нами, является единственным методом, подтвердившим свою верификативность реальными фактами при изучении этрусских текстов.

В 2008 г. нами были проанализированы частотность знаков, отдельные лексемы и аффиксы слов в иберийской надписи на свинцовой пластине из Ла-Серрета-де-Алькой [18]. Во всех кластерах языкового материала, рассматриваемого текста, обнаружили маркеры генетического сходства с этрусским языком. Это послужило отправной точкой для более углубленного исследования пись-

менного наследия Иберийского полуострова. Промежуточные результаты этого исследования были опубликованы в вышедшей в 2016 г. в г. Уфе монографии [7].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. При рассмотрении феномена иберийских языков, на наш взгляд, основными нерешенными проблемами являются следующие:

1. Полная неопределенность в европейской науке наблюдается по части генетической классификации иберийских языков. При этом, круг поиска тенденциозно сужен до мелких лингвистических анклавов, никогда не замеченных в значительных миграционных способностях. В то время как иберы, еще с античных времен, были известны как народ, любящий путешествовать [1, 2, 8] и перемещаться на значительные расстояния (иберийские вещи обнаружены даже в доколумбовой Америке [19]);

2. При рассмотрении иберийских текстов никто из исследователей не пытается найти в этих текстах терминов, связанных с их основным родом деятельности – торговли рудой и переплавленными заготовками металлов (чаще всего железа);

3. Не обращается никакого внимания на узловые точки в маршрутах транспортировки руды и очищенных металлов – переправы через реки. Между тем, иберийские тексты, найденные именно в этих местах, могут много прояснить и помочь в идентификации соответствующих иберийских металлургических терминов;

4. Коммерциализированные взгляды современных европейцев, без достаточного обоснования переносятся на рассмотрение иберийских текстов на металлических пластинах, найденных во многих регионах Испании. Испанские исследователи почти все, в один голос, априорно, как совершенно доказанным, проводят тезис о том, что на этих пластинах содержатся тексты коммерческих контрактов между иберами, греческими и финикийскими торговцами [1].

Изложение основного материала. Основной материал представленной статьи касается многопланового лингвистического анализа иберийской надписи на бронзовой пластине из Ульястрета (НБПУ).

Это довольно протяженная северо-иберийская надпись, содержащая 6 строк на одной стороне и одну строку на другой стороне (7-ая строка) бронзовой пластины.

На рис. 2 мы приводим нашу укрупненную прорисовку рассматриваемой надписи ([7], с. 112):

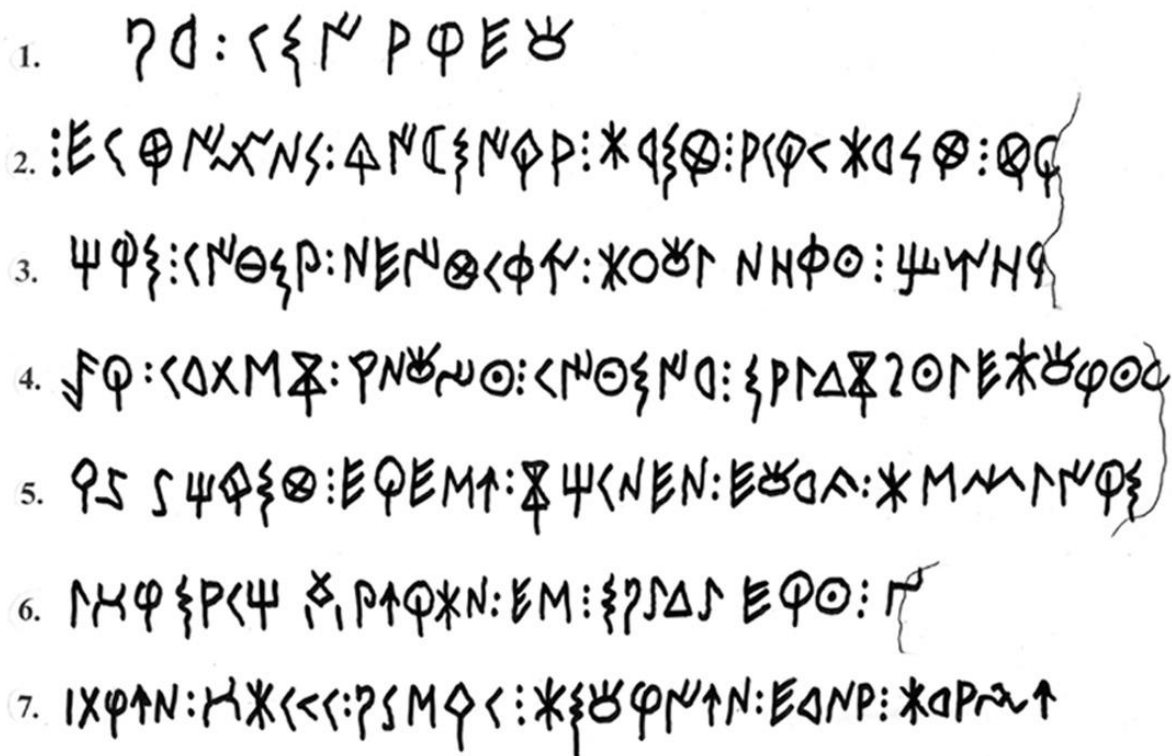


Рис. 2. Наша укрупненная прорисовка рассматриваемой надписи [7].

Используя данные по северо-иберийским алфавитам, мы осуществили транслитерацию этой надписи:

1. (pě)r: (ge)si aře(ge)
2. e(ge)ř inşs : (ti)i(ke)sifa: (ta)rs(te): a(ge)ř(ge) (ta)rs(te) : (te)q-
3. (di)řs : (ge)i (ti)s(bi): ne i(te)(ge)(ti)s : □(ta)(ku)(be)e **nuř(ku) : (ti)muř**
4. **kiř** : (ge)d (ta)ś(ko): an (be)i(ku): (ge)i (ku)sir: sald (ko)(pi)(ku)le (ta) (be)r(ku)e
5. řs (bil) (di)řs(te): eř ešu : (ko)(di)(ge)nen: e(be)r(ga): (ta)śmlifs
6. luř sa(ge)(di) (śu) auř(ta)n: eś: sp_e lidli eř(ku): i(?)
7. (ba)řfun: ü(tu)(ba)(ge) (ba): pe(ke)śř(ge): (ta)s(be) řiun: edna : □ (ta)ra(ki)u

Здесь слоговые знаки показаны в круглых скобках, мягкое ř и шипящий звук ś (близкий к русскому ш) показан с наклонным знаком ударения сверху, как при транслитерации этрусских текстов. Некоторые вызывающие сомнения при транслитерации знаки показаны как ś, ü, p_e = pě (здесь ě – е-краткое).

Далее нами были применены стандартные процедуры комбинаторно-этимологического метода дешифровки древних текстов – ПЭКФОС [12]. В итоге, нами были полученные следующие построочные переводы текста на бронзовой пластине из Ульястрета на русский и испанский (кастильский диалект) языки [7]:

1. Одного человека мудрые наставления.

2. Если некто застопорится на перекрестке (переправе ?) (или) около перекрестка (переправы ?), то ре-

3. комендуется, где создается теснота из-за лежащих в ожидании отправки товаров – заготовок **очищенного (блестящего) железа,**

4. **руды** для переплавки, их пометить и там же переместить, сложив кулями в кучи около этого перекрестка (пере-

5. правы ?). Это настоящее мужское дело, когда предотвращается в Ибер (реку ?) сброс ценного имущества.

6. (Для) светлой головы это достаточно **тяжелое дело** – узел конфликта освободить (разрешить) и

7. мужество очень похвальное, (а) в правила перевозки – еще одно усовершенствование.

1. Sabias instrucciones de un hombre.

2. Si alguien se estanca en una intersección (¿en un cruce ?) (ó) cerca de la intersección (del cruce), entonces se re-

3. comiende, donde se crea la estechez, por las asechanzas para el envío de mercancías – troqueles de hierro limpio (brillante) (**nuř(ku) : (ti)muř**),

4. minerals (**kiř**) para la fundición, su marcación y desplazamiento en el mismo lugar, apilonandolos en montones cerca de la intersección (¿cru-

5. ce?). Esta es una gestion netamente masculina, cuando se impide en Iber (¿río?) la liquidación de bienes de valor.

6. (Para) una cabeza ilustre esto es bastante complicada (**aurtan eś**) – el nudo del conflicto está en liberar (permitir) y

7. valor es muy loable, (a) en las reglas de transportación – otra de las mejoras.

При идентификации лексем текста НБПУ нами были использованы следующие этимологические привязки:

рѣг «один» (этрусск. рг «один», в южных более развитых иберийских диалектах встречается бер, big «один»), gesi «человек» (этрусск. seše «человек», баск. gizon, Kazan-Turkic (КТ): keše), afeb «мудрое наставление» (из восточн.-семит. arif «ученый, мудрец»), egef «если» (этрусск. acer «если», КТ: ägär' «если»), inšns «люди, некто» (восточн.-семит. insan «некие люди»), tars «перекрест-ок» (этрусск., кельт. tare, tara «крест», испан. en-cruc-jada (также входит корень «крест»), возможно, пратюркский топоним Tars на востоке Малой Азии также означает «перекресток торговых путей»). Думается, это же слово у иберов использовалось и для обозначения переправы через реки, т.к. далее встречается слово *eber*, похожее на название реки вблизи Ульястрета и говорится о утоплении имущества в реке (испанск. tra-versia «переправа»), teqdirс «рекомендуется» (восточн.-семит. täqdim «рекомендация, предложение»), ne «что» (этрусск. ni «что», тюрк. ni, nämä «что»), ite-getis «лежащие в ожидании» (этрусск. ite- «лежать», set- «ждать», -s показатель множественности прилагательных [12]), takubel «тюки связанного товара» (?) (этрусск. tucu arus TLE 1 «тугое обвертывание» [14]), nuif «луч, свет, блеск» (восточн.-семит.), timuf «железо» (этрусск. tamur «железо», КТ: timer «железо», среднеазиатское тюркское Timur (Aksak), Tamerleng «Железный хромец», an «его» (этрусск. an «его»), kif «руда» (булгар. kir «неочищенное, грязное (железо)», русск. *горн, криница*), sald «сложив» (этрусск. salθ «сложив» (деепричастие [12])), er «мужчина» (этрусск. er «мужчина», др. тюрк. er «мужчина», КТ: ir' «мужчина», латинск. vir «мужчина»), eš «дело» (этрусск. eš «дело», КТ: eš «дело»), lur «светлый, блестящий» (этрусск. lurs «магический жезл с блестками для устрашения демонов смерти *afr* [14]), др.-тюрк. lurz «магический жезл, инкрустированный алмазами для устрашения злых духов», западно-европейск. lures), sp,lid-li «узел конфликта» (иберийск. в тексте свинцовой пластины из Бильбао [14] lidom «конфликтные споры», испанск. lid «ожесточенный спор»), efku «освободить» (этрусск. erc- «освободить», др.-тюрк. erik «свобода», др. греч. eriteria «свобода»), rekešr «правило» (этрусск. в тексте TLE 2 picašri «правила»).

Таким образом, на наш взгляд, иберийский текст из Ульястрета представляет собой одну из древнейших инструкций по урегулированию дорожного движения.

Выводы и предложения

Исходя из полученных в данном исследовании результатов, можно сделать следующие выводы:

1. В рассмотренном тексте НБПУ, на наш взгляд, обнаруживаются названия очищенного

железа *nuřku timur* «осветленное (очищенное) железо», руда *kif* («грязный» неочищенный металл). По фонетическому оформлению иберийское название железа занимает промежуточное положение между выявленным нами ранее названием железа в этрусском языке tamur «железо = священный металл» (ср. этрусск. tameresce «поклоняющийся (прихожанин храма)» в этруско-финикийской билингве из г. Пирги) и названием железа в казанско-тюркском языке Поволжья timer.

2. Наше исходное предположение о необходимости поиска названий металлов и их руд в надписях, найденных вблизи переправ, через иберийские реки (ибер. tars) подтверждается.

3. Изученный текст НБПУ не подтверждает предположение испанских исследователей о доминантном содержании коммерческих контрактов в текстах

иберийских надписей на металлических пластинах.

4. Учитывая то обстоятельство, что иберы Испании продолжительное время испытывали социальные потрясения (I и II Пунические войны, гражданская война Римской империи) и контактировали со многими народами Средиземноморья, их язык за I тыс. до н. э. испытал значительные фонетические изменения, намного опережая в этом плане родственный ему этруссский язык, который развивался в господствующем положении, более спокойно, на Апеннинском полуострове [14].

5. Использование тюркского языкового материала, отражающего номадическую культуру Евразийского масштаба (согласно Ветхого Завета Библии, имеющую древнее ближневосточное происхождение), может стать плодотворным при изучении надписей древнейших цивилизаций Европы, связанных с Восточным Средиземноморьем (Сирия, Кипр, Крит, Балканы, Апеннинский и Пиренейский полуострова, Британия [20]).

Список литературы:

1. Hinarejos Benjamín Collado. Los íberos y su mundo. Madrid: Ediciones Akal, S.A., 2014. 269 p.
2. Аррибас А. Иберы. Великие оружейники железного века /Пер. с англ. Е. Б. Межевитинова. М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. 190 с.
3. Латыпов Ф. Р. Иберийские сложносоставные имена на «бронзе Асколи» // Матер. VIII Междунар. науч.-методич. конф.: Теория и практика языковой коммуникации. Уфа: УГАТУ, 2016. С. 180-187.
4. Javer Velaza Frios. Chronica epigraphica iberica XII (2014) // Palaeohispanica 15(2015). P. 249-271.
5. Латыпов Ф. Р. Инструкция по «разруливанию» транспортных пробок на переправе через реку Ибер на бронзовой пластине из Ульястрата // Матер. III Междунар. науч.-практич. конф.: Современные проблемы социально-гуманитарных наук. Казань: ООО «Рокет Союз», 2016. С.88-94.

6. Латыпов Ф. Р. Имидж «горячих иберийских парней» в комментирующих надписях к изображению всадника на вазе из Лирии // Сб. матер. XX Междунар. конф.: Филология и культурология: современные проблемы и перспективы развития. Махачкала: ООО «Апробация», 2016. С. 25-28.
7. Латыпов Ф. Р. Иберийские языки Древней Испании – результат ускоренного фонетического развития некоторых пратюркских языков Западного Средиземноморья. Уфа: Полиграфдизайн, 2016. 152 с.
8. Циркин Ю. Б. История Древней Испании / Ю. Б. Циркин. СПб.: филологич. фак-т СПбГУ, Нестор-История, 2011. 432 с.
9. Латыпов Ф. Р. Комплексный лингвистический анализ восточно-тирренской надписи на памятнике воинской славы с острова Лемнос. Уфа: Полиграфсервис, 2008. 47 с.
10. Немировский А. И. Этруски. От мифа к истории. М.: ГРВЛ «Наука», 1983. 261 с.
11. Joan Ferrer i Jané, Alberto J. Lorrio Alvarado, Javier Velaza Frios. La inscripciones ibéricas en escritura sudoriental del Castellar de Meca (Ayora) // *Palaeohispanica* 15(2015). P. 161-176.
12. Латыпов Ф. Р. Исследование этрусского и минойского языков на основе фоноэволюционной пратюркской гипотезы и комбинаторно-частотных методов. Уфа: Китап, 1999. 276 с.
13. Латыпов Ф. Р. Фрагменты текста Загребной мумии об отряде человеческого жертвоприношения (IV в. до н. э., Египет): тайные замыслы этрусской элиты // Проблемы востоковедения, 2014. №3. С. 85-91.
14. Латыпов Ф. Р. Общие сведения, основные группы слов и дословные переводы крупнейших этрусских текстов на русский, английский и итальянский языки. Уфа: Полиграфдизайн, 2014. 152 с.
15. Латыпов Ф. Р. Пратюркские черты этрусского языка в связи с ностратической теорией // Кратк. тез. докл. науч. конф.: Древние культуры Евразии и античная цивилизация. Л-д: Изд. Гос. Эрмитажа, 1983. С. 55-57.
16. Латыпов Ф. Р. Загребская мумия – возможный свидетель апофеоза этрусского обряда человеческого жертвоприношения (результаты обследования тела мумии в августе 1988 г. в сопоставлении с пратюркским чтением текста пелены в 1981 г.)// Тез. докл. междунар. коллоквиума: Этруски в их связи с народами Средиземноморья. Миф. Религия. Искусство. М.: ГМИИ им. А. С. Пушкина, 1990. С. 42-44.
17. Liber linteus Zagrabiensis // *Vjesnik arheološkog muzeja u Zagrebu*. 3 serija, vol. XIX. Zagreb: Poseban otisak, 1987, 106 s.
18. Латыпов Ф. Р. Некоторые этрусские параллели в языке иберийской надписи на свинцовой пластине из Ла-Серрета-де-Алькой // Сб. матер. науч.-практич. конф., посвящ. 80-летию академика М. З. Закиева. Стерлитамак: Изд. Стерлитамак. гос. пед. Академии, 2008, С. 174-176.
19. Casella D. The archaeological data about... // *Journal of Long-Distance Contacts*. 2002. №4. P. 64-72.
20. Латыпов Ф. Р. Этруские параллели в языке пиктов древней Шотландии // Матер. Междунар. науч.-практич. конф., посвящ. 75-летию ИИЯЛ УНЦ РАН. Уфа: Изд. ИИЯЛ, 2007. С. 129-131.

*Karlibaeva Gulmira Ermekbaevna,
Karakalpak State University named after Berdakh,
Senior scientific employee-researcher*

ETHNOGRAPHIC WORDS IN THE WORKS OF THE POET-CLASSIC AJINIYAZ

Abstract: The article deals with the study of ethnographic words in the literary works of the famous Karakalpak poet-classic of the XIX-th century Ajiniyaz. On the basis of linguistic analysis the author of the article studies ethnographisms connected with traditions, culture and customs of the Karakalpak people.

Key words: vocabulary stock, ethnographic words, traditions, culture, linguoculturology.

As we've mentioned there is a special branch in Linguistics- Ethnolinguistics which studies the connection between a language and the people speaking in this language, linguistic and other factors linked with ethnos. Ethnographisms is the object of study in Ethnolinguistics. On the one hand every country has its customs, food and meals, but they have national-ethnographic peculiarities and national dishes, on the other hand. The famous scholar K.Mambetov says the following about Karakalpak national dishes: "Karakalpak cookery has its own peculiarities in difference from the cookery of other peoples of Central Asia. People meeting each other, say "I'm well, my clothes are good, the stomach is full. All the food is divided into five types: 1) farming;

2) agricultural; 3) hunting; 4) fishing and 5) fruit and vegetables" [3].

The people have various views on the origin of food of ancient times, but most of them think it was "wild food". Wild food doesn't require the physical labour. The Karakalpak people have many types of wild food: karamik, jigildik, juua, sutilmek and others. Besides they were used as food, most of them are herbal and are used in medicine. Some types of wild fruit were used as food throughout the whole seasons. For example, sutilmek – a milk fruit, is eaten as soon as it ripens, when it blooms, its stamen is eaten, when it gives fruit, it is eaten as food. Juua's leaves, then its fruits are also eaten. The poet mentions about this fruit in his poem "It's my country":

Ядыма түскенде кеуилим өскен,
Көзим көрмегенше көкейим кескен,
Жылында мийүелеп үш ирет пискен,
Аты *сутилмектей* жемисим барды...
I remember it with pleasure,
It ripens thrice a year.
This fruit is *sutilmek*,
Grown easily without work... [1, 33].

Сәрхәуыз бойында саялы терек,
Жесең тил үйирген әселиў-пәлек,
Кырында қызарып пискенгеўирек,
Қауындай мазалы *жемисим* барды...
On the bank of the river a shadowy tree
Gives *fruit* tasty like honey.
When ripen it gets red, it's tasty,
Like a melon *the fruit* is tasty... [1, 33].

Karakalpakstan has been rich in various sorts of fruit and vegetables since ancient times when they lived with the relative people from Khorezm. Here are apricot, peach, plum, apple, pear, cherries, grapes, anjir and others. Ajiniyaz writes about it:

Бағларымда бисяр *алмайыў-анар*,
Хесапсыз мазалы *миўјеси* барды...
Gardens are full of *apples, pome-granates* here,
And a lot of other tasty *fruit* here [1, 34].

Besides wild fruit as *sutilmek*, *karamik*, *juua*, the people grew melon, water-melon and pumpkin. Emphasizing the rich nutritial food of the Karakalpaks, Ajiniyaz writes:

Үш ай *шабағы* бар, үш ай *саўыны*,
Үш ай *қабағы* бар, үш ай *қаўыны*,
Төрт мәўсимге йетәр аның тахамы,
Небир шийрин-шийрин *жемиси* барды...
For three months *fish* they eat,
For three months *milk* they drink.
For three months *a pumpkin* they eat,
For three months *a melon* they eat.
For four seasons *food* is enough to eat,
All the year round tasty *food* they eat... [1, 20].

As other peoples, the Karakalpaks have their own national traditional dishes. For example, *palov* is one of such national dishes, it is also used in the poems:

Сүйлинли *палаўды* жедик дем берип...
We have eaten *palov*, having a rest... [1, 173].

Шайишип, *палаўжесе* кеуили жай...
He enjoys drinking tea and eating *palov* with me... [1, 188].

The Karakalpak people were occupied with cattle-breeding too. They cooked some dishes from the cattle's meat and milk. Dairy products made of milk have been considered to be the kinds of dishes and useful for treating different diseases. The famous Karakalpak ethnographer A.Jdanko says that the Karakalpak people were occupied with farming and consequently they used successfully milk and dairy products [2, 120]. The names of dishes made of milk are mentioned in the poet's works:

Кимди айырар *майдан*, кимди *торақтан*...
Something is made of *butter*,
Something – of *milk cheese*... [1, 162].

Сүт ишәрдә тилиңни қол билә тутмақ керәк...

When drinking *milk*,
Keep the tongue by hand [1, 56].

The Karakalpak people inviting somebody to guests say "Help yourself with some tea, please", "Help yourself with bread, please". The words *bread*, *tea* are often used in the works of Ajiniyaz. For example:

Яқшы болса ғош жигитниң ашнасы,
Шай-шекерге толы болар қалтасы...

A good, skillful fellow with pocket full of money,

Can provide with *tasty things* like tea-honey [1, 82].

Сийсери *жылытпа* ишип, бел-балталарды сайлап ал,

Шайды қой, *пәтирди* қой, қолына айры, арқан ал...

hoose a spade and an axe

Make *the tea*, lay the table,

Put *the bread* on the table

Take a lasso in your hand, relax... [1, 163].

Қантыў-набат және тахта *чай* алып,

Қоңырат яраныны тойға шақырып,

Кийеў мениң сарпай пулым бер дейип...

Having bought *sugar, sweets* and *tea*,

To Kungrad to the wedding they invited me.

Some money they asked me... [1, 169].

Tea is grown in India, Shri Lanka, China and Indonesia. Some sorts of tea are grown on the coast of the Black sea in Turkey and the Caucasus. But since ancient times Karakalpaks had used the plants of juusan and grass instead of tea. Ajiniyaz writes the following about it:

Жегени майлы *палаў*, ишкени *шай*,

Шай ишип, *палаў* жесе кеуили жай,

Қолында шыны кесе, шыны шайнеқ,

Ишеди *қантлы суўды* қарасуўдай...

He eats oiled *pilov*, drinks *tea*,

He enjoys eating *pilov*, drinking *tea*

Having a cup and a tea pot in his hand,

Drinking *sweet tea* as usual water from the land [1, 187].

Some words used in the works by Ajiniyaz many years ago became historisms, they present a literary layer in the vocabulary of the Karakalpak language that gives us valuable information about the social-economic life of the people, conditions and way of life and household means.

National traditions and peculiarities of the Karakalpak people have been kept well in their clothes. One of the important tasks of ethnographical words is to renew and transfer these national values to future generations. The fullest information about Karakalpak national clothes and items of clothes is given in the Karakalpak Dictionary of Arts by A.Allamuratov, O.Dospanov and G.Tleumuratov [4]. The people of every country are distinguished from other peoples by their national clothes. In the book "The ethnographic history of the Karakalpak people" K.Mambetov writes, "Some peoples developed their traditions and awoke the peoples' interest to them all over the world. The peculiarities of clothes are

considered to be the national peculiarities. Many peoples keep these traditions" [3, 113-114].

In the poetic works by Ajiniyaz we come across many ethnographic words describing clothes of men and women. Let's study some of them.

Kalpak (a cap)- it is a head cap of different forms for men worn usually in summer [9, 110]. In the poem "It's my country" Ajiniyaz writes:

Сорасаң елимди Хожбан бизлерден,
Қалпағы қазандай еллерим барды...

If you ask me Kojban about my country

It has a cap like a cauldron, my country... [1, 11].

Kiymeshek – is women's head cap, one of the types of clothes of the end of the XIX-th and the beginning of the XX-th century [7, 347]. In the book "Karakalpakstan" published in 2011 there are the following points of view about kiymeshek: « National clothes exhibited at the museums today are good samples of our national culture that is being forgotten. They are called kiymeshek – women's item of clothes embellished richly on the breast, they focus the people's attention. In the past young women wore red kiymeshek and old women wore white kiymeshek [6, 92]. K.Mambetov writes: "Young women wore kiymeshek to weddings, it was made on a triangled pattern. This item of clothes is rich in bright embroidery. It is made of broadcloth and a kerchief is made of silk. The embroidery is various, there are a five-embroidered or nine-embroidered kiymesheks» [3, 145]. For example:

Киймешегин киймей үйине қойып.

Лолы яға етип кийсә керәкти...

Not wearing a kiymeshek,

Leaving it at home... [1, 77].

Another peculiar Karakalpak tradition was "wrapping a head". Every woman should have been skillful and teach young girls the way of wrapping a head. Usually a silk scarf was used for wrapping a head. The Karakalpak women wrapped their heads as a turban and threw the end of the turban on the shoulders. Ajiniyaz writes about it:

Сәхәр турып өзи зүлпин тараса,

Хайўанқашлап қыя салып ораса...

At dawn getting up early,

She wraps her head carefully... [1, 35].

Turme - is a silk embroidered cloth of 30 sm. in width and more than 10 metres in length. Turme was a silk scarf used for wrapping a head of women and girls. As it is stated in a folklore song:

Кир дегенде қызлар турмаң уялып,

Турмеңнің сыртынан айдыллы шалып.

Embellished in turme, don't be shy,

Enter the girls without asking why.

In the poems by Ajiniyaz we come across these ethnographic words:

Үстине кийгени атлас қамқады,

Башда турме, әлде пәрең румалы...

Dressed in silk and brocade,

A silk kerchief in hand, a turme on the head... [1, 104].

Түрмесинің шашақлары қырмызы...

Her turmeis fringed with red... [1, 36].

Хәрир атлас кийген кимнің ялғызы...

Who is she dressed in silk turme? [1, 206].

Bashbent - (beshbent) is a jacket with sleeves and a reversed side that is put on after a dress by women and girls [5, 252]. Bashbent is made of a velvet or other types of cloth. It has a lot of embroidery from top to toe and around pockets. Girls made such embroidery with the help of their sister-in-laws. For example:

Үстинә кийгәнің бәшбент-падишайы,

Таўыс бир көйлекиң гүлгүн дарайы,

Белбәўиң түрмәдән, зерли қалайы,

Хабарың бер, пәрийзадым, йол болсун...

You wear a jacket-bashbent,

Embroidered with flowers,

The belt is silk.

Call me my beauty, you,

A good journey to you... [1, 100].

We can call Ajiniyaz a talented poet-ethnographer of the XIX-th century, because he paid much attention on the description of ethnographic peculiarities of the Karakalpak people. The following examples from the work "A song-contest between Ajiniyaz and KizMenesh" prove this statement:

Қыз Меңеш:

Көшкенде қызларыңыз не минеди,

Айтта-тойда қызларыңыз не кийеди?

Kiz Menesh:

What do your girls ride on,

Moving anywhere?

What do your girls put on,

Going to weddings anywhere?

Әжинияз:

Көшкенде көлеңкели бар күймеси,

Көйлеги дарайыдан, он түймеси,

Шылдыры, өңирмоншак бар жәнеси,

Билезик, жүзик, сырға, көпнемеси,

Бели қылдай, өңириндехәр түймеси,

Кийинип хайтлап шықса оны-беси,

Хеш айланбай кетпейди көрген киси,

Көринер ишкен асы тамағынан,

Сен түгил хұрлер менен барды бәси,

Арқадан бирли-жарым қазақ барса,

Бир көргеннің қалады аўып еси...

Ajiniyaz:

When moving they put on dress

Made of silk with fringes.

They embellish themselves with beads,

A bracelet, a ring and earrings.

Their waist is as thin as a reed,

They are dressed smart,

When in groups to the parties they start.

When seeing everybody turns to them,

If Kazakhs see them,

They'll also fall in love with them [1, 188].

When KizMenesh asks Ajiniyaz about Karakalpakdjigits (fellows), he gives her the answer, describing them.

Қыз Меңеш:

Қосылса еки жақсы балдай болар,

Биреуі тән, биреуі жандай болар,

Хожеке, сеннен мен бир сөз сурайын,

Жигити сизиң елдің қандай болар?

Kiz Menesh:

If two young marry
In a couple, they will be like honey.
Khojeke, tell me please without hurry,
What are the djigits of your country?

Эжинияз:

Жигити бизиң елдиң болар ғошшақ,
Белинде *тиллә кэмар*, алтын *пышақ*,
Жигити бизиң елдиң мине сондай,
Паишайы сымлы балағы жипек шашақ,
Мингени арғымақ ат, мойны куўдай,
Үстинде ақбаслы ер, басы шошақ,
Басында алтын *жууен*, қоссийнемент,
Көйлекешесиниң шашағы кушақ-кушақ,
Өткерген куйрығына алтын ғубба,
Жалы менен кекилинде маржан *моншақ*...

Ajiniyaz:

The djigits of our country
Are brave and bold.
On the waist they wear a sable of gold.
The trousers are silk-fringed.
They ride on fast horses
With nice white saddle high,
The fast horses with white neck nigh.
With *double straps*, a *bridle* made of gold
Under the tail there's a box of gold.
On the mane and comb *beads* of pearl,
Like the beads of a girl... [1, 189].

Thus, we can make a conclusion that the national clothes of the Karakalpak people have some peculiar features that differ them very much from the clothes of other peoples.

Thus, in conclusion we state that there are many ethnographisms in the poetic works by Ajiniyaz and their investigation is of a great theoretical and practical importance. Ethnographic words reflect the history of the country, culture, folklore, traditions, customs of the people and their relations with the peoples of other countries. Ajiniyaz poetry has a cognitive meaning, it remains popular today and focuses the attention of many readers and scholars.

References (Translation)

1. Ajiniyaz. Nukus, Karakalpakstan, 1988.
2. Jdanko T.A. Ethnography of the Karakalpaks. Tashkent, 1980.
3. Mambetov K. History of the ethnography of the Karakalpaks. Nukus, Karakalpakstan, 1995.
4. Allamuratov A., Dospanov O., Pleumuratov G. Dictionary of Arts in Karakalpak. Nukus, Karakalpakstan, 1992.
5. Explanatory dictionary of the Karakalpak language. Vol. I. Nukus, Karakalpakstan, 1982.
6. Karakalpakstan. Tashkent, Manaviyat, 2011.
7. Explanatory dictionary of the Karakalpak language. Vol. II. Nukus, Karakalpakstan, 1984.

Кунашенко Ю. О.

*студентка V курса отделения иностранных языков
филологического факультета,
Северо-Восточный государственный университет
г. Магадан, Россия*

Kunashenko Y.O.,

*5th-year student of the Foreign Languages Department,
School of Philology,
North-Eastern State University, Magadan, Russia*

Чайковский Р. Р.

*доктор филологических наук, профессор
Северо-Восточный государственный университет
г. Магадан, Россия*

Chaykovskiy R.R.,

*Doctor of Philology, Professor,
North-Eastern State University, Magadan, Russia*

ВТОРОЙ ЭТАП РЕЦЕПЦИИ «СОНЕТОВ К ОРФЕЮ» Р. М. РИЛЬКЕ В РОССИИ (1988–1999 ГГ.)

THE SECOND PERIOD IN THE RECEPTION OF "SONNETS TO ORPHEUS" R.M. RILKES IN RUSSIA (1988–1999)

Аннотация. В статье рассматривается история переводов «Сонетов к Орфею» Р.М. Рильке на русский язык на втором этапе рецепции этого поэтического цикла в России (1988–1999 гг.). Основное внимание уделено выявлению и фиксации всех переводов, публиковавшихся в этот период в журналах и книгах. В статье показано, что основными вехами освоения «Сонетов к Орфею» средствами русского языка стали годы: 1993, 1998 и 1999, когда в свет вышло пять полных переводов «Сонетов к Орфею». Появление в 1999 г. двух полных переводов, выполненных З. Миркиной и В. Топоровым, завершает второй период рецепции «Сонетов к Орфею» российскими переводчиками.

Abstract. The article discusses the history of translation of "Sonnets to Orpheus" R.M. Rilkes into Russian at the second period of the reception of this poetic cycle in Russia (1988–1999). The focus is on the identification and recording of all translations published in this period. The article shows that the main milestones of reception of "Sonnets to Orpheus" in Russia were the years: 1993, 1998 и 1999 when five full translations of "Sonnets to Orpheus" were published. With the appearance in 1999 of two complete translations by Z. Mirkina

and V. Toporov the second period in the reception of the "Sonnets to Orpheus" by Russian translators came to an end.

Ключевые слова: перевод, переводчик, история, период, рецепция, Р. М. Рильке, «Сонеты к Орфею»;

Key words: history, period, reception, R.M. Rilke, "Sonnets to Orpheus", translation, translator.

Как мы писали в одной из наших предыдущих статей, начальный этап рецепции «Сонетов к Орфею» средствами русского языка длился с 1950 по 1984 год и завершился выходом в свет первого полного перевода сонетов, выполненного К. Свасьяном и изданного в Ереване [6, с. 75–78]. Можно было ожидать, что факт появления первого полного перевода «Сонетов к Орфею» повлечет за собой появление новых полных переводов этого цикла российскими переводчиками.

Однако в переводах сонетов на русский язык наступила пауза длиной в четыре года, так что новые переводы были опубликованы лишь в 1988 году. Это были переводы второго и девятого сонета первой части и семнадцатого второй части, выполненные О. Седаковой и напечатанные в рижском журнале «Родник». О.А. Седакова (р. 1949) – известный русский поэт, переводчик, эссеист, этнограф и философ. Она много лет преподает в МГУ. О. Седакова переводит с английского, итальянского, немецкого, французского языков, не признавая переводы с подстрочников. Помимо поэзии Р.М. Рильке, переводила таких авторов, как М. Хайдеггер и П. Целан (мы посчитали нужным включить в статью краткие сведения о переводчиках, так как, насколько мы можем судить, многие читатели и почитатели творчества Р.М. Рильке в России, как правило, какой-либо информацией о переводчиках их любимого автора не располагают). Как мы писали в предыдущей статье, ряд «Сонетов к Орфею», выполненных этим переводчиком, был опубликован в 1981 году [5, с. 13].

В том же году в московском издательстве «Радуга» вышла в свет антология «Золотое сечение. Австрийская лирика XIX-XX вв.», в которой были помещены 11 новых переводов сонетов, принадлежавших перу А. Карельского, Г. Ратгауза, Е. Садовского. Это были сонеты 1, 5, 7, 11, 12, 18, 19, 21, 26 первой части и сонеты 12, 29 второй части.

Билингвальная антология «Золотое сечение» была издана усилиями В.В. Вебера и Д.С. Давлианидзе. Предисловие к ней написал известный германист А.В. Михайлов. Справки о писателях и примечания составлены В.В. Вебером. По его словам, важнейшей частью этой антологии является подборка оригиналов и переводов из Рильке [1, с. 721].

Если же анализировать саму подборку, то можно сказать, что ее центральной частью являются переводы «Сонетов к Орфею». Помимо уже печатавшихся переводов первого и пятого сонетов первой части Г. Ратгауза, в этой антологии впервые публикуются (в приложении) те же сонеты и в переводе А. Карельского. Важно подчеркнуть, что эти переводы были сделаны не просто переводчиками, а исследователями творчества Р.М. Рильке.

Г.И. Ратгауз (1934–2011) – известный литературовед и переводчик. В 1956 году окончил филологический факультет МГУ. Переводил с немецкого и французского языков. В 1974 году издал антологию «Золотое перо: Немецкая, австрийская и швейцарская поэзия в русском переводе, 1812–1970». Он был одним из соиздателей вышедшего в 1977 году тома произведений Р.М. Рильке, изданного в серии «Литературные памятники», в котором увидела свет его работа «Райнер Мария Рильке (Жизнь и поэзия)». В 1993 году вышла авторская антология его переводов: «Германский Орфей. Поэты Германии и Австрии XVIII–XX веков». В последние десятилетия своей жизни работал в РГГУ.

А.В. Карельский (1936–1993) окончил Берлинский университет им. А. Гумбольдта (1959). Автор ряда работ о поэзии Р.М. Рильке. Переводил стихотворения Гете, Гельдерлина, Эйхендорфа, Георга и других немецкоязычных поэтов. Посмертно была издана книга переводов «Бог Нахтигаль. Немецкая и австрийская поэзия двух веков» (М., 1993).

После выхода в свет названной выше капитальной антологии австрийской поэзии снова наступил четырехлетний период, когда переводы сонетов в печати не появлялись. Только в 1992 году журнал «Новый мир» поместил подборку стихотворений Рильке, среди которых были и пять стихотворений из «Сонетов к Орфею» в переводах Б. Скуратова (второй и четырнадцатый сонет первой части и четвертый и пятый второй части) и Д. Щедровицкого (пятый первой части и двенадцатый второй части, которые уже печатались в неподцензурном журнале «Грааль» в 1981 году). Поскольку только что названных переводчиков почитатели Рильке знают недостаточно, то мы приведем краткие библиографические данные и о них. С.Б. Скуратов (р. 1955), выпускник филологического факультета Московского университета. Переводит с английского, немецкого и французского языков. В его переводах вышли труды Т. Адорно, Р. Барта, Ж. Батая, М. Вебера, Ж. Делёза, Ж. Деррида, Ю. Хабермаса и многих других зарубежных авторов.

Д.В. Щедровицкий (р. 1953) – известный российский теолог, культуролог, поэт, переводчик. С начала 90-х годов прошлого века вел курсы по библистике в ряде образовательных учреждений Москвы, в том числе в Московском университете. Д. Щедровицкий переводит с английского, арабского, иврита, немецкого, фарси и других языков. С немецкого, кроме Р.М. Рильке, переводил А. Грифиуса, А. Силезиуса, Г.Гейне, Э. Мерике, Э. Ласке-Шюлер.

Как это характерно для рецепции поэзии Рильке в России, в годы без публикаций новых

переводов и годы с единичными публикациями сменяются годами, когда в свет выходит большое количество переводов. Таким «урожайным» годом оказался год 1993. Прежде всего, он ознаменовался тем, что впервые полный корпус «Сонетов к Орфею» был переведен и издан в России. Приоритет первого российского перевода сонетов принадлежит Н. Кан (подробнее о Н.Кан как переводчике Рильке см.: [4, с. 63–65]). По мнению известного переводчика и историка поэтического перевода Е.В. Витковского, перевод, выполненный Н. Кан, едва ли был лучше перевода К. Свасьяна и в целом, как пишет автор, «основная часть «русского Рильке» – сплошной чемпионат на приз «кто хуже?» [2, с. 15].

Однако до появления полного перевода Н.Кан в печати появились переводы отдельных сонетов, выполненных разными переводчиками: Г. Ратгаузом (I, 1), Н. Гучинской (II, 13), А. Шведовым (I, 15, 20, 21, 24, 25), А. Карельским (I, 2, 3, 4, 6, 8, 9, 20, 25; II, 2-13). Если Г. Ратгауз и А. Карельский, как мы отмечали выше, относятся к тем авторам, которые не только много переводили Рильке, но и много писали о нем, то А. Шведов и О. Гучинская опубликовали лишь единичные переводы из Рильке. Н. О. Гучинская (1937-2001) – известный отечественный филолог, доктор филологических наук, профессор. Она училась и работала в Санкт-Петербургском педагогическом университете им. А.И. Герцена. Автор переводов на русский язык произведений Мастера Экхарта, А. Силезиуса, Ф. Гёльдерлина, Ф. Ницше, Р. М. Рильке, М. Хайдеггера. Переводила на немецкий язык поэзию М. Цветаевой, А. Ахматовой и других русских поэтов.

Середина рассматриваемого периода отличается тем, что в свет выходили как переводы отдельных сонетов (В. Микушевич (I, 16), Р. Чайковский (I, 19; II, 23)), так и довольно объемные подборки. Так, в 1994 году появляется книга стихов и переводов В. Любецкой «Избранное», в которой были опубликованы переводы 25 «Сонетов к Орфею», в том числе 20 из первой части и 5 из второй. Автор этих переводов, В.А. Любецкая (р. 1943) училась на историко-филологическом факультете Горьковского (сегодня Нижегородского) университета, который окончила в 1966 г. Автор книг «Избранное» (1994) и «Книга сияний» (1999), в которых, наряду с оригинальными стихами, опубликованы переводы многих текстов из «Сонетов к Орфею» Р. М. Рильке. «Сонеты к Орфею» В. Любецкая называет загадочной философской книгой Р.М. Рильке и полагает, что по глубине мистического сознания эти сонеты не имеют аналогий во всей русской поэзии [8, с. 7]

В 1996 году появилась авторская книга переводов из Р.М. Рильке, выполненных А.И. Немировским, в которой было напечатано двадцать два сонета из обеих частей. А. Немировский начал переводить поэзию Рильке в конце 30-х годов прошлого века, будучи студентом Московского университета. Помимо МГУ, он окончил и Литературный институт им. А.М. Горького. Впоследствии стал доктором исторических наук, профес-

сором. В книге своих переводов А. Немировский писал: «Выбор сонета поставил перед Рильке задачу, как влить присущую его музе стихийную всезахлестывающую стремительность и полифонию в строгость классической формы, требовавшей сосредоточенности и лапидарности. И эта задача была выполнена. Сонет магически раздвинулся, преобразился до неузнаваемости, но все же остался сонетом, сонетом Рильке» [9, с. 177].

Еще одна важная публикация переводов появилась в том же 1996 году в издававшемся в Институте научных исследований по общественным наукам Российской Академии наук альманахе «Лики культуры». В нем увидели свет переводы пятнадцати сонетов первой части, выполненные З. Миркиной. Это была начальная часть большой творческой работы по переводу «Сонетов» к Орфею», которая в итоге привела к созданию полного перевода этой книги Рильке. З.А. Миркина (р. 1926) училась на филологическом факультете Московского университета. Печататься начала в конце 1980-х годов как поэт, переводчик, критик, философ. Поэзию Р.М. Рильке переводит более сорока лет. В ответе на анкету Е.Л. Лысенковой она подчеркивала, что у «Рильке очень трудный, „не совсем немецкий“, а свой рильковский язык» [7, с. 54]. Забегая вперед, укажем, что через год вышел в свет еще один аналогичный сборник ИНИОН РАН, в котором в переводах З. Миркиной были опубликованы 16–26 сонеты первой части и все 29 сонетов второй части. Таким образом, в 1996–97 годах появился полный перевод «Сонетов к Орфею», выполненный этим переводчиком, однако он был размещен не под одной обложкой, а в малотиражных изданиях, выходивших под разными заглавиями, так что определять его как полноценный полный перевод можно лишь с большой натяжкой.

В 1996–1999 годах появлялись публикации одного-двух сонетов, выполненные В. Белковым (1952–2006; Вологда, 1997), И. Белавиным (р. 1951; Москва, 1997), Н. Болдыревым (р. 1944; Челябинск, 1998), В. Куприяновым (р. 1939; Москва, 1998) Е. Воропаевым (р. 1949; Санкт-Петербург, 1999).

В 1997 году был закончен, а в 1998 выпущен микроскопическим тиражом в г. Опаве (Чехия) перевод «Сонетов к Орфею», выполненный В.И. Авербухом. Особенность этого издания заключается в том, что в нем, помимо оригиналов и поэтических переводов сонетов, помещены еще и смысловые подстрочники каждого сонета (о смысловых подстрочниках В. Авербуха см.: [10, с. 107]). (В скобках заметим, что подстрочные переводы «Сонетов к Орфею» В. Авербуха были завершены им и изданы в Опаве в 1996 году). Российские читатели, к сожалению, плохо знакомы с творчеством В. Авербуха как переводчика. Он родился в 1937 году в Москве. Окончил МВТУ им. Баумана и МГУ. Доктор физико-математических наук, профессор. Более четверти века преподает в Силезском университете в Чехии. Перевел основные поэтические книги Р.М. Рильке: «Книга образов», «Новые сти-

хотворения», «Дуинские элегии», «Сонеты к Орфею». В настоящее время работает над комментарием к «Новым стихотворениям».

Важной вехой в истории рецепции «Сонетов к Орфею» средствами русского языка явилось издание сборника его произведений «Избранные сочинения», который был подготовлен Е.В. Витковским. В этой книге впервые был напечатан полный корпус «Сонетов к Орфею», выполненный В.Б. Микушевичем. По словам Е.В. Витковского, он упрощил В. Микушевича «завершить работу над циклом, начатую около тридцати лет назад» [3, с. 23]. Хотя с учетом переводов К. Свасьяна (1984), Н. Кан (1993), З. Миркиной (1996, 1997) В. Авербуха (1998) это был пятый по счету полный перевод «Сонетов», его следует признать первым полноценным переводом, изданным в России, поскольку он появился в составе одной из наиболее профессионально подготовленных книг Рильке, изданной относительно большим тиражом (11000 экземпляров), так что он оказался доступным многим почитателям Рильке, чего нельзя сказать о переводах названных выше переводчиков. В. Б. Микушевич (р. 1936) – один из наиболее известных переводчиков поэзии Р. М. Рильке. Он родился в 1936 г. Окончил Московский институт иностранных языков. Поэзию Рильке начал переводить в конце 50-х годов прошлого века. Поэт, переводчик, прозаик, религиозный философ. Переводит европейскую поэзию. В его переводе вышли такие книги Р.М. Рильке, как «Книга часов», «Новые стихотворения», «Дуинские элегии», «Сонеты Орфею», «Сады» и «Валезанские катрены» (в

переводе с французского языка), а также многие другие известные циклы поэта.

1999 год, который мы определяем как год завершения второго этапа рецепции «Сонетов к Орфею» в России, ознаменовался выходом в свет двух новых полных переводов этого цикла. З. Миркина напечатала ранее публиковавшиеся части «Сонетов к Орфею» в своей книге «Невидимый собор», а во втором томе трехтомного собрания сочинений Рильке, подготовленного Е.В. Витковским и изданного в Харькове, в разделе: «Книги 1907-1923 гг. в иных переводах» были помещены переводы В. Топорова. В этом же томе, в его основной части напечатан и перевод В. Микушевича. В.Л. Топоров (1946–2013) – выпускник филологического факультета Ленинградского университета (1969), известный переводчик, критик, публицист. Переводить Рильке начал в 1965 году. В его переводе, кроме «Сонетов к Орфею», изданы «Дуинские элегии», вторая часть «Часослова», значительное количество текстов из «Новых стихотворений». В письме к Е.Л. Лысенковой В. Топоров подчеркивал важную особенность «Сонетов к Орфею»: «Надо ... учесть, что лишь „Новые стихотворения“ и „Книга картин“ распадаются на отдельные стихотворения, а „Часослов“, „Сонеты к Орфею“, „Дуинские элегии“ представляют собой, по сути дела, поэмы [7, с. 83].

Ниже мы представим все упомянутые в статье переводы с 1988 по 1999 годы в таблице. В ней приводятся только первые публикации переводов. Повторные публикации в других изданиях нами не учитывались.

(Условные обозначения : А – В. Авербух, Б – В. Белков, Б1 – И. Белавин, Б2 – Н. Болдырев, В – Е. Воропаев, Г – Н. Гучинская, К – Н. Кан, К1 – А. Карельский, К2 – В. Куприянов, Л – В. Любецкая, М – В. Микушевич, М1 – З. Миркина, Н – А. Немировский, Р – Г. Ратгауз, С – О. Седакова, С1 – Е. Садовской, С2 – Б. Скуратов, Т – В. Топоров, Ч – Р. Чайковский, Ш – А. Шведов, Щ – Д. Щедровицкий).

Как видно из таблицы, за период с 1988 по 1999 год на русский язык пятью переводчиками были переведены все сонеты первой и второй части. Кроме того, шестнадцать переводчиков выполнили переводы отдельных сонетов обеих частей.

Таким образом, всего за эти годы к «Сонетам к Орфею» обращался двадцать один переводчик, при этом пятнадцать из них впервые. Общее число переводных версий составило 427 (включая пять полных переводов, давших 275 версий), поскольку отдельные сонеты переводились неоднократно многими переводчиками. Так, 21 сонет первой части был переведен десять раз, сонет 12 второй части девять раз и т. д.

Второй этап рецепции «Сонетов к Орфею» Р.М. Рильке средствами русского языка, охватывающий 1988 – 1999 годы, ознаменовался появлением пяти полных переводов цикла (Н. Кан, В. Авербух, В. Микушевич, З. Миркина, В. Топоров).

Несмотря на признание того факта, что «Сонеты к Орфею» представляют собой единый цикл, в течение всего рассмотренного периода публиковались переводы отдельных стихотворений из первой и второй частей.

Обращает на себя внимание также и то обстоятельство, что все переводчики, переведившие «Сонеты к Орфею» в этот период, это люди преимущественно с высшим филологическим образованием, хорошо знающие языки, успешно работающие во многих других областях художественной литературы.

В качестве приложения мы приводим библиографические данные о всех известных нам переводах «Сонетов к Орфею» на русский язык на протяжении второго периода.

Список переводов «Сонетов к Орфею» на русский язык 1988–1999 гг.:

1988

Р.М. Рильке [стихотворения] / пер. с нем. О. Седаковой // Родник. – 1988. – № 8. – С. 14 (13–16).

Золотое сечение. Австрийская лирика XIX–XX вв. – М.: Радуга, 1988. – С. 240–253.

1992

Р.М. Рильке. Как занавес пусть распахнется местность / пер. с нем. Д. Щедровицкого, Б. Скуратова // Новый мир. – 1992. – № 2. – С. 176–178.

1993

Р.М. Рильке. Сонеты к Орфею / пер. с нем. А. Шведова // Ной. – 1993. – № 5. – С. 174–176.

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / Пер. с нем. Н. Кан // Ностальгия. Частная российская независи-

мая газета [Москва]. Литературное приложение № 1. – 1993. – № 10. – С. 1–6.

Германский Орфей. Поэты Германии и Австрии XVIII–XX вв. на русском и немецком языках / пер. с нем. Г. Ратгауза. – М.: Книга, 1993. – С. 351–365.

Немецкая и австрийская поэзия двух веков в переводах А. Карельского (1936–1993). – М.: Медиум, 1993. – С. 99–107

Гучинская Н.О. История зарубежной (немецкой) литературы (Р.М. Рильке, Г. Гессе, Ф. Кафка, Т. Манн). Лекции. – СПб.: Образование, 1993. – С. 19–20.

1994

Из «Сонетов к Орфею» Райнера Марии Рильке // Любецкая В. Избранное. Стихотворения и переводы 1967–1994. – [Б. м.]: Фонд духовного творчества, 1994. – С. 143–192

1995

Из сборника «Сонеты к Орфею» / пер. с нем. В. Микушевича // Рильке Р.М. Собрание стихотворений. – СПб.: Биант, 1995. – С. 324.

Чайковский Р.Р. «Страницу первую читаю...». Новые переводы из Р.М. Рильке // Вечерний Магадан. – 1995. – 7 июля (№ 27). – С. 10.

1996

Р.М. Рильке. Небесные грани. Избранное / пер. с нем. А. И. Немировского. – М.: Версты, 1996. – С. 179–201. (а)

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / пер. с нем. З. Миркиной // Лики культуры: альманах. Звучащие смыслы. – М.: ИНИОН РАН, 1996. – С. 132–139. (б)

1997

В. Белков. Сладкая каторга [переводы из Р.М. Рильке] // Русский Север [Вологда]. – 1997. – 25 февр. – С. 8

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / пер. с нем. З. Миркиной // Культурология. XX век. Духовная встреча. Проблемно-тематический сборник III. – М.: ИНИОН РАН, 1997. – С. 103–122.

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею // Белавин И. Равнины осени. Стихотворения. Поэма. Поэтические переводы. – М.: Carte Blanche, 1997. – С. 96–97.

1998

Хольтхузен Г.Э. Райнер Мария Рильке / пер. с нем. Н. Болдырева. – Челябинск: Урал LTD, 1998. – С. 232.

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / пер. с нем. В. Авербуха – Опава: б. и., 1998. – 135 с.

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / пер. с нем. В. Микушевича // Рильке Р.М. Избранные сочинения. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 1998. – С. 539–572.

Из «Сонетов к Орфею» / пер. с нем. В.Г. Куприянова // Рильке Р.М. Стихотворения. – М.: Радуга, 1998. – С. 153–155.

1999

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / пер. с нем. Е. Воропаева // Peterburgische Zeitung. – 1999. – № 1. – С. 9.

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / пер. с нем. В. Топорова // Рильке Р. М. Стихотворения (1906–

1926). – Харьков: Фолио; М.: АСТ, 1999. С. 540–568.

Рильке Р.М. Сонеты к Орфею / пер. с нем. З.А. Миркиной // Миркина З.А. Невидимый собор. – М.–СПб.: Университетская книга, 1999. – С. 52–75.

Список литературы:

1. Вебер В.В. Справки об авторах и примечания // Золотое сечение. Австрийская поэзия XIX–XX вв. : Сборник / Сост. В.В. Вебер и Д.С. Давлианидзе. – М.: Радуга, 1988. – С. 713–784

2. Витковский Е.В. Райнер. Мария. Орфей // Рильке Р.М. Стихотворения (1895–1905). – Харьков: Фолио; М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. – С. 5–36.

3. Витковский Е.В. Роза Орфея // Рильке Р.М. Избранные сочинения. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 1998. – С. 5–28.

4. Кунашенко Ю.О. Нина Кан – переводчик поэзии Р.М. Рильке // Проблемы и перспективы современной науки: сб. статей по материалам XI междунар. науч.-практ. конф. (г. Москва, 25.09.2016). – М.: ЦНС «Международные научные исследования», 2016. – С. 63–65.

5. Кунашенко Ю.О., Чайковский Р.Р. Начальный период рецепции «Сонетов к Орфею» Р.М. Рильке средствами русского языка (от отдельных переводных версий к первому полному переводу) // Научные исследования в сфере обще-

ственных наук: вызовы нового времени. III Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 21–22.08.2015). – Екатеринбург: МНЦ «Сфера общественных наук», 2015. – С. 11–14. (а)

6. Кунашенко Ю.О., Чайковский Р.Р. «Сонеты к Орфею» Р. М. Рильке в переводе К. А. Свасьяна (лингвистический аспект) // Фундаментальные и прикладные научные исследования: Сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2015 г., г. Москва). – М.: РИО ЕФИР, 2015. – С. 75–78. (б)

7. Лысенкова Е.Л. За строкой перевода: (переводчики Р.М. Рильке о своем труде) // Отв. ред. Р.Р. Чайковский. – Магадан: Кордис, 2002. – 124 с.

8. Любецкая В. Вступление // Любецкая В. Избранное. Стихотворения и переводы 1967 – 1994. – Б. м.: Фонд духовного творчества, 1994. – С. 5–8

9. Немировский А.И. Из сонетов к Орфею // Р.М. Рильке. Небесные грани. Избранное / пер. с нем. А. И. Немировского. – М.: Версты, 1996. – С. 175–178.

10. Чайковский Р.Р. Доказательства переводчика («Книга образов» и «Сонеты к Орфею» Р.М. Рильке в переводах В. Авербуха) // Перевод и переводчики: Науч. альманах каф. нем. яз. Сев. междунар. ун-та (г. Магадан). Вып. 1: Р.М. Рильке / Гл. ред. Р.Р. Чайковский. – Магадан: Кордис, 2000. – С. 104–108.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Mandych O.V.

*PhD, Associate Professor,
Petro Vasilenko Kharkov National
Technical University of Agriculture*

Мандич Олександра Валеріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний технічний університет
сільськогосподарства імені Петра Василенка*

STRATEGY ENHANCING ENTERPRISE COMPETITIVENESS THROUGH A COMBINATION OF INDIVIDUAL THEORIES

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПОЄДНАННЯ ОКРЕМИХ ТЕОРІЙ

Summary: The problems of forming a proper level of competitiveness of individual companies as for the conditions of the internal market and in entering the international markets. The features of the functioning of agricultural enterprises in terms of their competitiveness, with focuses on the formation of competitive advantage. The theoretical essence of competitiveness and competitive advantages, the peculiarities of interpretation and understanding. Thesis there is determined marketing activities of agricultural enterprises as one of the lines of the successful development of industrial and commercial activities as well as analysis of the nature of instruments marketing theory. The mechanism combining marketing theory and practice of creating competitive advantages in agricultural enterprises in the context of the four instruments, the use of which is one of the strategies for the development and competitiveness of enterprises in the future.

Keywords: strategy, competitiveness, marketing, competitive advantages, the company

Анотація: Визначено проблеми формування належного рівня конкурентоспроможності окремих підприємств, як для умов внутрішнього ринку, так і при виході на міжнародні ринки. Розглянуті особливості функціонування аграрних підприємств в розрізі їх конкурентоспроможності, при чому основну увагу приділено формуванню їх конкурентних переваг. Проаналізовано теоретичну сутність конкурентоспроможності й конкурентних переваг, визначено особливості трактування та розуміння. Виокремлено маркетингову діяльність аграрних підприємств, як одного з напрямів успішного розвитку їх виробничо-комерційної діяльності, а також проаналізовано сутність інструментів теорії маркетингу. Досліджено механізм поєднання теорії маркетингу та практики формування конкурентних переваг в аграрних підприємствах в розрізі чотирьох інструментів, використання якого є однією зі стратегій розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств на перспективу.

Ключові слова: стратегії, конкурентоспроможність, маркетинг, конкурентні переваги, підприємство

Постановка проблеми. За сучасних умов функціонування аграрного ринку особливо гостро постають питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як у межах національного рівня, так і при виході на зовнішні ринки. На нашу думку, в першу чергу, це стосується саме сільськогосподарських товаровиробників, як основних учасників отриманого в аграрній сфері валового національного продукту країни. На жаль, наразі, мова не йде про високий рівень конкурентоспроможності в аграрній сфері, що спричинено дією ряду факторів, як суб'єктивних, так і об'єктивних. Звичайно, дане твердження стосується лише результатів функціонування малих та середніх за розмірами вітчизняних підприємств. Однак, необхідно також зазначити, що саме ці вказані підприємства займають найбільшу частку у структурі виробництва валової продукції сільськогосподарства.

Що стосується актуальності проведеного наукового дослідження, то, на нашу думку, вітчизняні особливості провадження виробничо-комерційної діяльності аграрних підприємств ще не дійшли до розуміння та прийняття однієї з основних теорій ефективного функціонування та складової окремих стратегій підвищення їх конкурентоспроможності – теорії маркетингу.

Аналіз останніх досліджень й публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відзначити, що теоретично всі категорії, елементи, системи та склад комплексу маркетингу вже давно розкриті, зокрема, і для умов аграрного виробництва. Але, наразі, жодне аграрне підприємство (знову ж таки не включаючи великі, наприклад, агрохолдинги та ін.) не використовує офіційно у своїй організаційній структурі службу маркетингу. І, навіть, більш того, хотілось би відмітити, що опитування деяких керівників вітчизняних аграрних підприємств доводить, що

переважна більшість з них не передбачає впровадження маркетингової діяльності і взагалі не розуміють сутності та особливостей даного виду діяльності. І, як висновок, не вважають за необхідне використовувати можливості підвищення рівня конкурентоспроможності своїх підприємств та своєї продукції на основі застосування комплексу маркетингу.

На нашу думку, саме через пристосування основних інструментів комплексу маркетингу з теоретичної основи до практичних дій аграрна сфера можливо не лише зможе підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств, а й взагалі покращити результати їх виробничо-господарської діяльності на довгострокову перспективу.

Мета статті полягає у визначенні основних стратегій надбання конкурентних переваг для умов виробничо-комерційної діяльності аграрних підприємств з використанням інструментів теорії маркетингу, як важливої складової механізму підвищення їх рівня конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Ключовими категоріями для проведення наукового дослідження є «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентоспроможність продукції», «конкурентні переваги підприємства», а також «маркетингова діяльність». На нашу думку, особливості теоретичного визначення відзначених базових понять є першочерговим завданням.

Розуміння сутності поняття конкурентоспроможності вже розкрито у великій кількості дослідницьких робіт, як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Визначення даної категорії було розкрито всебічно, з точки зору поняття, взаємозв'язків і взаємозалежностей, більше ніж у 10 тисячах наукових робіт.

Так, з однієї сторони, «конкурентоспроможність» слід розглядати як здатність підприємств витримувати конкуренцію на ринку та мати можливість протистояти конкурентам або як результативність підприємства у задоволенні потреб споживачів порівняно з конкурентами, що пропонують товар – аналог. Фатхутдинов Р.А. зазначає, що конкурентоспроможність є властивістю об'єкта, що характеризується ступінь реальної або потенційної задоволеності ним порівняно з об'єктами – аналогами, які представлені на даному об'єктовому ринку [4]. Згідно теорії Райзберга Б.А., «конкурентоспроможність» – це реальною й потенційною можливістю підприємств за існуючих умов виробляти та реалізувати свою продукцію, яка за основними ціновими й неціновими характеристиками може бути привабливішою для потенційних споживачів, ніж такий аналог у конкурентів [3].

Поняття «конкурентних переваг» і розроблена М. Портером теорія конкурентних переваг дають методологічну основу для визначення «конкурентоспроможності». На думку М. Портера, конкурентоспроможність, наприклад, в широкому розумінні економіки на національному рівні визначається продуктивністю, з допомогою якої країна

або регіон використовують свої наявні природні та трудові ресурси [2].

Загальноприйняте поняття «конкурентоспроможності», яке найбільш відповідає нашій тематиці, пов'язане з теорією Піддубного І.О. та Піддубної А.І. За даною теорією конкурентоспроможність являє собою потенційну або вже реалізовану здатність підприємств до ефективного функціонування у зовнішньому середовищі, яка оснований на використанні конкурентних переваг і тим самим відображає його позиціонування відносно конкурентів [1].

Загалом, конкурентні переваги підприємства слід розглядати як прояв переваг над іншими підприємствами, які є конкурентами в усіх сферах діяльності. Тобто це є випередженням вказаних конкурентів, в першу чергу, за рахунок ефективної реалізації ринкових факторів успіху, як зовнішніх, так і внутрішніх, чи ключових компетенцій. З погляду на основні джерела виникнення конкурентних переваг в аграрних підприємствах, їх можна поділити на конкурентні переваги низького й високого рівнів. При чому переваги низького рівня для підприємств створюються, наприклад, через використання дешевих трудових ресурсів, доступних дешевих джерел сировини, що, на сьогоднішній день, є нестабільними при використанні. Тому дані переваги можна швидко втратити. Конкурентні переваги підприємств високого рівня сформовані вже за наявності кваліфікованих трудових кадрів, на застосуванні новітніх інновацій технологій та ін.

Конкурентні переваги підприємства в теорії є концентрованим проявом переваг над конкурентами з точки зору економічної, техніко-технологічної, організаційної, управлінської та інших видів діяльності підприємства. При цьому їх можна виміряти загальними економічними показниками, такими як зниження витрат виробництва, отримання додаткового прибутку, підвищення рівня рентабельності, збільшення ринкової частки підприємств чи обсягів продажів продукції та ін.

Всі зазначені сфери виробничо-господарської діяльності підприємств повністю змістовно пов'язані з провадженням маркетингу і маркетингової діяльності. Якщо розглядати теоретичну сутність, то «маркетинг», в найпростішому розумінні, є процесом управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств, з метою не лише отримання та максимізації прибутку, а й якнайповнішого задоволення потреб споживачів. Маркетингова діяльність на підприємствах базується на використанні основних чотирьох інструментів комплексу – товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик в комплексі.

Проведене наукове дослідження діяльності окремих сільськогосподарських підприємств регіону дає змогу узагальнити такі положення.

По-перше, керівники підприємств вважають, що у діяльності їх підприємств немає ніякого маркетингу і це їм зовсім не потрібно. По-друге, вони лише в теорії знають про існування конкурентоспроможності, в деяких випадках про методи її

визначення та шляхи підвищення, однак, знову ж таки, у своїй діяльності не приділяють цьому увагу. І, по-третє, всі опитані керівники наголошують на тому, що за сучасних умов функціонування основне і єдино важливе їх завдання – зосередження основної уваги на виробництві продукції та її ефективному збуті.

Саме за таких реалій, на нашу думку, поєднання теорії до проблем практики може бути ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на перспективу. При цьому, слід також відмітити, що процес використання маркетингу в аграрному підприємстві можливо і відбувається в повному обсязі, але його не розглядають з цієї сторони.

Зокрема, хотілось б відмітити, що на кожному підприємстві, в тому числі й в аграрній сфері, проваджується і товарна політика, і цінова, і комунікації або товаропросування, і звичайно ж політика розподілу або збуту продукції. Всі зазначені інструменти маркетингу належним чином функціонують, але лише як окремі елементи. Ми вважаємо, що ефективність їх використання буде значно більшою при застосуванні зазначених політик у комплексно, як єдине ціле. А якщо додати до цього ще й проведення аналізу окремого об'єктового ринку, хоча б деяких його основних показників, то все це системно складатиме маркетинг і маркетингову діяльність. Лише тоді аграрні підприємства зможуть стверджувати про маркетингову інноваційність їх функціонування.

Поєднуючи теорію формування конкурентних переваг на підприємстві і комплекс маркетингу, можна виокремити наступні маркетингові елементи підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Що стосується конкурентних переваг по товарній політиці, то головною задачею є формування відповідного асортименту. Сутність забезпечення конкурентних переваг на підприємствах з цієї сторони відображено через планування фактично всіх видів діяльності, що спрямовані на відбір продукції для довгострокового виробництва. Метою останнього є ефективність реалізації на запланованому об'єктовому ринку відповідно до вимог споживачів. Система формування конкурентних переваг підприємств з точки зору товарної політики має включати такі позиції.

1. Вивчення існуючих і можливих потреб споживачів, проведення аналізу способів та методів використання продукції на основі купівельного попиту на об'єктових ринках.

2. Оцінка товарів – аналогів у конкурентів.

3. Повна оцінка щодо показників якості продукції підприємства з точки зору споживачів.

4. Вирішення питань стосовно продукції, яку слід внести в асортимент, а яку вилучити через зміни і низьку конкурентоспроможність.

5. Проведення диверсифікації продукції за рахунок інших можливостей і напрямів виробництва.

6. Оцінка і аналіз всього асортименту продукції підприємства, які є невід'ємною частиною маркетингу.

Складність вирішення таких задач полягає в складності об'єднання всіх елементів комплексу для досягнення поставленої кінцевої цілі – оптимізації асортименту з урахуванням стратегічної ринкової мети підприємства. Якщо цього досягти не можливо, то слід в асортимент включати види продукції, впроваджені скоріше для зручності виробничих (технологічних) підрозділів підприємства, ніж для споживачів. З точки зору теорії маркетингу дане є суперечним і може з розряду конкурентних переваг перейти до розряду конкурентних вад підприємства.

За ціновою політикою також існують стратегії створення різних конкурентних переваг підприємств. До першої стратегії відносять цінове лідерство, при якому центр уваги підприємств при виробництві продукції – це витрати. На нашу думку, основними джерелами утворення цінових конкурентних переваг аграрних підприємств є наступні.

1. Проведення раціональної виробничо-комерційної діяльності на основі існуючого досвіду.

2. Масштаби виробництва, зокрема, економія через зниження витрат на одиницю при зростанні обсягів виробництва продукції.

3. Використання та економія ресурсів за рахунок синергічного ефекту, який виникає при виробництві різного асортименту продукції.

4. Оптимізація внутрішніх зв'язків на підприємствах, що має сприяти зниженню загальновиробничих й адміністративних витрат.

5. Кооперація та інтеграція з мережами розподілу та постачанням тощо.

Використовуючи стратегії створення конкурентних переваг підприємства через елементи цінової політики, не можна забувати, що продукція має відповідати певній диференціації. Лише за таких умов цінове лідерство підприємства може принести суттєвий економічний ефект. Якщо ж якість продукції підприємства – цінового лідера буде значно нижчою за якість товарів – аналогів, то для створення цінових конкурентних переваг може знадобитися значне зниження ціни, яке призведе до отримання негативних наслідків для підприємств. Проте слід відзначити, що стратегії диференціації і цінового лідерства не мають змішуватися, вже не кажучи про те, що їх не слід використовувати одночасно.

Диференціація є наступною стратегією створення цінової конкурентної переваги. При використанні даної стратегії підприємства намагаються надати продукції дещо відмінне. З точки зору маркетингу, це може сподобатись споживачам і за що вони будуть готові платити. Підприємствам зовсім не обов'язково використовувати лише диференціацію продукції для отримання надбавки до ціни. Диференціація може сприяти розширенню обсягів продажу або за рахунок збільшення кількості продукції, або за рахунок стабілізації споживання в незалежності від коливань попиту на ринку та через налагодження довгострокових зв'язків.

Так, для формування ефективних конкурентних переваг підприємства на основі диференціації необхідно наступне.

1. Оперувати інформацією про рішення щодо закупівель потенційними споживачами.

2. Знати споживчі критерії, на основі яких можна зробити вибір при закупівлях продукції, наприклад, ціна, властивості, термін поставки і т.п.

3. Виокремити чинники, які формують уявлення споживачів про продукцію, зокрема, джерела інформації про товар, імідж підприємства і т.п.

Після проведення детального аналізу і виходячи з можливостей підприємства для створення продукції відповідного рівня диференціації та встановлення відповідних цін, які повинні дозволяти споживачам придбати диференційовану продукцію, підприємство може проваджувати виробництво такої продукції.

Третьою ціновою стратегією, яку підприємства можуть використовувати для формування своїх конкурентних переваг, слід вважати концентрацію уваги на інтереси конкретних або окремих споживачів. У цьому разі підприємства виробляють продукцію спеціально для зазначених споживачів. Концентроване виробництво окремих видів продукції пов'язано з задоволенням незвичних потреб певних споживачів. Чи створюється специфічна, не звичайна система доступу до продукції – системи продажу, доставки та ін. Реалізуючи стратегію концентрованого формування при виборі та користуванні конкурентними перевагами підприємств, можливо використовувати одночасно як ціновими залученнями споживачів, так і диференціацією.

За провадженням на підприємстві політики товаропродування та збуту продукції формування конкурентних переваг ефектне на основі оптимізації ролі, значення та ефективності функціонування оптових аграрних ринків.

Відсутність альтернативних для товаровиробників каналів реалізації аграрної продукції призводить до негативного розвитку галузі загалом та до їх нестабільного фінансового становища. Тому однією з умов одночасного вирішення проблеми постачання переробних підприємств аграрною сировиною і ефективного збуту продукції вітчизняними товаровиробниками повинні виступати оптові агросировинні ринки.

Метою створення таких ринків є стимулювання виробництва на основі формування ефективного механізму взаємної зацікавленості виробника і споживача аграрної продукції шляхом встановлення зв'язків на основі прямого маркетингу між ними, регулювання виробництва і збуту продукції спираючись на задоволеність споживчого попиту на об'єктових ринках. Відправними моментами системного формування агросировинних ринків виступає основоположна концепція й об'єктивні особливості формування конкурентного середовища як на національному, так і на регіональних ринках.

Запропонований захід набуває актуальності за сучасних умов функціонування сільськогосподарських товаровиробників, які майже всю продукцію

змушені реалізовувати через так звані «інші канали реалізації», які й представляють всі можливі посередницькі організації. Тому, ми вважаємо, що дані пропозиції слід проваджувати в діяльність підприємств в рамках реалізації цільових програм розвитку сільського господарства. Необхідність створення оптових агросировинних ринків викликана тим, що система постачання і збуту в аграрному виробництві, яка існувала в дореформений період, ліквідована, а існуючі стихійні ринки продовольства мають серйозні недоліки для товаровиробників. До числа недоліків можна віднести дезінтеграцію всіх ланок агропромислового виробництва, скорочення інвестиційних ресурсів, зростання виробничих витрат і обігу, зниження платоспроможного попиту, нерегульований імпорт, диспаритет цін та інші негативні економічні й соціальні відносини в сільському господарстві.

При формуванні конкурентних переваг підприємств важливо мати орієнтир на потреби потенційних споживачів та особливості в діяльності конкурентів, які є реальними і зможуть виділити продукцію на ринку.

Дослідження механізму формування конкурентних переваг підприємств сфери аграрного виробництва дозволяє трактувати його як систему взаємозалежних та взаємопов'язаних важелів, способів та методів, правил та умов, що впливають на процес виробництва продукції.

Економічний інструментарій в механізмі формування конкурентних переваг підприємств виконує стимулюючу функцію, забезпечує реалізацію інтересів всіх операторів ринку і допоміжних бізнес-процесів, а також регулює їх відповідальність через відповідні економічні відносини. Вони є економічною базою, яка визначає порядок функціонування механізму конкурентних переваг в аграрному виробництві.

Кожен сегмент механізму формування конкурентних переваг на рівні суб'єкта господарювання представлений сукупністю наступних інструментів:

- економічний інструмент – організація, планування, аналіз і контроль, облікова політика, ціна, внутрішній аудит, повне інформаційне забезпечення, економічні норми і нормативи, економічні стимули та санкції, умови оплати праці, управління витратами та ін.;

- техніко-технологічний інструмент – якісні параметри технологічних прийомів вирощування сільськогосподарських культур, системи машин, строки проведення технологічних операцій, технологічні схеми чи карти, урожайність чи продуктивність, сівозміни тощо;

- якісний інструмент – засміченість, вологість, скловидність, вміст клейковини та білка, жирність, кислотність, маслянистість та інші;

- інструменти відносин – зміст контрактів, їх умови та порядок укладання, розподіл отриманого доходу та прибутку, взаєморозрахунки, регулювання встановлених техніко-технологічних і економічних нормативів, якісні параметри роботи відповідних груп, відповідальність та ін.;

- організаційний інструмент – виділення підрозділів відповідно до організаційної та виробничої структури підприємства, виявлення більш продуктивних підрозділів, обґрунтування виробничої програми підприємства, обґрунтування існуючого та потенційного ресурсного забезпечення виробництва, вибір моделі по оплаті праці, розподільчі відносини, обґрунтування трансфертного ціноутворення на продукцію та послуги внутрішнього обороту, розробка методичних підходів його розподілу між учасниками та ін.

Суть запропонованого підходу полягає в тому, що процес виробництва аграрної продукції розподілено на окремі елементи – операції, прийоми, стадії, якими слід управляти як самостійними об'єктами. При чому роботу по оцінці техніко-технологічних й інших альтернатив можна визначити однією зі стадій даного процесу. Тобто процес представлено як оцінку матеріальних ресурсів, технологічних прийомів, технічних засобів. Також слід додати безпосередній технологічний процес виробництва аграрної продукції та її подальша реалізація. І на кожній стадії необхідним є використання відповідних вже запропонованих інструментів.

Такий підхід дозволить проводити оцінювання ефективності виробничо-господарських процесів з позицій кон'юнктури ринку. Це пов'язано з тим що на ринку аграрної продукції потенційний споживач має оцінювати конкурентні переваги підприємств і їх продукції не лише через якісні, а й через цінові вподобання, що виражатиметься у зростанні обсягів реалізації, доходу та прибутку. Найбільш повно конкурентні переваги підприємств проявляються через отриманий прибуток, який вловлює розширення обсягів реалізації в силу виробництва високоякісної аграрної продукції. І як наслідок, зниження витрат виробництва, що дозволить лідувати по ціновій конкуренції.

Що стосується прибутку, то він є узагальнюючим критерієм ефективності виробничо-комерційного процесу аграрних товаровиробників в цілому. Основна його частина направлена на використання досягнень науково-технічного прогресу та розширення виробництва. І саме отриманий прибуток, як основна частина, «вільних» фінансових ресурсів для продовження виробничої діяльності, є головним інструментом запропонованих заходів щодо підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Висновки та пропозиції. Отже, маркетингову діяльність й конкурентні переваги підприємств, в тому числі й аграрних, не можливо ототожнювати лише з потенційними можливостями, при чому на відміну від можливостей, конкурентні переваги є фактом, який фіксується в результаті реаль-

них переваг підприємств над конкурентами на відповідних об'єктових ринках.

Саме тому в практичній діяльності підприємств конкурентні переваги є основною метою та важливим результатом виробничо-господарської діяльності. З представленого можна зробити висновок, що всі існуючі стратегії формування конкурентних переваг підприємств мають суттєві відмінності та особливості. Підприємства повинні для себе досить чітко визначити, яку саме конкурентну стратегію воно реалізовуватиме. В той же час, необхідно розуміти та приймати існування певного взаємозв'язку між конкурентними стратегіями, що слід враховувати при формуванні конкурентних переваг підприємств, та маркетинговою діяльністю зазначених підприємств. При чому саме на основі їх одночасного використання в діяльності підприємство досягатиме найвищих результатів.

Список літератури

1. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. - М.: Проспект, 2005. - 432 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : Монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. - Донецьк: Дон ДУЕТ, 2006. - 294 с.
3. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. - №4. - 2007. - С.15-21.
4. Красноруцький О. О. Державне регулювання аграрної сфери та динаміка конкурентоспроможності її суб'єктів / О. О. Красноруцький // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. — № 150. — 2014. — С. 9-18.
5. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. - 2014. - №12. - С. 5 – 11.
6. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. - 264с.
7. Портер М. Международная конкуренция [Текст]: Конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
8. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой / Б.А. Райзберг. - СПб.: Питер, 2003. - 528с.
9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): навч. посібник / За ред. І. Ю. Сіваченка. - Київ: ЦНЛ, 2003. - 186 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312 с.

Gayduk V. I.

*doctor of economics, professor,
Kuban State Agrarian University named
after I.T. Trubilin, Russia*

Pogrebnaya N. V.

*candidate of economic sciences, associate professor
of the Department of Institutional Economics
and Investment Management,
Kuban State Agrarian University named
after I.T. Trubilin, Russia*

Taraseva O. A.

*students of the Economics Department
Kuban State Agrarian University named
after I.T. Trubilin, Russia*

Гайдук Владимир Иванович

*доктор экономических наук, профессор,
Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина, Россия*

Погребная Наталья Викторовна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры
институциональной экономики
и инвестиционного менеджмента
Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина, Россия*

Тарасьева Ольга Александровна,

*студентка экономического факультета,
Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина, Россия*

**FOREIGN INVESTMENTS IN INNOVATIVE BUSINESS: PROBLEMS OF ATTRACTION AND STRATEGIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ БИЗНЕСЕ: ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

Summary: In the article tendencies of development of innovative business and a role of foreign sources in its financing are considered. Positive practice of venture funds, technological platforms and institutes of development in attraction of foreign investments is revealed. Lack of necessary conditions for attraction of foreign investments into innovative business owing to adverse investment climate, sanctions from some countries and lack of the effective program for innovative development of Russia is established.

Key words: Foreign investments, venture fund, technological platform, investment climate, sanctions, commercialization, tax

Аннотация: В статье рассмотрены тенденции развития инновационного бизнеса и роль иностранных источников в его финансировании. Выявлена положительная практика венчурных фондов, технологических платформ и институтов развития в привлечении иностранных инвестиций. Установлено отсутствие необходимых условий для привлечения иностранных инвестиций в инновационный бизнес вследствие неблагоприятного инвестиционного климата, санкций со стороны некоторых стран и отсутствия эффективной программы по инновационному развитию России.

Ключевые слова: Иностранные инвестиции, венчурный фонд, технологическая платформа, инвестиционный климат, санкции, коммерциализация, налог

Современные темпы развития мирохозяйственных отношений требуют от стран развития инновационного бизнеса, связанного с существенными интеллектуальными, финансовыми и трудовыми затратами. К тому же вкладываться придется не только в проект, но и в сотрудников компании. Инновации в предпринимательской деятельности могут быть техническими, управленческими, административными, экономическими и организационными. Для реализации инновационных проектов

и привлечения иностранных инвестиций в России создаются венчурные фонды.

Венчурным фондом называются финансовые вложения (инвестиции) в организацию закрытого типа (корпоративную или паевую), на структурную составляющую активов которой не были наложены существенные ограничения. Вкладчиками такого фонда могут быть только юридические лица. Компания управления активами занимается непосредственно активами данного фонда, компания-хранитель обеспечивает надежное их

хранение. В частности, венчурные инвестиции предназначены не только для финансирования растущего бизнеса, но и для реализации схем по управлению собственностью.

Говоря о тенденциях венчурного инвестирования со стороны российского бизнеса, стоит отметить, что начиная с 2010 г. венчурный бизнес в

России увеличивал свои инвестиционные объемы. Однако, как отмечают исследователи российского Центра технологий и инноваций РwС и РВК, за последние годы число и стоимость контрактов в венчурной сфере претерпело существенное сокращение (рисунок 1).

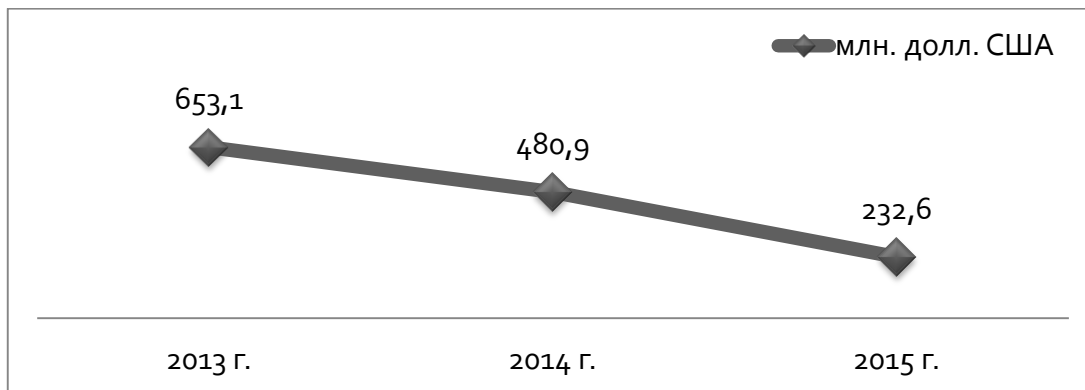


Рисунок 1 – Динамика венчурного инвестирования в Российской Федерации, млн. долл. США [8]

Как видно, венчурные инвестиции в 2015 году составили 232,6 млн. долл. США, что на 48% ниже показателя 2014 года. Стоит отметить, что в 2015 году было заключено 180 венчурных сделок, в то время как в 2014 году – 149 сделки. Отсюда следует, что средняя стоимость сделки в 2015 году существенно сократилась по сравнению с аналогичным показателем в 2014 году [5].

Если рассматривать структуру венчурных контрактов по отраслям, то по числу заключенных сделок, а также и их стоимости – первое место занимает сфера информационных технологий (далее ИТ), на которую в 2015 году пришлось 97 сделок стоимостью 205,9 млн. долларов США (рисунок 2).

Далее следует сфера биотехнологий: 39 контрактов на 18,1 млн. долл. США, и следом за ней (по числу и стоимости контрактов) – сфера Промышленных технологий: 15 сделок на сумму в 8,6 млн. долл. США.

К основным причинам сокращения объемов венчурных инвестиций в сфере Информационных технологий специалисты относят ужесточение требований к ИТ-проектам в связи с макроэкономической нестабильностью и вытекающими из неё стремлениями венчурных фондов к минимизации рисков.

Деятельность подобных организаций во многих развитых странах весьма заметна и развивается десятилетиями. В Соединенных Штатах Америки в начале двухтысячных годов венчурные инвесторы вложили в различные проекты почти сто миллиардов долларов. Профинансированные компании составляют почти 20% от общего количества публичных американских фирм, более 30% рыночной стоимости, 11% всех объемов продаж, 13% прибыли публичных корпораций в Соединенных Штатах Америки [2].



Рисунок 2 – Динамика количества и стоимости венчурных сделок в Российской Федерации по отраслям, шт. и млн. долл. США [8]

Ниша для венчурных инвестиций на международном рынке капитала существует потому, что рынок капитала имеет достаточно сложную структуру. Коммерческие банки ограничены в вопросах финансирования начинающих предприятий, они не смогут увеличить процентные ставки до уровня, который скомпенсировал бы риски молодых предприятий. Более того, заемный капитал – очень плохой способ для финансирования растущих молодых компаний, так как существуют риски неплатежеспособности, соответственно, банки могут предоставить кредит в объеме, обеспеченном залогом. Однако созданные венчурные фонды в России

не смогли добиться высоких значений иностранных инвестиций.

На данный момент времени отечественная экономика находится в состоянии дисбаланса. Иностранный капитал, который привлекается в национальную экономику, приносит положительный эффект. Но в тоже время, использование зарубежных инвестиций ставит страну в некую зависимость, вызывает рост внешнего долга, что является негативным моментом [3].

Вообще в современной России роль иностранных инвестиций также невелика, и распределение инвестиций по источникам представлено ниже.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования[6]

Источник	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Общее изменение	
	Млрд. руб.	Доля, %	Млрд. руб.	Доля, %	Млрд. руб.	Доля, %	Абс., млрд. руб.	Отн., %
1. Собственные средства	4550	45,2	4742	45,7	5260	50,2	710	15,6
2. Привлеченные средства	5516	54,8	5637	54,3	5225	49,8	-291	-5,3
2.1. Кредиты банков	1004	10,0	1099	10,6	850	8,1	-154	-15,3
2.1.1. Кредиты иностранных банков	108	1,1	265	2,6	183	1,7	76	70,3
2.2. Заемные средства других организаций	626	6,2	660	6,4	699	6,7	72	11,6
2.3. Инвестиции из-за рубежа	76	0,8	89	0,9	123	1,2	47	60,9
2.4. Бюджетные средства	1916	19,0	1761	17,0	1921	18,3	5	0,3
2.5. Средства внебюджетных фондов	28	0,3	24	0,2	27	0,3	-1	-1,8
2.6. Средства населения и организаций на доленое участие	295	2,9	368	3,5	335	3,2	40	13,5
2.7. Прочие (средства вышестоящих организаций, выпуск акций и облигаций)	1571	15,6	1637	15,8	1270	12,1	-301	-19,1
Итого	10066	100,0	10380	100,0	10485	100,0	419	4,2

В течение анализируемого периода объем инвестиций в основной капитал увеличился на 419 млрд.руб. или на 4,2%. С учетом инфляции их величина даже снизилась. При этом прирост в текущих ценах произошел лишь за счет собственных средств организаций (амортизации и чистой прибыли).

Объем привлеченных средств снизился вследствие снижения банковского кредитования и прочих источников. Вот так высокие процентные ставки по кредитам убивают инвестиционный процесс. Непосредственно на прямые иностранные инвестиции в 2015 г. пришлось 2,9% от общей суммы инвестиций. Конечно, эту долю можно поправить на величину займов наших банков у иностранных коллег, но в любом случае доля иностранных инвестиций невелика.

Анализ свидетельствует о том, что относительно невысокий уровень иностранных инвестиций в экономике России и в инновационном бизнесе обусловлен рядом проблем:

1. По уровню инвестиционного климата Россия не находится в числе лидеров.
2. Высокий уровень налогов.
3. Нестабильность национальной валюты – рубль.
4. Экономические санкции со стороны западных стран направлены, в том числе, и на ограничение иностранных инвестиций.
5. Отсутствие стратегических программ на развитие инновационных видов бизнеса.

Инвестиционный климат определяет общие условия функционирования бизнеса. В России очень высоки издержки, связанные с административным согласованием нововведений, что не при-

влекает инвестиций. Кроме того, в некоторых инновационных сферах введены прямые административные запреты. Например, в 2016 г. был введен запрет на выращивание растений, генотипы которых были искусственно изменены при помощи методов генной инженерии.

В условиях экономического кризиса государство, как правило, снижает уровень налоговой нагрузки на бизнес. Однако в России происходит все наоборот. Например, в последние годы введен торговый сбор, реализуется налоговый маневр в нефтяной отрасли, налог на имущество физических лиц стал рассчитываться от кадастровой стоимости, введена плата для грузовых машин за движение по федеральным трассам.

Для инновационного особенно важны налоги, взимаемые с фонда оплаты труда. Хотя у нас и установлен низкий подоходный налог в размере 13%, однако с фонда оплаты труда начисляются и страховые взносы. Это не стимулирует инвестиции в отрасль.

В 2014 г. курс рубля по отношению к доллару упал в два раза, что отрицательно сказалось на доходах иностранных инвесторов. При равном рублевом потоке прибыли иностранные инвесторы стали получать в два раза меньше в долларовом эквиваленте. У инвесторов нет никаких гарантий, что в будущем вновь не произойдет снижение курса рубля. И это отпугивает иностранных инвесторов.

Экономические санкции привели не только к сокращению иностранных инвестиций в инновационный бизнес, но и многие компании объявили о прекращении своей деятельности на территории РФ.

Правительство Российской Федерации понимает необходимость иностранных инвестиций, и для их привлечения реализуются различные проекты. Например, создаются технологические платформы и организуются институты развития.

Перечень технологических платформ утверждается Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям и Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России.

В настоящий момент в России функционирует 35 технологических платформ, среди которых стоит выделить следующие: Медицина будущего (<http://tp-medfuture.ru>), Биоиндустрия и биоресурсы (<http://biotech2030.ru>), Национальная суперкомпьютерная технологическая платформа (<http://www.hpc-platform.ru/tiki-index.php>), Малая распределенная энергетика (http://www.e-arbe.ru/distributed_energy/), Моделирование и технологии эксплуатации высокотехнологичных систем (<http://mtevs.org>).

Цель создания технологических платформ – объединение усилий всех заинтересованных сторон по внедрению инновационных проектов и идей в конкретной области.

Участниками технологических платформ являются учреждения высшего профессионального

образования, академические институты, производственные и прочие компании.

Объединение усилий по направлениям инновационных разработок позволяет привлечь капитал для реализации проектов.

Для коммерциализации нанотехнологий и привлечения иностранных инвестиций в инновационную отрасль в России создано ОАО «РОСНАНО». Именно на эту госкорпорацию возложена миссия по построению в России конкурентоспособной нанотехнологической индустрии, основанной как на идеях отечественных ученых, так и на трансфере передовых зарубежных технологий.

Ключевыми направлениями госкорпорации являются:

1. Инфраструктурная поддержка компаний наноиндустрии.

2. Поиск прорывных технологий и реализация проектов на ранних стадиях.

3. Развитие кадрового потенциала nanoиндустрии на основе реализации образовательных программ.

4. Разработка и внедрение системы стандартов качества и безопасности продукции nanoиндустрии.

ОАО «РОСНАНО» концентрируется на следующих отраслях экономики, являющихся наиболее перспективными для использования нанотехнологий: здравоохранение, металлургия и металлообработка, энергетика, машиностроение, приборостроение, химия и нефтехимия, электроника, оптоэлектроника, телекоммуникации, строительные материалы, промышленные материалы, биотехнологии.

Среди действующих проектов ОАО «РОСНАНО», специализирующегося на нанотехнологиях, стоит отметить следующие:

- ООО «Акрилан» (водные полимерные дисперсии),

- ООО «ТБМ» (базальтовые строительные материалы),

- ЗАО «Монокристалл» (сапфировые пластины),

- ЗАО «НЕВЗ КЕРАМИКС» (наноструктурированная керамика),

- ООО «Гален» (композитные строительные материалы),

- ООО «Русалокс» (платы с высокой теплопроводностью на основе технологии получения нанопористого слоя оксида алюминия),

- ЗАО «РМ Нанотех» (полимерные мембраны),

- ЗАО «Метаклей» (наносиликаты).

Развитие нанотехнологий в России, как и в другом мире, сдерживается как объективными, так и необъективными факторами. Среди множества факторов, ограничивающих их развитие, стоит отметить проблему финансирования. В современных условиях рыночной экономики интенсивно финансируются лишь проекты прикладного характера, которые способны принести положительный денежный поток в будущем. Причем этот горизонт

планирования составляет максимум 10-15 лет. Это существенно сдерживает развитие науки, так как многие фундаментальные исследования и разработки могут себя окупить лишь через 50 или 100 лет. Иностранные инвесторы неактивно участвуют в разработках ОАО «РОСНАНО».

Таким образом, в Российской Федерации не созданы эффективные условия для привлечения иностранных инвестиций в инновационный бизнес. При этом в последние два года ситуация с иностранными инвестициями значительно ухудшилась.

Для создания и эффективного функционирования механизмов и инструментов развития инновационного бизнеса в России и способствования переходу экономики страны на инновационный путь развития, на наш взгляд, необходимо реализовать следующие стратегические направления:

1. Формировать в экономике страны конкурентоспособные кластеры, имеющие существенную инновационную составляющую.

2. Создавать благоприятный инновационный климат как в стране в целом, так и в отдельных регионах, который может включать следующий комплекс мероприятий [1]:

- меры, осуществляемые органами исполнительной власти регионов совместно с федеральными органами (формирование правового пространства, поддержка приоритетных направлений развития науки, поддержка участия предприятий и организаций страны в реализации федеральных целевых программ по научно-технической тематике и т.д.),

- меры, осуществляемые на региональных уровнях (создание условий, способствующих трансформации результатов НИОКР, использование инструментов налоговой, бюджетной и кредитной политики для создания благоприятного инновационного климата, создание механизмов экспертного влияния предпринимательского сектора на формирование регионального заказа для сектора науки, расширение практики и совершенствование механизма долевого финансирования инновационных проектов со стороны государства, муниципальных образований, промышленных предприятий и частного бизнеса).

3. Укрепление межрегиональных и международных связей в инновационной сфере, способствующих созданию и обеспечению эффективного функционирования механизмов и инструментов международного и межрегионального сотрудничества. К таковым следует отнести:

- развитие партнерства в сфере фундаментальных исследований и НИОКР с крупнейшими инновационными центрами, с наукоградами и другими российскими инновационными центрами для

обеспечения международного уровня инновационных разработок,

- обмен информацией и организация взаимодействия с зарубежными инновационными центрами (вхождение в систему европейских инновационных центров посредством реализации потенциала выхода на мировой рынок в виде инновационных проектов путем создания с зарубежными фирмами совместных инновационных производств).

Список литературы:

1. Жигалов А. В., Соколова О. Н. Проблемы и перспективы развития инновационного предпринимательства в Алтайском крае // Экономические науки. №40-2, 28.01.2016. - Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/4281>

2. Зарецкий Е. Рынок венчурных инвестиций. Венчурное предпринимательство. Финансовые вложения. // Новости и общество Экономика. July 20, 2014. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fb.ru/article/147141/ryinok-venchurnyih-investitsiy-venchurnoe-predprinimatelstvo-finansovye-vlojeniya>

3. Кулич М. В., Погребная Н. В. Политика импортозамещения в отечественной экономике: плюсы и минусы санкций. Материалы международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения». Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (Краснодар). 2016. - С. 47-52.

4. Мирошников, Д.М. Совершенствование инструментов реализации промышленной политики /Мирошников Д.М., Бунчиков О.Н., Гайдук В.И., Бунчикова Е.В., Гайдук Н.В.// Монография. Краснодар, 2014.

5. Молчан А.С., Погребная Н.В., Сурнина Ю.В. Российская сфера НИОКР: современные инвестиционные реалии // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. - Краснодар: КубГАУ, 2016. - №09(123). - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/09/pdf/104.pdf>

6. Сергеев Е.Г. Новая индустриализация России как альтернатива её крушению. - Монреаль: Accent Graphics communications, 2016.- 180 с.

7. Трубилин А.И. Коммерческая деятельность./ В.В. Березенков, А.И. Трубилин, В.И. Гайдук, П.В. Михайлушкин // Москва, 2011.

8. MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка: Обзор венчурной индустрии России за 2015 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.rvc.ru/upload/> (дата обращения: 10.10.2016).

Gayduk V.I.*Dr. Econ. Sci., Professor,
Kuban State Agrarian University***Sirotkin V.A.***Cand. Econ. Sci., Assistant,
Kuban State Agrarian University***Kondrashova A.V.***Cand. Econ. Sci., Senior lecturer,
Kuban State Agrarian University***Гайдук Владимир Иванович,***доктор экон. наук, профессор**Кубанский государственный аграрный университет***Сироткин Владимир Александрович,***канд. экон. наук, ассистент**Кубанский государственный аграрный университет***Кондрашова Анна Викторовна,***к.э.н., старший преподаватель**Кубанский государственный аграрный университет*

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА INVESTMENTS AS FACTOR OF INCREASE IN EFFICIENCY OF MILK PRODUCTION AND PROCESSING

Summary. Trends and problems of expansion of milk production and processing enterprises of Russia and Krasnodar region are defined. Further development of the dairy business should be at the expense of attraction of investment resources. Reserves of efficiency growth of the investigated industry on the basis of intensification of production and technological processes are allocated. The promising directions of improving the milk production with the use of resource-saving technologies in milk processing enterprises and agricultural farms are assessed. Improving the interrelationship between the chain "production – processing – realization" allows producers to react to external competition quickly and to create and implement strategic decisions within available resources.

Key words: investments, milk, efficiency, intensification, production, milk processing.

Аннотация: Определены тенденции и проблемы расширения объемов производства и переработки молока на предприятиях России и Краснодарского края. Дальнейшее развитие молочного бизнеса должно осуществляться за счет привлечения инвестиционных ресурсов. Выделены резервы роста эффективности исследуемой отрасли на основе интенсификации производственно-технологических процессов. Определены перспективные направления совершенствования производства молока с использованием инновационных ресурсосберегающих технологий в аграрных хозяйствах и на молокоперерабатывающих предприятиях. Совершенствование взаимосвязей вдоль цепочки «производство – переработка – реализация» позволит результативно реагировать товаропроизводителям на внешнюю конкуренцию, формировать и реализовывать стратегические решения в рамках имеющихся ресурсов.

Ключевые слова: инвестиции, молоко, эффективность, интенсификация, производство, переработка молока.

Постановка проблемы. Обеспечение высоких темпов развития и роста конкурентоспособности производства и переработки молока в долгосрочной перспективе предопределяются уровнем инвестиционной активности. В условиях конкурентной среды важнейшим фактором максимизации прибыли являются инвестиции, которые позволяют модернизировать материально-техническую базу, проводить реконструкцию производственных мощностей предприятий. Однако в аграрном секторе экономики вопрос об инвестиционных вложениях является трудно решаемой задачей. Разработка и освоение инвестиционных проектов позволяют преодолеть техническую и технологическую отсталость сельскохозяйственных организаций, низкую производительность труда, высокую ресурсозатратность и, как след-

ствие, снижение конкурентоспособности отечественной молочной продукции.

Анализ последних исследований и публикаций. Аспекты роста экономической эффективности производства и переработки молока представлены в работах И.А. Алтухова, Е. И. Артемовой, А. А. Багмута, Ю. И. Бершицкого, В. Ф. Бирмана, Е. Н. Белкиной, И. Н. Буробкина, Л. С. Буценко, А. С. Всяких, С. А. Данкверт, Н. В. Климовой, Н. М. Морозова, П. Н. Прохоренко, Т. А. Терещенко, В. И. Фисинин, М.Ю. Цыпкина и др. Факторы и приоритетные направления повышения результативности исследуемой отрасли остаются весьма дискуссионными в условиях повышенных экономических рисков, отсутствия наложенного механизма взаимоотношений между производителями и переработчиками молока. Это объясняет необходимость уточнения направлений

повышения эффективности производства и переработки молока, что определило цель исследования.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В настоящее время устойчивое развитие российского молочнопродуктового сектора осложняется из-за воздействия ряда экономическо-политических процессов: введение экономических санкций ЕС, снижение темпов интенсификации производства, финансовая неустойчивость товаропроизводителей и переработчиков молока. Сложившаяся ситуация на рынке обуславливает необходимость поиска приоритетных направлений совершенствования функционирования отрасли и повышения результативности производственной деятельности.

Цель статьи. Целью работы является разработка рекомендаций по повышению эффективности производства и переработки молока на основе активизации инвестиционных инновационных процессов.

Изложение основного материала. На протяжении последних лет в России спрос на молочную продукцию стабильно поддерживается на достаточно высоком уровне. Страна входит в десятку мировых потребителей молока и молочных продуктов. Тем не менее, потребность населения в полном объеме не удовлетворяется. Ведь в 2015 г. ежегодное душевое потребление молока и молочной продукции составило только 239 кг при норме 320-340 кг. За рубежом показатель существенно выше: в США – 271 кг, Германии – 256 кг, Дании – 282 кг, Польше – 289 кг, Нидерландах – 349 кг, Финляндии – 460 кг [1]. Если сравнивать потребление молока в странах СНГ, то только в Республике Беларусь уровень выше, чем в России (260 кг).

За последние годы существенных изменений в объемах производства и импорта не наблюдалось (рис. 1).

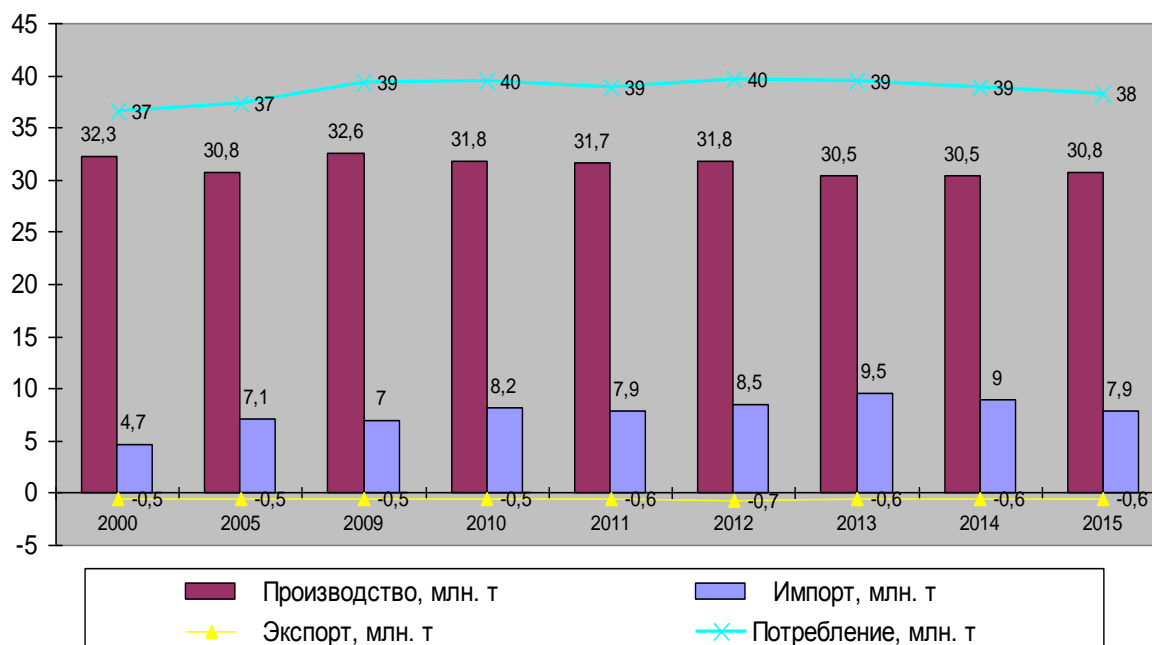


Рис. 1 – Баланс потребления молока и молочной продукции в России [1]

Существенная часть внутреннего потребления молока и молочной продукции обеспечивается за счет импорта (в 2015 г. – 21%). Особенно это касается продукции с высокой ценой, которая не производится в России или выпускается в недостаточных объемах. Существующий дисбаланс между растущим внутренним спросом российского рынка и отставанием по объемам и ассортименту производимой российскими предприятиями молочной продукции привел к существенному увеличению объемов импорта на протяжении последних лет. В этой связи приобретают актуальность вопросы обеспечения продовольственной безопасности, как составной части национальной безопасности страны. Основное условие ее достижения является не

только эффективная работа отраслей сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, инфраструктуры, но и улучшение экономического благополучия государства. Уровень продовольственной безопасности рассчитывается как доля отечественной агропродовольственной продукции к объему товарных ресурсов внутреннего рынка (с учетом переходящих запасов). Считается, что для молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) показатель должен быть не менее 90%.

В России в 2010 г. уровень самообеспеченности молоком и молочной продукцией, как соотношение производства к внутреннему потреблению с учетом потерь, достиг только 88%, в 2015 г. возрос до 90% (рис. 2).

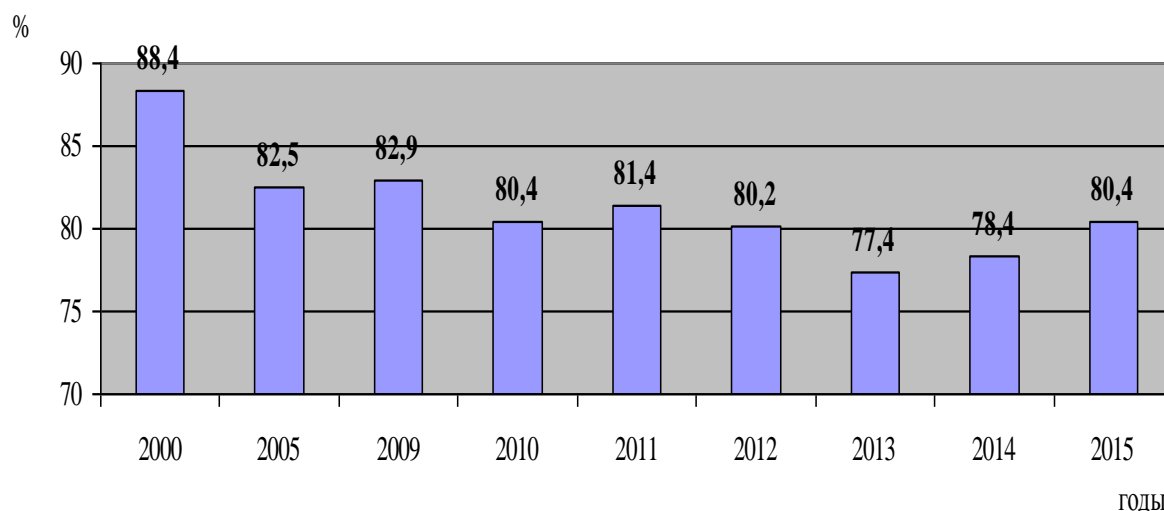


Рис. 2 – Уровень самообеспечения молока и молочной продукции в России [1]

Тем не менее, в настоящее время отечественные производители молока не способны в полной мере удовлетворить потребности рынка, что обуславливает присутствие на российском рынке значительного количества импортной продукции. Доля импорта на рынке молока достигает 19%. Правда, если считать отдельно сыры и масло, то все будет не так здорово – в этой области доля импорта составляет 40%.

В результате аграрных преобразований молочное скотоводство, как и многие другие отрасли сельского хозяйства, оказались в кризисном состоянии (табл. 1) В 2010-2015 гг поголовье коров снизилось почти на 5%, в сельскохозяйственных организациях – на 12%. В исследуемом периоде объем производства молока незначительно сократился, и только в сельскохозяйственных организациях возрос на 3%. В фермерских хозяйствах показатель увеличился на 37%.

Таблица 1.

Развитие молочного скотоводства в Российской Федерации

Показатель	Годы						2015 г. в % к	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010г.	2014 г.
Поголовье коров, тыс. гол.								
Хозяйства всех категорий	8844	8976	8859	8661	8531	8408	95,1	98,6
Сельскохозяйственные организации	3713	3712	3640	3533	3440	3387	91,2	98,5
Хозяйства населения	4412	4399	4240	4089	4005	3882	88,0	96,9
Фермерские хозяйства	719	864	979	1040	1086	1139	158,4	104,8
Валовое производство, тыс. т								
Хозяйства всех категорий	31847	31646	31756	30529	30791	30781	96,7	100,0
Сельскохозяйственные организации	14313	14395	14752	14047	14364	14713	102,8	102,4
Хозяйства населения	16050	15725	15284	14678	14508	14033	87,4	96,7
Фермерские хозяйства	1484	1525	1719	1804	1918	2035	137,1	106,1
Удой молока на одну корову в год, кг								
Хозяйства всех категорий	3776	3851	3898	3893	4021	4134	109,5	102,8
Сельскохозяйственные организации	4189	4306	4521	4519	4841	5140	122,7	106,2
Хозяйства населения	3510	3553	3486	3496	3501	3500	99,7	100,0
Фермерские хозяйства	3291	3360	3372	3323	3450	3465	105,3	100,4

Однако рост объемов производства молока в фермерских хозяйствах не способен повлиять на общероссийскую ситуацию, поскольку удельный вес этой категории хозяйств в структуре незначителен (в 2015 г. – 6%) (рис. 3).

За последние пять лет молочная продуктивность коров возросла на 10% в целом по стране,

хотя резервы роста как за счет породного обновления стада, так и улучшения использования имеющихся пород на основе укрепления кормовой базы значительны. Варьирование поголовья, продуктивности коров, объемов выпуска молока указывают также на необходимость восстановления

крупнотоварного производства, организацию заготовок молока в ЛПХ.

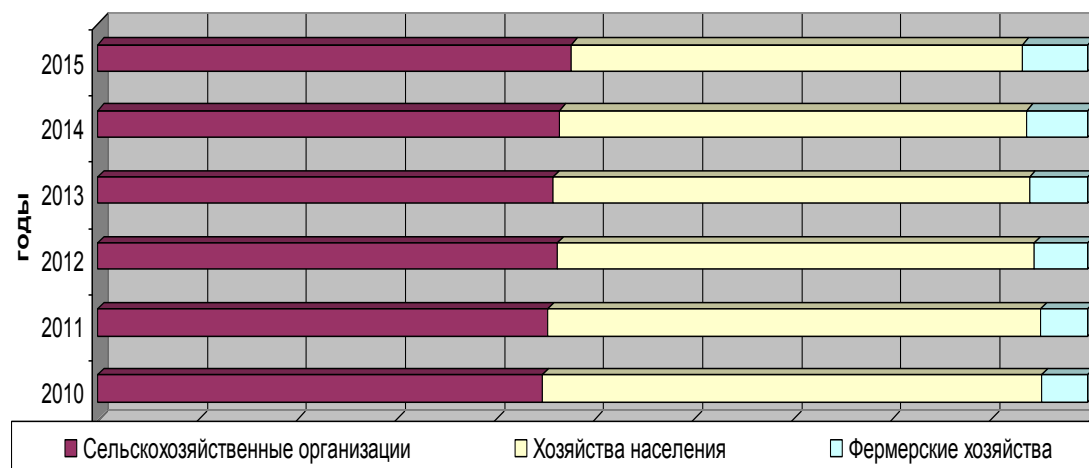


Рис. 3 – Структура российского производства молока по категориям хозяйств, %

Большее значение в снабжении населения молоком и продуктами переработки отводится Краснодарскому краю. Регион занимает третье место в стране по объемам производства молока (в 2015 г. – 1328 тыс. т). Основная доля произведенного мо-

лока приходится на сельскохозяйственные организации – до 64%. В регионе наблюдаются тенденции, присущие и России в целом: снижение поголовья молочного стада и объемов производства (табл. 2).

Таблица 2.

Развитие молочного скотоводства в Краснодарском крае

Показатель	Годы						2015 г. в % к	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010 г.	2014 г.
Поголовье коров, тыс. гол.								
Хозяйства всех категорий	259	255	241	225	218,2	216,0	83,4	99,0
Сельскохозяйственные организации	164	161	152	140	135,5	135,0	82,3	99,6
Хозяйства населения	83	81	75	70	67,1	66,0	79,5	98,3
Фермерские хозяйства	12	13	14	15	15,6	15,7	130,8	101,0
Валовое производство, тыс. т								
Хозяйства всех категорий	1397	1377	1389	1319	1302,1	1328,2	95,1	102,0
Сельскохозяйственные организации	870	851	874	825	821,9	851	97,8	103,5
Хозяйства населения	467	457	441	414	394,6	387	82,9	98,1
Фермерские хозяйства	60	69	74	81	85,6	90,1	150,2	105,3
Удой молока на одну корову в год, кг								
Хозяйства всех категорий	5 419	5 468	5 714	5 822	6052	6247	115,3	103,2
Сельскохозяйственные организации	5451	5519	5889	6017	6379	6624	121,5	103,8

В 2010-2015 гг поголовье коров во всех категориях хозяйств снизилось на 17%, валовой объем производства молока незначительно изменился. Примечательно, что за исследуемый период молочная продуктивность возросла на 31%, хотя генетический потенциал молочных пород используется лишь на 60-65%.

Анализ баланса молока и молочных продуктов в Краснодарском крае свидетельствует, что ресурсы увеличиваются ежегодно за счет собственного производства и импорта (рис. 4). Однако темпы роста импорта превышают темпы роста

регионального производства. Доля импорта молока и молочной продукции в товарных ресурсах возросла с 16% в 2010 г. до 30% в 2015 г. Объемы производства и импорта обеспечили душевое потребление на уровне 224 кг/год, что составляет только 70% от рекомендуемой медицинской нормы. В результате в Краснодарском крае уровень самообеспеченности молоком и молочными продуктами значительно выше, чем по стране, однако имеет тенденцию к снижению за счет роста импорта (в 2010 г. – 108%, в 2014 г. – 98%).

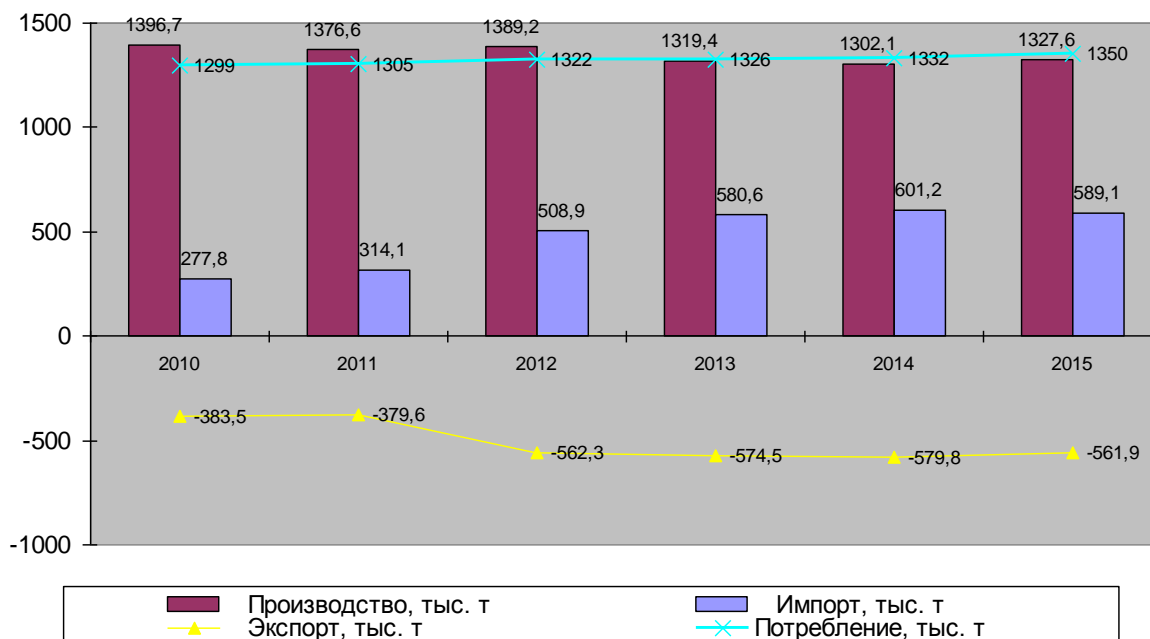


Рис. 4 – Баланс молока и молочной продукции в Краснодарском крае

В регионе имеются значительные резервы роста объемов производства молока за счет породного обновления стада и улучшения использования имеющихся пород на основе укрепления кормовой базы. Так, в хозяйствах Краснодарского края выращивают преимущественно четыре породы молочного направления: красная степная (красная молочная), черно-пестрая, айрширская и швицкая. Наряду с чистопородным разведением применяется скрещивание, в результате создана высокопродуктивная группа животных, селекционная часть которых определена как «зональный тип».

В настоящее время в хозяйствах региона наметилась тенденция роста молочной продуктивности за счет приобретения импортного скота и голштинизации красной степной породы с применением поглотительного скрещивания. Увеличение продуктивности сопровождается совершенствованием технической базы молочного скотоводства за счет внедрения зарубежных систем машинного доения, использования доильных залов в сочетании с беспривязным содержанием коров или его разновидностью – боксовым содержанием.

Наряду с положительными тенденциями в развитии отрасли, выявляется ряд резервов организационно-технологического и экономического порядка. В организационно-технологическом плане основным недостатком является неполная укомплектованность ферм поголовьем молочного скота в рамках нормативной мощности систем машинного доения и кормораздаточной техники. Нормы обслуживания коров в процессе доения не в полной мере отвечают оптимальным параметрам, что увеличивает время нахождения коров в доильном зале и снижает производительность труда.

На эффективность производства и реализации молока воздействует ряд факторов: организационно-экономические, технико-технологические и экологические. Так, в структуре производственной себестоимости молока отражается диспаритет цен на выпускаемую продукцию и привлеченные материально-технические ресурсы. Если за последние пять лет в Краснодарском крае цены на молоко выросли в 2,4 раза, то на смазочные материалы – в 2,6 раза, минеральные удобрения и гербициды – в 3,1 раза, комбикорма для крупного рогатого скота – в 3,4 раза, на электроэнергию – в 2,8 раза. Низкая доля затрат на заработную плату с преобладанием расходов на корма свидетельствует также об имеющихся диспропорциях.

Таким образом, к основным факторам, влияющим на уровень производственной рентабельности молока, относятся: генетический потенциал молочной продуктивности; сбалансированность рационов кормления; заготовка высококачественных кормов; соблюдение технологии содержания и доения коров; интенсивное выращивание ремонтного молодняка.

Развитие производственно-технологического потенциала предприятий исследуемого сектора возможно на основе интеграции и кооперации, улучшения инфраструктуры, совершенствования организационных форм производства и маркетинга, организации и оплаты труда и др.

За годы реформ в Краснодарском крае инвестиции в основной капитал исследуемой отрасли значительно снизились, уменьшилась рентабельность производства (рис. 5), что способствовало снижению темпов технико-технологической модернизации.

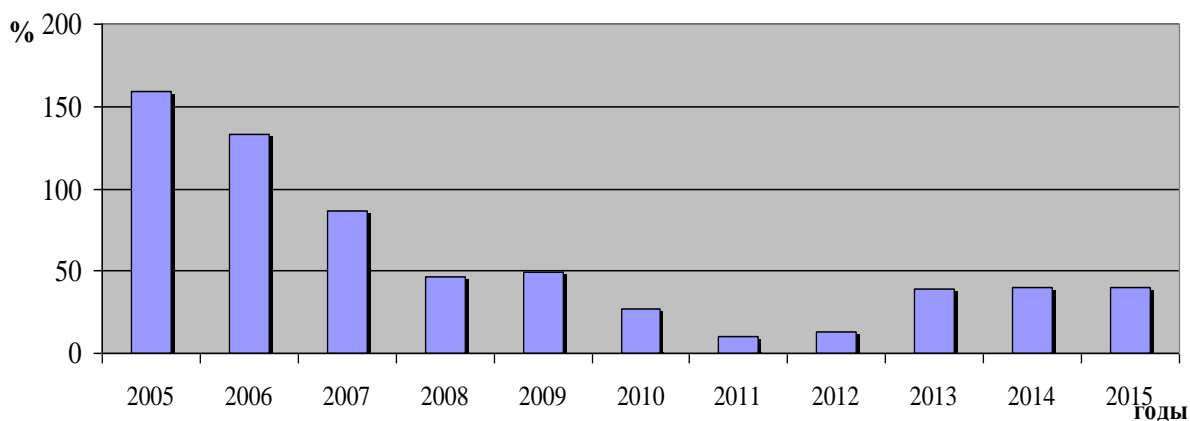


Рис. 5 – Динамика эффективности производства и реализации молока в сельскохозяйственных организациях региона

Отрасль продолжает оставаться низко рентабельной, имеется нечетко выраженная тенденция снижения экономической эффективности ввиду опережающих темпов роста полных затрат над темпами роста цен. Считаем, что качественное развитие возможно при активизации инвестиционной деятельности, способствующей снижению импортозависимости при формировании и воспроизводстве высокопродуктивного молочного стада. В регионе не хватает технологически современных комбикормовых предприятий. Рост продуктивности ограничивается недостаточно высоким качеством отечественных комбикормов для молочного скота. На многих аграрных предприятиях Краснодарского края функционируют сертифицированные цеха, которые ориентированы на производство полноценных белково-витаминных, минеральных концентратов, премиксов, комбикормов-концентратов. Однако зачастую хозяйства производят кормовые смеси, которые не способствуют сопротивляемости животных к заболеваниям, снижают сохранность поголовья.

Развитие исследуемой отрасли возможно с использованием внутрипроизводственных резервов, которые связаны с освоением инновационных технологий, улучшением обеспеченности основными и оборотными средствами [2, 3, 4]. Важно сосредоточиться на приоритетах, позволяющих повысить качество комбикормов для молочного скота, снизить удельные производственные затра-

ты в молочном скотоводстве, обеспечить своевременную отдачу вложенных ресурсов. Основной проблемой в молочном скотоводстве Краснодарского края является то, что в сельскохозяйственных организациях нет возможности качественно подготавливать полноценные по питательной ценности корма, отвечающие зоотехническим требованиям для всех возрастных групп животных.

В хозяйствах отсутствуют собственные кормоцеха и хранилища для сочных кормов и комбинированного силоса. Витаминная мука заготавливается не в полном объеме, а структура и размеры посевных площадей для нужд животноводства не удовлетворяют оптимальным параметрам. С учетом ожидаемого роста потребности молочного скотоводства Краснодарского края в сбалансированных кормах и исходя из поставленных задач государства по ускоренному развитию отрасли имеющиеся в регионе комбикормовые заводы и цеха не покрывают возрастающие нужды в качественной комбикормовой продукции.

К приоритетным путям развития молочно-продуктового сектора следует отнести инвестиции в совершенствование материально-технической базы товаропроизводителей, инновационные приемы и технологии [5, 6, 7]. Перспективным направлением является применение ресурсосберегающих технологий в кормопроизводстве, что позволит обеспечить высокую конверсию корма, рост молочной продуктивности (рис. 6).

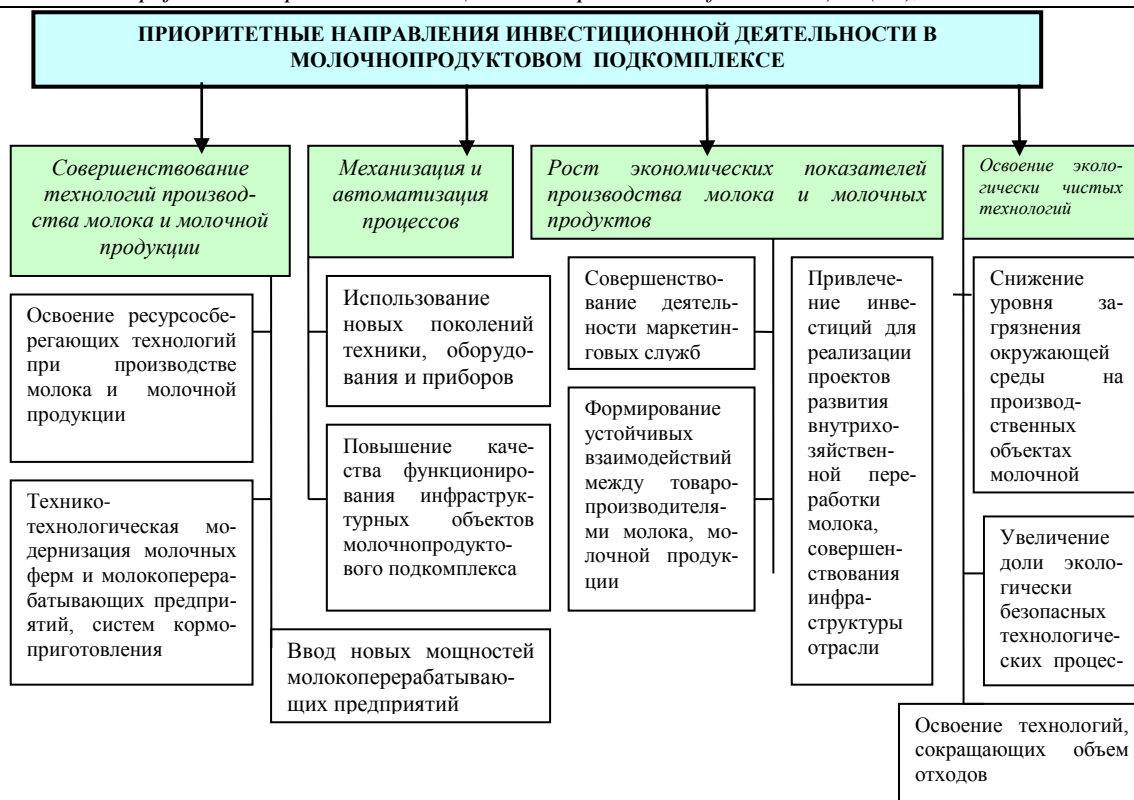


Рис. 6 – Приоритетные направления инвестиционной деятельности в молочнопродуктовом подкомплексе [2]

Выводы и предложения. Выявлены резервы расширения объемов производства молочной продукции за счет организации внутрихозяйственной промышленной переработки молока. Улучшение взаимоотношений предприятий в рамках технологической цепочки «производство – переработка – реализация» способствует быстрому реагированию товаропроизводителей на внешнюю конкуренцию, формированию и реализации стратегических решений для лучшего использования ресурсов.

Список литературы:

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. Сироткин В. А. Направления повышения экономической эффективности производства и переработки молока в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края [Текст]: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 [Место защиты: ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»]. – Краснодар, 2016. – 134 с.
3. Гайдук В. И. Эффективность и конкурентоспособность производства и реализации молока в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края : монография / В. И. Гайдук, В. И. Березенков, Е. А. Шибанихин и др. – Краснодар : Атри, 2010. – 259 с.
4. Кондрашова А. В. Государственная поддержка молочнопродуктового подкомплекса как фактор повышения его конкурентоспособности / А. В. Кондрашова, В. А. Сироткин, В. А. Бронченко и др. – Материалы Междунар. студен. науч. конф. по экономике «Институциональная трансформация экономики». – Краснодар : КубГАУ, 2013. – С. 54–59.
5. Российская экономическая модель-4: глобализация и экономическая независимость: монография / под ред. А. И. Трубилина, Н. В. Гайдук. – Краснодар : Просвещение-Юг, 2015. – 429 с.
6. Гайдук В. И. Эффективность государственной поддержки животноводства на Кубани / В. И. Гайдук // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 4. – С. 16–19.
7. Сироткин В. А. Интенсификация и эффективность производства как факторы обеспечения расширенного воспроизводства в молочнопродуктовом подкомплексе АПК / В. А. Сироткин, Е. А. Шибанихин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 107. – С. 1141–1154. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/75.pdf>

Кравченко Ольга,
Харьковский национальный
технический университет сельского хозяйства
имени Петра Василенка, Институт бизнеса и менеджмента,
доцент, кандидат экономических наук,
Аманов Батыр
Харьковский национальный
технический университет сельского хозяйства
имени Петра Василенка, аспирант

ДИНАМИКА ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Аннотация: В структуре денежных расходов домохозяйств Украины более 50 % приходится на продукты питания, в том числе до 23 % на животноводческую продукцию. С ростом цен реализации данной продукции снижается реальный финансовый результат производителей и уровень потребления населением мясомолочной и рыбной продукции, одновременно не происходит простого воспроизводства аграрного бизнеса. Авторы пришли к выводу, что необходимо корректировать финансовый результат аграрных предприятий на совокупный индекс роста затрат на производство сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: динамика цен, денежные расходы, животноводческая продукция, реальный финансовый результат.

Основные показатели социально-экономического развития страны отображают уровень жизни населения. Устойчивое же социально-экономическое развитие предполагает закономерный процесс количественных и качественных изменений в пределах экономической системы.

Постановка проблемы заключается в том, что на сегодня в Украине существенно ухудшились основные социально-экономические показатели. Особенно это касается, с одной стороны, населения, с его уровнем достаточности и сбалансированности потребления продуктов питания, а именно животноводческой продукции; с другой стороны – производителей продукции животноводства. Поскольку при одновременном значительном росте цен реализации мясомолочной и рыбной продукции снижается потребление этой продукции населением и не наблюдается в полной мере воспроизводственный процесс в сельском хозяйстве.

Целью статьи является проанализировать динамику цен на продукцию животноводства, определить реальный финансовый результат деятельности производителей продукции животноводства Украины и выявить факторы влияющие на воспроизводственный процесс.

Согласно данным Euromonitor International [1] в 2015 году процент потребительских расходов на продукты питания, алкогольные напитки и табач-

ные изделия, которые были израсходованы домохозяйствами отдельных стран, варьирует от восьми (тройка лидеров: США – 8,4 %, Сингапур – 8,6 %, Великобритания – 12,1 %) и до шестидесяти (Камерун – 47,7 %, Кения – 50 % и Нигерия – 57,7 %). Украина входит в десятку стран мира с максимальным процентом денежных затрат на продукты питания, алкоголь и табачные изделия (рисунок 1).

Среднестатистическая семья в Украине от 50 до 55 % денежных средств тратит на продовольственные товары и питание вне дома [2]. Для справки: в Китае и Индии на питание приходится от 28 % до 33 % потребительских расходов.

Более того, из 100 % денежных затрат на питание в Украине 44 % приходится расходов на животноводческую продукцию (на мясомолочную, рыбную продукцию и яйца куриные).

Главной причиной большого процента денежных расходов на питание является низкая покупательная способность населения страны. Именно реальный имеющийся доход населения характеризует платежеспособность номинального дохода граждан. Так, размер реального дохода зависит от размера номинального дохода, изменения цен на потребительские товары и услуги, а также размера налогов и обязательных платежей.

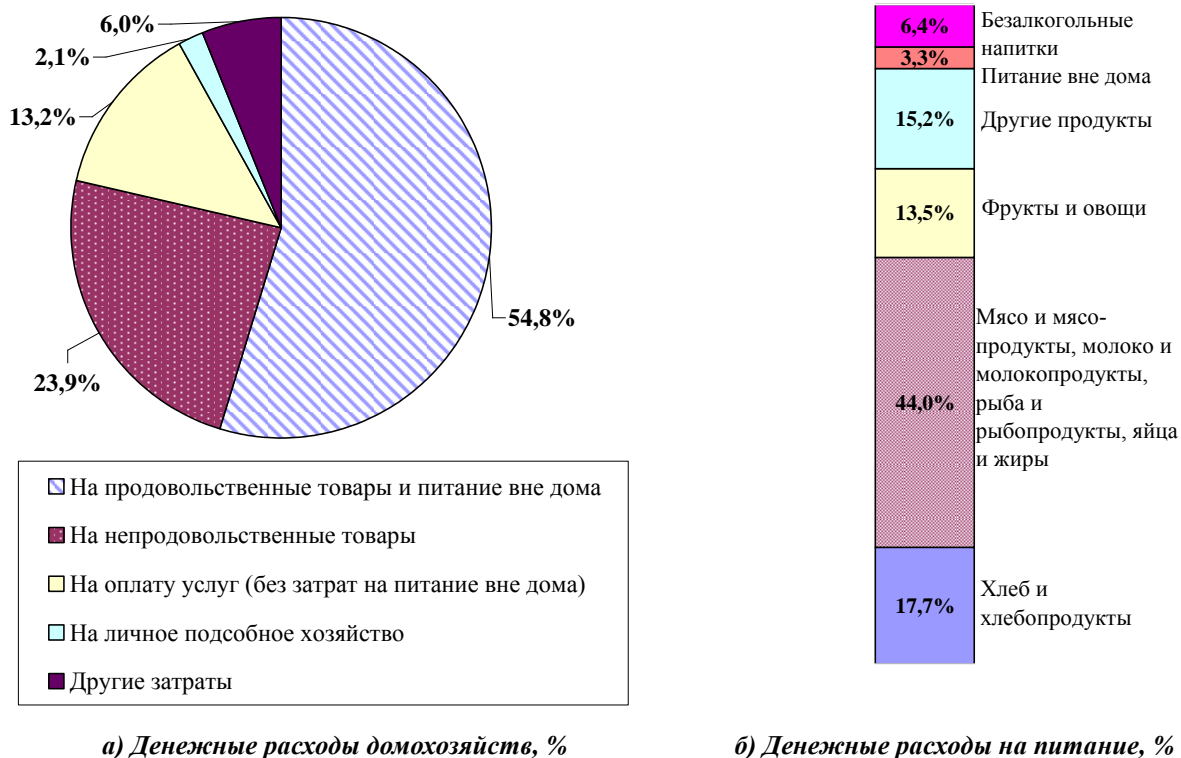


Рис. 1. Структура денежных расходов домохозяйств Украины в 2015 году

На рисунке 2 представлено динамику индексов некоторых социально-экономических показателей страны. Так, индекс реального имеющегося дохода населения в 2014 и 2015 годах значительно уменьшился до 88,5 % и 77,8 % соответственно. Одновременно индекс роста цен на продукцию

животноводства (на которую в структуре денежных расходов домохозяйств приходится до 23 %) превысил 119 % (2014 г.) и 141 % (2015 г.). Как следствие – индекс потребительских цен приблизился до 149 % за результатами 2015 года [3].

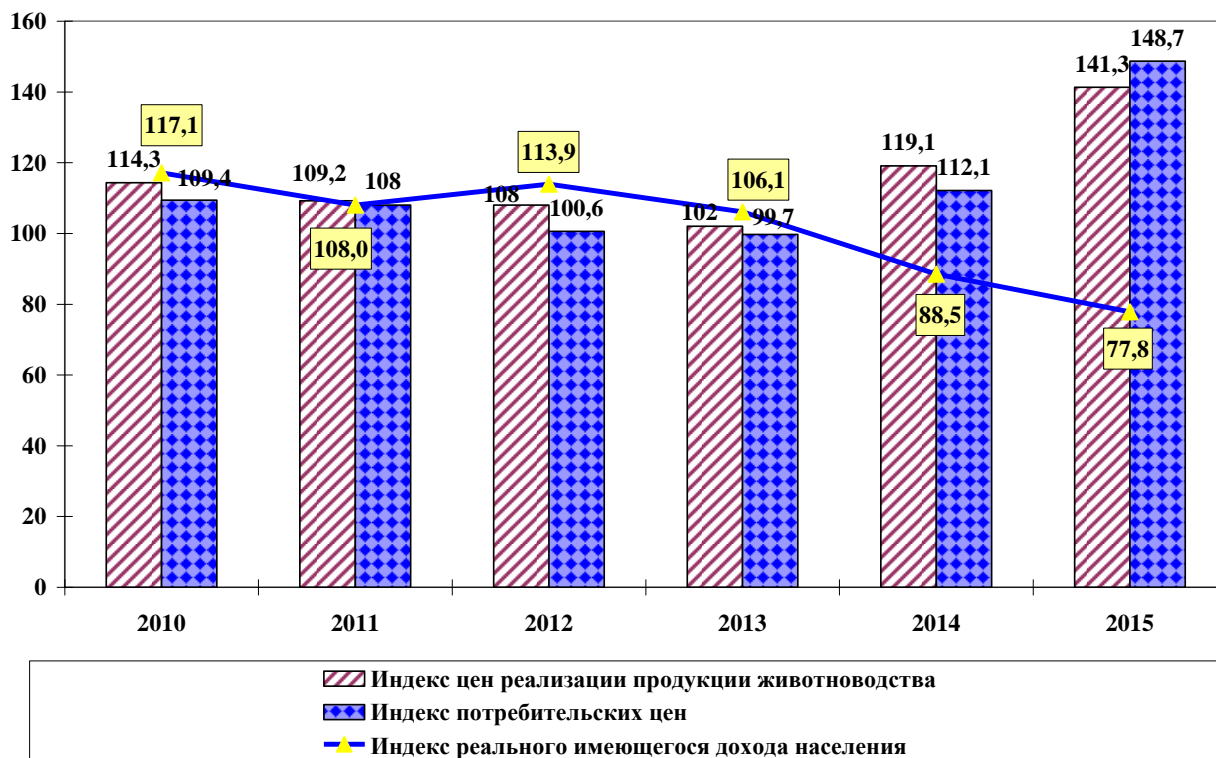


Рис. 2. Индексы основных социально-экономических показателей Украины в 2010-2015 годах, в % до предыдущего года

Показателем состояния здоровья нации является уровень достаточности и сбалансированности потребления продуктов питания. Реальное снижение платежеспособности населения привело к снижению уровня потребления основных продуктов питания, особенно мяса всех видов, молока, рыбы и яиц (рисунок 3).

Согласно фактическому уровню потребления по четырем из десяти главных продуктов питания наблюдается недоедание. А именно, потребление животноводческой продукции существенно меньше рациональных норм. Индикатор достаточности

составляет: по мясу и мясопродуктам – 0,638; по молоку и молокопродуктам – 0,553; по рыбе и рыбопродуктам – 0,450, по потреблению яиц куриных – 0,983.

Именно доступность для каждого жителя страны безопасных продуктов питания в объемах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления, необходимых для активного и здорового образа жизни отображает продовольственную безопасность страны и здоровье нации.

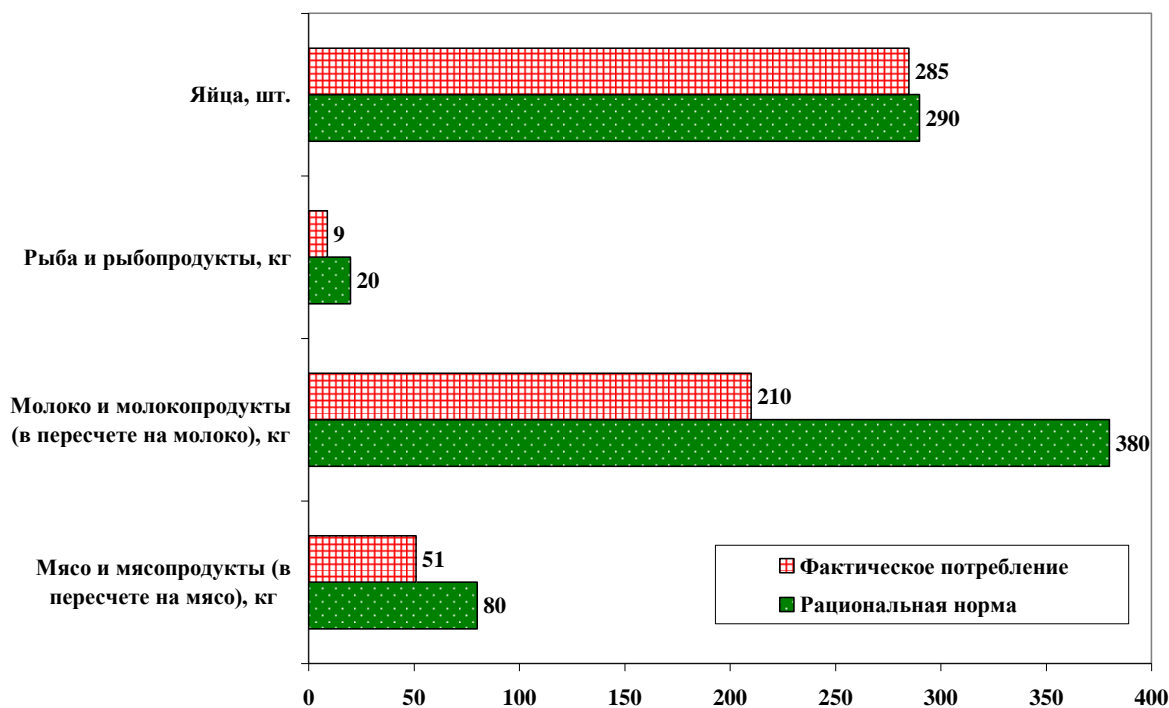


Рис. 3. Потребление животноводческой продукции в Украине в 2015 году, кг (шт.) на одну особу

Причинами недопотребления животноводческой продукции являются, кроме низкой платежеспособности населения, особенности условий рынка, в которых функционируют производители продукции животноводства.

В Украине 55,1 % сырой мясомолочной продукции производится населением по технологии конца 19-го века, преимущественно вручную с большими трудовыми, энергетическими и финансовыми затратами (на начало 2016 года зарегистрировано 4,1 миллиона личных крестьянских хозяйств). И только 44,9 % на предприятиях. Далее, произведенная в сыром виде продукция животноводства поступает на очень ограниченное количество перерабатывающих предприятий. Следовательно, непосредственно производителям не приходится самостоятельно, взвешено и обосновано, исходя из темпа роста затрат, и оптимальной эффективности для устойчивого развития, в том числе и сельских территорий, устанавливать цену на свою продукцию. Затем, перерабатывающие предприятия, закладывая собственную норму прибыли, позволяющую им воспроизводиться и развиваться, реализует готовый продукт в торговую сеть. Субъекты торговой сети, пользуясь тем, что

продают жизненно необходимую мясомолочную, рыбную продукцию, продают ее по цене не имеющую ничего общего с политикой «доступности» продуктов питания [4].

Таким образом, участниками движения животноводческой продукции в производственно-продовольственной цепи являются: сельскохозяйственные предприятия и хозяйства населения, перерабатывающие предприятия пищевой промышленности, субъекты розничной торговли и конечный потребитель – население страны, с его низким уровнем платежеспособности.

Анализ ситуации, относительно производства и потребления животноводческой продукции, свидетельствует о том, что кроме оценки уровня реальных доходов населения, необходимо также осуществлять реальную, с учетом влияния инфляционных процессов, оценку деятельности сельскохозяйственных предприятий. Поскольку временной лаг между двумя взаимосвязанными экономическими явлениями, одно из которых является «причиной» – осуществление затрат на производство, а второе – «следствием» – получение финансовых результатов, превышает один год. Другими словами производственный (операционный) цикл

в животноводстве – больше одного календарного года.

Так, продолжительность одного оборота оборотных активов в 2015 году в животноводстве составила 451 день (365 дней разделить на 0,81 оборот). Поскольку в год осуществляется 0,81 оборотов оборотных активов (55,2 млрд.грн. объема реализованной продукции разделить на 67,9 млрд.грн. стоимости оборотных активов) [5].

Исходя из одной из главных особенностей сельскохозяйственного производства, а именно длительности производственного цикла, нами было скорректировано полученный финансовый результат на размер совокупного индекса роста затрат на производство сельскохозяйственной продукции.

В таблице представлено абсолютный (чистая прибыль) и относительный (уровень рентабельности) финансовый результат деятельности сельскохозяйственных предприятий. Источником являются данные финансовой отчетности по предприятиям, основной вид экономической деятельности которых по КВЭД – 2010 Украины относится к группе 01.4 «Животноводство».

Реальная чистая прибыль и реальный уровень рентабельности были рассчитаны путем деления номинального значения показателей на совокупный индекс затрат на производство продукции сельского хозяйства или, другими словами, на индекс изменения цен на приобретенные ресурсы сельскохозяйственными производителями.

Таблица

Финансовый результат деятельности предприятий по производству продукции животноводства Украины за 2010-2015 годы

Показатель	Года						Изменения в 2015г. по сравнению с: (±; %)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2013
1. Совокупный индекс затрат на производство сельскохозяйственной продукции, в % до предыдущего года	116,9	117	106,8	101	117,9	150	+33,1 п.п.	+49,0 п.п.
2. Чистая прибыль предприятий, млн.грн:								
- номинально	4031	4294,7	6823,3	6274,1	6928,2	13742,2	340,9	219,0
- реально	3448,2	3670,7	6388,9	6212,0	5876,3	9161,5	265,7	147,5
3. Уровень рентабельности всей деятельности, %:								
- номинально	15,1	14,9	22,7	19,9	17,5	25,4	+10,3 п.п.	+5,5 п.п.
- реально	12,9	12,7	21,3	19,7	14,8	16,9	+4,0 п.п.	-2,8 п.п.

Разработано автором по данным Государственной службы статистики Украины [5]

Полученный показатель, на наш взгляд, отображает реальные финансовые возможности предприятий, что анализируются. Совокупный индекс затрат является важнейшим показателем, характеризующим инфляционные процессы в аграрном бизнесе. Следовательно, он должен использоваться для решения многих вопросов государственной аграрной политики, для анализа и формирования ценовой политики на рынке продукции сельского хозяйства, и главное, для пересмотра размеров денежных доходов предприятий, а также определения индекса паритета с целью государственного регулирования пропорциональности в развитии сельского хозяйства и промышленности.

Так, например, по результатам деятельности производителей продукции животноводства в 2015 году было получено чистой прибыли 13,7 млрд.грн., что за последние 3 года увеличено в 2,2 раза (номинально). Если полученный результат

скорректировать на размер совокупного индекса роста затрат, тем самым очистит финансовый результат от влияния инфляции, реальный размер чистой прибыли увеличиться только на 47,5 %.

Уровень рентабельности номинально за 3 года (2013-2015 гг.) увеличивается на 5,5 процентных пунктов до 25,4 %. Однако, скорректированный относительный показатель прибыльности уменьшается на 2,8 процентных пункта до 16,9 %.

В условиях рынка действует правило: инвестирование денежных средств оправдано лишь в том случае, если прибыльность вложений превышает темпы инфляции. В условиях работы сельскохозяйственных предприятий, особенно производителей продукции животноводства, это правило не работает. Здесь существует двойное влияние инфляции. Первое, когда производственный цикл более года. Второе, когда скорректированный уровень рентабельности (на индекс изменения цен на

приобретенные ресурсы сельхозпроизводителями) существенно меньший за уровень инфляцию. Полученный результат не позволяет осуществлять простое воспроизводство аграрного бизнеса.

Следующим этапом исследования стало определение реального (скорректированного) уровня рентабельности производства аграрными предприятиями основных видов продукции животноводства за три года (рисунок 4).

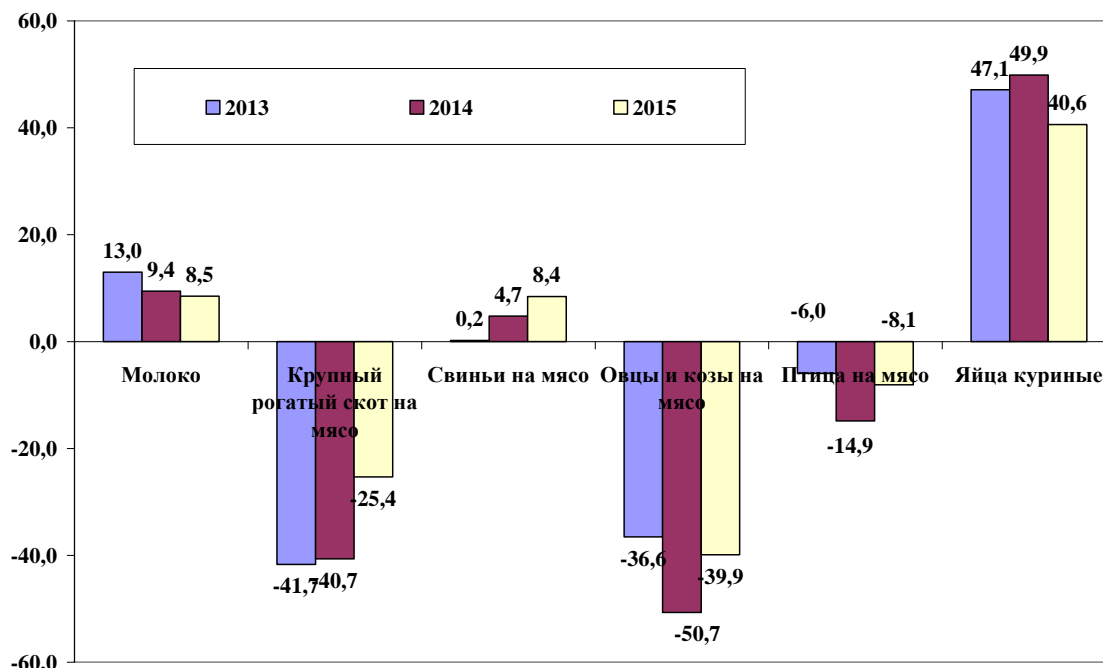


Рис. 4. Скорректированный уровень рентабельности продукции животноводства Украины в 2013-2015 годах

Как мы видим на рисунке 4, представленный финансовый результат аграрных предприятий-производителей продукции животноводства подтверждает невозможность эффективного, устойчивого и расширенного воспроизводства бизнеса, поскольку производство большей части видов продукции является убыточным.

Проведенные исследования показали, что:

- рост потребительских цен тесно связано с ростом цен на продукцию животноводства, поскольку до 23 % денежных расходов домохозяйств Украины приходится на товары животного происхождения;

- снижение платежеспособности населения, за счет роста цен на продукцию животноводства и снижения реальных доходов населения, привело к значительному недопотреблению последними мясомолочной и рыбной продукции;

- отсутствие корректировки реальных финансовых результатов аграрных предприятий (на размер совокупного индекса затрат на производство сельскохозяйственной продукции) приводит к необоснованному завышению размера прибыли и уровня рентабельности, к необъективной оценке платежеспособности и финансовой устойчивости, к невозможности накопления денежных средств для расширенного воспроизводства, реконструкции и материально-технического обновления отрасли;

- главное, производители продукции животноводства, имея позитивный финансовый результат, в действительности не могут увеличивать производство доступной по цене мясомолочной продукции за счет приобретения и внедрения новых технологий.

Литература:

1. Percent of consumer expenditures spent on food, alcoholic beverages, and tobacco that were consumed at home, by selected countries, 2015. Retrieved from <https://www.ers.usda.gov/data-products/food-expenditures.aspx>

2. Structure of money expenditure of households of Ukraine. Statistical publication «Expenditure and resources of households of Ukraine in 2015 year». Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Ukraine in the figures in 2015. Statistical Yearbook. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv, p. 239

4. Kravchenko O., and Amanov B. (2016). The role of pricing policy in ensuring the efficiency and sustainability of agricultural enterprises on the market of animal products. Actual problems of innovative economy, No 3, pp. 33-38.

5. Net profit (loss) and Profitability of enterprises by type of economic activity «Agriculture, forestry and fishing». Statistical publication «Activity of business entities», 2015. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>

Maksimova I.V.
doctor of economic Sciences, professor Department of Economics
and Finance, Volgograd Institute of management- the branch of Ranepa
Максимова И.В.

д.э.н, профессор кафедры экономики и финансов,
Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF SCIENTIFIC APPROACHES USED IN REGIONAL PLANNING
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Summary: The aim of research is the study of the scientific approach to improve the efficiency of planning in the region. The article provides a comparative characteristic of scientific approaches to support planning decisions: system approach, reproduction approach, communicative approach, an ecological approach, the normative approach and others. The study revealed the relevance of using a marketing approach, which is the best way to determine the planning objectives based on the level of satisfaction of needs, build more clearly the nature of the relationship between the individual subjects of the market, state regulation mechanisms.

Key words: regional planning; scientific approaches in planning; marketing approach in planning.

Аннотация: Целью исследования выступало обоснование научного подхода для повышения эффективности планирования в регионе. В статье приводится сравнительная характеристика научных подходов для обоснования плановых решений: системного подхода, воспроизводственного подхода, коммуникативного подхода, экологического подхода, нормативного подхода и др. В результате исследования раскрыта актуальность использования маркетингового подхода, который наилучшим образом позволяет определить задачи планирования исходя из уровня удовлетворения потребностей, более четко выстроить характер взаимоотношений между отдельными субъектами рынка, механизмы государственного регулирования.

Ключевые слова: региональное планирование; научные подходы в планировании; маркетинговый подход в планировании.

Организация и логика принятия управленческих решений в планировании определяется выбранным научным подходом. В системе регионального планирования можно выделить следующие основные научные подходы: системный, воспроизводственный, инновационно-технологический, коммуникативный, экологический, комплексный, интеграционный, функциональный, динамический, нормативный, количественный, процессный, административный, поведенческий, ситуационный, маркетинговый [1,6]. Наиболее пристальное внимание в рамках экономического планирования уделяется системному, воспроизводственному, комплексному, интеграционному, динамическому и нормативному подходам [7,10]. Однако однозначного ответа, – какой подход наиболее более целесообразен на современном этапе развития российской экономики, до настоящего времени нет, что обуславливает акту-

альность проведения специальных исследований.

Цель настоящего исследования – рассмотреть преимущества и недостатки научных подходов в планировании, для обоснования одного из них в качестве оптимального с учетом особенностей состояния и развития экономики российских регионов.

Для выбора оптимального подхода в региональном планировании, рассмотрим основные особенности научных подходов. Так, преимущество использования системного подхода в планировании состоит в возможности обоснования условий для саморазвития экономической системы. Поэтому основным механизмом достижения целей социально-экономического развития в этом случае, очевидно, выступает регулирование среды функционирования элементов хозяйственной системы (см. табл.).

Основные проблемы для решения в рамках научных подходов, используемых в обосновании плановых решений

Научный подход	Основная проблема для решения
Системный подход	Неэффективность связей и взаимодействий между отдельными элементами экономической системы
Воспроизводственный подход	Диспропорции, возникающие между производством, распределением, обменом и потреблением
Ресурсный подход	Неэффективное использование ресурсов региона
Инновационно-технологический подход	Необходимость инновационных преобразований в экономике
Экологический подход	Высокая степень техногенной нагрузки на территорию
Коммуникативный подход	Неэффективность коммуникаций
Комплексный подход	Неэффективность экономических, технологических, экологических, организационных, социальных и иных взаимозависимостей
Интеграционный подход	Низкий уровень развития взаимосвязей между субъектами хозяйственного планирования
Функциональный подход	Низкая экономическая эффективность производства
Динамический подход	Низкие темпы социально-экономического развития
Нормативный подход	Несоответствие фактических значений показателей (экономических, социальных, экологических и пр.) установленным нормативам
Маркетинговый подход	Низкий уровень развития рыночного потенциала

Выбор инструментов и методов регулирования определяется точностью определения связей и зависимостей. В условиях рынка данный подход, несомненно, выступает основным в планировании. Однако ценность использования подхода в современной практике управления осложняется тем, что результат социально-экономического развития в регионах РФ в настоящее время в значительной степени зависит от влияния макроэкономических факторов (экономических, политических, научно-технических, демографических и пр.), что, в частности, подтверждается сходством тенденций в изменении основных социально-экономических показателей в регионах РФ. Это понижает значение системного подхода в разработке планов социально-экономического развития в регионе.

Наиболее точно воспроизводственный подход можно проиллюстрировать высказыванием Маршаловой А. и Новоселова А.: «Воспроизводственный подход к управлению развитием общества означает необходимость установления непосредственных и косвенных взаимосвязей между всеми элементами общественной системы, исследования пропорций, при которых создаются условия для осуществления непрерывного воспроизводственного процесса, ориентированного на достижение определенных целей» [2, с.57]. Традиционно воспроизводственный подход, таким образом, предусматривает установление взаимосвязи между основными элементами региональной экономической системы, связывая их в единую цепь: производство, распределение, обмен и потребление. Основным механизмом достижения целей развития выступает здесь, по-видимому, регулирование пропорций производства, распределения и потребления. А основным критерием эффективности плана – пропорциональность темпов произ-

водства, распределения, обмена и потребления (см. табл.).

Особую роль воспроизводственного подхода многие исследователи связывают с существованием в настоящее время в регионах РФ воспроизводственных диспропорций [5, с.19-28]. Вместе с тем в рамках подхода характер взаимодействия отдельных элементов системы исследуется не с позиции развития рыночных отношений, а с позиции возобновления воспроизводственного процесса. Поэтому в условиях существования ситуации значительного спада производства практически во всех отраслях экономики регионов РФ использование воспроизводственного подхода затруднено. Кроме того, в условиях рынка региональную экономику необходимо рассматривать как часть рыночного пространства. В этой связи производство в регионе выступает только частью регионального предложения, а региональный спрос – частью совокупного спроса, необязательно удовлетворяемого за счет регионального производства. Поэтому подход не позволяет получить полного представления об объектах планирования и механизмах регулирования протекающих процессов.

Отличительной характеристикой ресурсного подхода выступает положение, что достижение целей социально-экономического развития зависит, главным образом, от наличия и разнообразия ресурсной базы регионов. Для генерации стойких конкурентных преимуществ региона предъявляются определенные требования к ресурсам: неимитируемость, гибкость использования, незаменимость, способность к увеличению выгоды на рынке. Безусловно, подход заслуживает внимания. Однако хозяйственная специализация большей части регионов РФ уже сложилась в «советский» период. Поэтому, по мнению автора, подход целесообразно использовать только для формирования

стратегии развития малоосвоенных территорий. Ограниченность возможностей использования подхода снижает его практическую значимость.

В основе инновационно-технологического подхода в управлении заложено проведение активной инновационной политики, что предполагает: директивно-правовое обеспечение инновационной деятельности; использование экономического механизма развития инноваций; формирование системы управления инновационным процессом. Принципиальное значение здесь имеет финансовая поддержка фундаментальной науки, базисных инноваций; развитие венчурного финансирования проектов малого и среднего инновационного бизнеса; содействие развитию научной и инновационной инфраструктуры; информационное и кадровое обеспечение научно-технической и инновационной деятельности; защита отечественных производителей инновационных продуктов от недобросовестной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках; охрана интеллектуальной собственности[5,11].

С учетом высокой степени морального и физического износа основных производственных фондов в отраслях экономики РФ данный подход заслуживает особого внимания. В то же время он требует вложения значительных государственных инвестиций, что в условиях ограниченного финансирования весьма затруднительно. Так, в настоящее время среднедушевой объем расходов в региональных бюджетах регионов РФ значительно отстает от экономически развитых стран мира. Например, в среднем в регионах РФ в 2016 г. он немного превышал одну тысячу долларов США[9]. Если сравнить этот показатель с аналогичным показателем в развитых странах мира, то по данным 2015 г., он был в 4 раз меньше, чем в США, в 1,4 раз меньше, чем в Великобритании, в 4,2 раза меньше, чем в Германии, и в 5 раз меньше, чем во Франции[8].

Отличительной особенностью коммуникативного подхода выступает обеспечение эффективности функционирования экономической системы за счет различного рода информации путем организации коммуникативного пространства (см. табл.). Реализация данного подхода предполагает отбор и аккумулирование информации из внешних по отношению к данной экономической системе источников: классификация, трансформация, обеспечение доступности информации; распространение и обмен информацией как внутри системы, так и вне ее; поиск эффективных способов, инструментов и механизмов интегрированной коммуникации; воплощение фирменной коммуникации в продуктах, услугах, документах, базах данных и программном обеспечении; создание, оценка и использование нематериальных активов[4]. Из описания подхода следует, что основной акцент сделан только на одном элементе системы управления – методах сбора, обработки и распространения информации. Среди недостатков подхода, по мнению автора, можно выделить преувеличение значения информации. Информация выступает лишь основанием в

обосновании управленческих решений. Кроме того, роль информации в управлении неизбежно снижается из-за динамичного развития факторов рыночной среды и последующего искажения (асимметричности) информации.

Актуальность вопросов рационального природопользования и охраны окружающей среды обусловило появление экологического подхода в управлении. В основе подхода – решение хозяйственных вопросов с учетом воздействия на окружающую среду. В современных условиях хозяйствования многие исследователи отмечают необходимость более широкого использования экологического подхода, который зародился в конце XX в. и иллюстрирует переход от антропоцентрического к биоцентрическому типу развития человечества. Эффективность процесса экологизации жизнедеятельности российского общества во многом зависит от уровня его соответствия современным методам и способам регулирования экономики. Следовательно, во всестороннем исследовании нуждаются проблемы, связанные с определением объекта, предмета, способов (методов) экологизации жизнедеятельности российского общества, результатов ее влияния на систему экономических отношений в целом, до сих пор не получившие своего завершеного институционального обоснования [3]. Низкая степень методологической проработки подхода снижает ценность его практического использования.

Комплексный подход основывается на экономических, технологических, экологических, организационных, социальных и иных взаимозависимостях, существующих в экономике региона, что создает предпосылки для решения сразу нескольких проблем в их взаимосвязи. Но игнорирование даже одной из возможных взаимосвязей приведет к тому, что цель плановой деятельности не будет достигнута. Поэтому в практике регионального экономического планирования комплексный подход выглядит несколько идеализированным. К недостаткам комплексного подхода можно отнести необходимость высокого объема финансирования. Но экономическая ситуация в регионах РФ не обеспечивает возможность реализации этого условия. Таким образом, недостаточное финансирование проектов регионального развития снижает практическую ценность комплексного подхода в решении конкретных задач. Более реальным в условиях сложившихся экономических условий является упорядочивание проблем в виде логической цепочки: рост производства; рост объемов продаж, рост прибыли предприятий, доходов в бюджет и заработной платы; рост уровня и качества жизни населения.

Интеграционный подход в управлении экономикой региона предполагает достижение целей главным образом за счет усиления взаимосвязей между отдельными элементами и подсистемами, между уровнями управления по вертикали (страна, регион, город, фирма), а также между субъектами управления по горизонтали (см. табл.). Термин «интеграция» означает углубление сотрудничества

субъектов управления, их объединение, усиление взаимодействия и взаимосвязей между компонентами системы. В данном случае интеграция между отдельными подсистемами и компонентами системы планирования обеспечивается углублением и конкретизацией взаимосвязей между ними, количественным выражением этих взаимосвязей. В рамках регионального планирования, где экономика представлена совокупностью взаимосвязанных отраслей специализации, вспомогательных и обслуживающих отраслей, интеграционный подход, несомненно, представляет интерес. Однако в этом случае основной целью планирования становится интеграция, которая выступает скорее инструментом, чем результатом экономического развития. По мнению автора, определенное значение интеграционный подход имеет не в стратегическом, а в тактическом региональном планировании, в разработке комплексных федеральных, межрегиональных и региональных целевых программ, что наиболее важно в условиях недостаточного количества источников финансирования подобных программ из бюджетов разных уровней.

В рамках функционального подхода цели планирования приобретают форму набора определенных характеристик, каждая из которых достигается в процессе реализации плана посредством использования определенного объема финансовых ресурсов. Другими словами, в основе реализации подхода лежит функционально-стоимостный анализ, который обеспечивает достижение полезного эффекта с минимумом экономических затрат (см. табл.). В то же время в условиях значительного дефицита финансовых ресурсов, достижение социальных целей развития возможно только при решении экономических проблем.

При использовании динамического подхода в планировании экономика региона рассматривается в диалектическом развитии, в причинно-следственных связях и соподчиненности. В этом случае проводится ретроспективный анализ за 5–10 и более лет и разрабатывается перспективный прогноз. Основное преимущество подхода – планирование экономического развития на основе анализа разнообразных факторов. Однако тенденции, имеющие даже устойчивый характер на протяжении длительного периода времени, в будущем могут иметь существенные изменения в характере и интенсивности проявления. Кроме того, использование прогноза основных социально-экономических показателей не увязывается с главной проблемой в социально-экономическом развитии страны, то есть с необходимостью развития рыночных отношений. Поэтому нивелирование основной проблемы усугубляет асимметрию в социально-экономическом развитии регионов РФ. Так, согласно имеющимся данным, разница между максимальным и минимальным значением показателя ВРП в регионах только одного федерального округа в разные годы может составлять несколько раз. Поэтому использование динамического подхода целесообразно в обосновании направлений развития в отдельных специализированных областях

(отраслях) с однородным характером факторных признаков.

Нормативный подход заключается в установлении нормативов по всем элементам плана: параметрам рынка, уровню социального развития, показателям качества и ресурсоемкости, охране окружающей среды и пр. Чем больше нормативов по каждому элементу, тем выше степень организации и автоматизации планирования, контроля выполнения планов. Нормативы должны устанавливаться по важнейшим элементам подсистем: целевой, обеспечивающей, управляемой, управляющей. Эти нормативы должны отвечать требованиям комплексности, эффективности, обоснованности, перспективности применения по масштабу и во времени, что обеспечить в управлении экономической системой весьма трудно. Более того, в результате влияния разнообразных факторов рыночной среды нормативы постоянно изменяются, что снижает ценность данного подхода. Поэтому использование нормативного метода в региональном планировании имеет существенные ограничения (в основном для обоснования отраслевых пропорций выпуска по цепочке производственного цикла). Это, в частности, иллюстрируют данные, характеризующие разницу между специально обоснованными нормативными и фактическими значениями объема среднелетнего потребления продукции по некоторым товарным группам в регионах РФ.

Анализ других подходов – процессного, количественного, административного, поведенческого, ситуационного – также демонстрирует необходимость их существенной модификации для наиболее полного отражения сущности взаимоотношений, возникающих между субъектами рынка. В качестве наиболее перспективного направления в совершенствовании регионального экономического планирования автор работы видит расширение использования рыночного подхода. Данный научный подход чаще всего называется маркетинговым подходом.

Необходимость использования рыночного или маркетингового подхода диктуется законами рынка, самой логикой развития рыночных процессов и их влиянием на развитие экономики. Только в условиях рынка, где основой становится частная собственность на средства производства, удовлетворение потребностей, как смысл функционирования экономики, получает свое истинное значение. Жизнедеятельность общества, всестороннее и полное развитие каждой личности становится основной миссией хозяйствующих субъектов. Соответственно этому формируется хозяйственная специализация, ассортимент и объем выпускаемой продукции.

Хаотичность процессов, происходящих на рынке, – только видимость бессистемности, каждый элемент хозяйственной системы наделен набором своеобразных функций, необходимых ему для достижения, по сути, только одной цели – максимально эффективного удовлетворения потребностей.

Каждому периоду развития общественного производства соответствует свой набор потребностей и уровень их удовлетворения. Рост уровня производства приводит к появлению новых потребностей и развитию старых. Новый характер потребления отражает более высокую ступень развития экономики. В результате обеспечивается развитие спроса и предложения, рыночных отношений в целом. Ориентация на спрос создает возможность максимизации прибыли и последующий рост заработной платы (благополучия населения). В конечном итоге рост потенциала спроса выступает основой для дальнейшего роста и развития производственного потенциала.

Основной проблемой, на которую ориентировано государственное регулирование, выступает здесь развитие рыночного потенциала (спроса и предложения) посредством формирования маркетинговой или рыночной политики (см. табл.). Логика принятия плановых решений основана в этом случае на результатах анализа спроса потребителей и конъюнктуры рынка в целом, который позволяет объективно оценить перспективы развития экономики с последующей детализацией отдельных задач по развитию производства. При этом развитие потребностей выступает одновременно причиной и следствием развития экономики, что создает реальную возможность интеграции планов развития на разных уровнях управления.

Таким образом, можно заключить, что анализ различных научных подходов в планировании демонстрирует преимущества использования маркетингового подхода, который выделяет в качестве основной проблемы для решения – развитие рыночного потенциала. Это позволяет наилучшим образом определить цели развития исходя из уровня удовлетворения потребностей; более четко выстроить характер взаимоотношений между отдельными субъектами рынка, а значит, – механизмы регулирования со стороны региональных органов власти; создать предпосылки интеграции планирования на региональном уровне, мезоуровне и микроуровне управления. В итоге в регионе формируются наилучшие условия для качественного

наращивания объемов производства, что, в свою очередь, обеспечивает рост уровня и качества жизни населения.

Список литературы:

1. Виханский О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – Москва: Изд-во Гардарики, 1996.
2. Маршалова А. С. Основы теории регионального воспроизводства. – М.: Экономика, 1998.
3. Микрюкова М. Ю. Институциональные проблемы экологизации развития мезоэкономической системы // Управление экономическими системами. – 2010. – № 4 (24). – URL: <http://uecs.mcniip.ru/>.
4. Орлова Т. Коммуникативный менеджмент в управлении экономическими системами // Государственная служба. – 2000. – № 3 (17). – URL: <http://hghltd.yandex.net>
5. Павлов К. Управление экономикой в условиях воспроизводственных диспропорций // Общество и экономика. – 2002. – № 3. – С. 19–28.
6. Региональная стратегия устойчивого роста. / Отв. редактор А. И. Татаркин. – Екатеринбург, 1998.
7. Ресин В. И., Попков Ю.С. Развитие больших городов в условиях переходной экономики. – М.: УРСС, 2000.
8. Россия и страны мира 2016. Стат.сб. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/
10. Садов С. Л., Спиригин В.И. Моделирование экономических процессов в регионе. – Сыктывкар: Коми научный центр УрО РАН, 1999.
11. Сукачева А. В. Инновационно-технологическое развитие промышленности: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук... – Самара, 2004.

Лидия Мельникова

*Аспирантка Кафедры Экономики Предприятия и Производственного Менеджмента
Санкт-Петербургский Университет Экономики и Финансов
Россия, г. Санкт-Петербург*

КЛАСТЕР: ЗАРОЖДЕНИЕ И БУДУЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Lidia Melnikova

*Ph.D student, Economics of Enterprise and Industrial Management
State Saint-Petersburg University of Economics and Finance,
Russia, Saint-Petersburg*

CLUSTER: THE EMERGENCE AND FUTURE PERSPECTIVES IN INDUSTRY

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена проблемам развития кластеров и их инновационной деятельности. Рассматриваются различные подходы авторов к пониманию проблематики кластеров и их преимуществ. Анализируется кейс Испании (Страны Басков) и в частности города Сан-Себастьяна.

Ключевые слова: кластер, инновационная активность, нетрадиционная и традиционная промышленность, креативная экономика, кейс, Сан Себастьян, страна Басков.

ABSTRACT

The focus of the following paper is to shed a light on the cluster issues and their innovation activity. In this paper are considered different author approaches of the understanding of cluster issue and their advantages. The analysis was conducted of Spain (Basque Country) and particularly of San Sebastian city.

Keywords: cluster, innovation activity, non-traditional and traditional industries, creative industries, case, San Sebastian, Basque Country.

During the twentieth century clusters became the object of observation and attention from the government, business and academic world. In many countries it became a competitive strategy of development. Traditionally the first clusters were found in textile industries in northern Italy, shipbuilding in Glasgow, steel in Pittsburgh, car manufacture in Detroit. Nowadays, the clusters became a common phenomenon, which may be seen in different countries in different regions, for example, financial cluster in City of London, textiles in northern England (Kuah, A. T., 2002). The definition of cluster was given in 1998 by the UK Department of Trade and Industry as a “*geographic concentration of competing, collaborating and interdependent companies and institutions which are connected by a system of market and non-market links*”. The current activity of cluster formation proves that the role of location is still significant, in spite of the globalization, open access for the source for goods, capital and technology. Evidently, clusters are observed in terms of positive feedback, productivity and growth. However, there are several points of view, one of them states that due to globalization business and corporations do not face with barriers to international business, moreover there are some factors which influence it, such as improvements in telecommunication and transportation system, but still there is a factor of proximity of the production to the end-user, that adds value. Obviously, the competitive advantage is more achievable through improvement, innovation and change, also it has to be supported by linkages, sharing knowledge. The another one definition of cluster was introduced by Porter (1990), as “*groups of interconnected firms, suppliers, related industries and specialized institutions in particular fields that are present in particular locations*”. In Porter’s work (1998) he states, that there are three main ways, in which clusters have an significant impact on competitive advantage, the first one is by increasing the productivity of companies based in cluster; the second one is by driving the direction and pace of innovation, which underpins future productivity growth; and by stimulating the formation of new businesses, which expands the strengths the cluster, forming a virtuous circle or positive feedback.

Many regional and national government’s policies aim at imitating successful clusters in the belief that their local areas may also capture the benefits of new high-technology firm formation and expected economic growth (Cooke, 2001a; Feldman et al., 2005). In spite of this, there are not enough empirical studies that clearly present the link between economic performance and clustering (Stuart and Sorenson, 2003; Maine et al., 2010). However, three groups of

explanations may be highlighted, the first one considers clusters as a concentration of resources, where, they produce knowledge spillovers and have well skilled employees. Another group of explanations sees clusters as emerging out of random seeding, accidental or deliberately generated positive externalities at an early stage. The third group of explanations sees the internal agglomeration dynamics as decisive and explore these by network and industrial organization analysis. (Asheim, B. T., & Parrilli, M. D., 2012).

The emergence of clusters is an significant issue in up to date studies. In the studies of Feldman (2001), the author found in his research that one of the significant key drivers of the cluster emerge is the entrepreneurship, it became a new stage in presenting the new definition as “clusterpreneur”. However, Marshall (1890) found that the profitability for locating close to other firms in related economic activities known as industrial districts.

More over it is important to highlight, the fact that there is a competition and cooperation among the clusters, it was discovered by Porter (1998), describing the idea, that without competition clusters will not be successful, while in related industries the cooperation is carrying out.

From clustering to innovative activity

It is very important to stress, that due to collaborations between clusters, the competitiveness of the territory is increasing dramatically and the communication channels become a significant part of connection development (Bathelt, Malmberg and Mskell, 2004). Obviously, innovation activity influence a lot on the competitiveness of the company and the region in general. In studies of Morgan (1997), the author states, that innovation is an interactive process, meanwhile arguing that “innovation is shaped by a variety of institutional routines and social conventions”. To take in advantage and the correct way of using of communication channels is a crucial issue for all the agents, thus different types of collaborations could be implemented.

Developing collaborations through different ways

Intra-cluster

Due to the dynamically changes in the economy and the context the new approach regarding the innovation process is required. The identification of original and improved ways of competing in an industry carrying them to the market, leading to the competitive advantage could be defined as an innovation (Porter, 1990). The proximity of actors which interact continuously has a significant role in an interactive learning that leads to the process of innovation. Long-lasting co-operation relations, mutual trust are the fac-

tors which are crucial important for the innovation process (Lundvall and Johnson, 1994). Creation of knowledge requires the resource of investments, while the clusters could be considered as a source of knowledge (Maskell, 2001). Regarding the R&D activity requires high financial investments, while the creation of knowledge needs the collaboration and interaction activity. The perception of traditional agglomeration literature considers the following benefits for the companies: the first one is that the costs of collective resources are spread through the clusters firms; the second one, the local skilled labour are attracted by the agglomeration of companies; the third one, the logistics costs are reduced due to the proximity factor. Moreover, the cluster phenomenon enhance the learning process and the local exchange of complex information (Malmberg and Maskell, 2002).

Due to the collaboration the phenomenon "buzz" has appeared and was defined as a face-to-face collaboration, where co-presence has a crucial factor. Thus, the information flow is highly depended on the location, while the clusters improve the knowledge flow and learning process in general (Stroper and Venables, 2002). Moreover, the interactive learning process as itself, needs long-last cooperation, loyalty, mutual trust and understanding, within this perception the face-to-face interactivity is an essential key element for successful development.

Inter-cluster

The process of interactive learning and communication is influenced by factor of cognitive proximity, nevertheless it could imply collaborations not only within the companies of cluster but also it could be conducted within the firms from different clusters. However, the proximity is an essential element for collaborations and could be considered as a geographical distance, where the tacit knowledge could be more interactive due to the face-to-face collaboration (Moodysson and Jonsson, 2007). The last decades, in the field of innovation the concept of proximity was applied and has demonstrated the successful development of the region economy. However, the concept of proximity could be considered as a multi-dimensional concept, thus several groups could be distinguished, such as: institutional proximity, cultural proximity, social proximity and technological proximity (Knoben and Oerlemans, 2006).

However, according to Boschma (2005) the proximity could be classified into five groups, such as geographical proximity, cognitive proximity, organizational proximity and social proximity. Regarding the geographical proximity, this factor was already mentioned above. The cognitive proximity refers the absorption, interpretation and exploitation of a new knowledge. Considering the organizational proximity it is important to highlight that presence of mechanism that transfers improves the knowledge exchange in order to reduce the costs transactions. The social proximity is related with an economic effect, in terms of the influence of social context on economic performance, it could include experience, friendship, adding trust to relationship. According to the definition of the author the institutional proximity could be considered

on the formal and informal level, where rules and laws may be considered as formal element and cultural habits as an informal.

The advantages of clusters activity and the ways of investigation

Porter (2000) in his works mentioned the advantages of clusters which have the capacity to develop innovations that leads to economic growth in future. The factor of proximity influence crucial the generation of economy and knowledge spillovers (Cappello, 1999). Also, it leads to the interaction and formation of interpersonal communication that impacts on creation of collective learning mechanisms. Knowledge spillovers and collective learning of clusters influence strongly the formation of "neo-Marshallian industrial districts" (Becattini, 1987), "new industrial spaces" (Scott, 1988) where the companies due to their interactions and collaboration activity coming to the innovation activity that leads to the economic growth. Thus, the companies that located physically to each other are more innovative and develop faster than the isolated companies (Baptista and Swann, 1998).

The large number of case studies leads to the emergence of relation between clusters, innovation and economic growth, nevertheless Martin and Sunley (2003) states, that the consideration of positive connection between clusters, innovation activity and economic growth is not well documented. With a comparative approach there are not enough of studies conducted regarding the relation between the growth, clusters and innovation, while the quantitative analyses of assessment of positive relation between the clusters, innovation and growth is not conducted as well. Also, the clusters which are not succeed in collaborations had led to emergence of collective knowledge (Cooke, 2012). The studies conducted about this field include qualitative case-study analyses, including well-known clusters as well. A lot of these researches provide a profound knowledge of internal and external relationship. The systematic analysis was conducted by Crouch (2001) trying to comprise European clusters, however the quantitative analysis was underestimated. Due to the complicated interactions, the relationship between the institutional organizations and learning process in the clusters, emerge a difficulty in conducting the quantitative analysis. The last years there is a strong belief that the clusters are the pushing mechanism for innovations and economic growth in the academic and policy makers. It had a widespread thanks to Michael Porter that shades a light on the cluster concept and found a link between cluster conglomeration and economic dynamism. However, still there are many overlooked questions that need deeper consideration. Iammarino (2005) states that the institutions and dimensions depend on the context where the cluster is located. The difference of the context highlights that the one fits all model could not be implemented to colligate the successful development of the innovation systems (Doloreux and Parto, 2005). Also, the innovation framework may be applied beyond the identification of "regional

innovation system”, that is theoretical concept without any equivalent on the ground (Cooke, 2012). However, Jacobsson (2006) tried to identify the clusters, implementing functional analysis, in order to measure and identify functions and observe the development of clusters. The systematic approach was implemented by European Commission (2006), via gathering best practices from European clusters within INNOVA initiative. Nevertheless, the European Cluster Observatory (ECO) made the greatest attempt in order to systematically map and measure the clusters in Europe (Parilli, 2012). Considering socio-economic aspect, the following findings were defined: the existence of clusters is not that crucial, comparing to endowment of workforce and employees with high-technological skills which lead to generation, absorption of innovations and economic growth as well. The next finding is the correct proportion of employment and unemployment that has an impact on the economic and innovation growth. Fiscal incentives also are a useful tool for innovation activity (Cooke, 2012).

Basque country, perception of traditional and non –traditional industries

One of the main representatives of the industrial traditional agglomeration in Spain is Basque Country. The consideration of this region of Spain was not chosen occasionally. The region went through intensive industrialization process from the first half of twentieth century, based on the industrialization of basic foundry, steel manufactory, production of pulp and paper and shipbuilding industry. In 1950 the concentration of machine tool producers in Urola, had created the business association, which became a starting point for the world largest cooperative, Mondragon

Cooperative Corporation, which enhance the creation of firms in industrial sector such as Fagor electro domestics, Volkswagen, Mercedes. However, the last years the increased the number of new industries and agglomeration, such as electronics, ICTs, aircrafts, logistics, health and environmental industry. Moreover, it is important to highlight that even in the crises and recession in 1980s, the proactive autonomous government that was focused only on regional capacity, could reactivate the regional economy, effectively using the cultural and industrial capabilities. In the following abstracts the two particular medium-sized cities of the Basque Country are described. San Sebastian (200 000 inhabitants and 600 000 in province) and Bilbao (400 000 inhabitants and 1million in province). However, these two cities are representatives of local production systems, but they were not created within the base of ancient traditions and historical background, like Rome, Athens, Florence, Egypt. Nevertheless, the could mix two type of industries such as traditional and non-traditional, where each supports the other in a way of virtuous circles. For example, thanks to the creativity of cuisine industry in San Sebastian that supplies audiovisual industry by content of audiovisual products, where the last one supports the cuisine industry promoting its activity and success by means of specific audiovisual products. This case demonstrates the interactive cooperation of two not relevant industries, however due to the creativity that comes from the invisible sources the results are not documented. San Sebastian is one of the example of diversified creative industries, that showed a boost in its development of economy, while it took around 20 years to modernize the city.

Table 1.

The diversified industries in San Sebastian province (Eustat 2011)

	Activities	Number of firms (2000)	Number of firms (2008)	Employment (2000)	Employment (2008)
Traditional industry	Printing and publishing	476	529	2179	2613
	Architecture and engineering	1566	2285	2577	4247
	Film, video and performing arts	522	937	1674	2492
Non-traditional industry					
	Software and computer services	274	419	1581	2675
	Advertising	221	365	568	1192
	R&D in social science and natural science and engineering	51	282	891	2452
Total creative industries		3110	4817	9470	15671

The results of non- traditional and traditional industry, which are presented in the Table 1., demonstrate the necessary of deeper investigation and conducting of benchmarking for future analyses of other regions. Moreover, it is important to highlight that the results show the double boost of employment and balanced spread between the industries, where 60 per

cent is for traditional and 40 per cent for new creative industry. These facts, stand that the creative skills and capabilities do not have to be based on the ancient origins and traditions, but on the industrial activities which may be surrounded by the local historic development. The number of technological centers, excellence centers, universities, R&D departments in com-

panies are the elements of the boost of creative industries. Regarding San Sebastian, the activity of clusters is noticed in the sphere of electronics, ICTs, aerospace, automotive, logistics, transportation and environment, which demonstrates the knowledge intensive business, that is crucial important for the modernization of industrialized economy.

The new vision of cluster: when the art of cuisine becomes a creative cluster

The reflection of statistics results are not completely able to describe and measure social and economic life. Moreover, there is a sector which was underestimated, such as gastronomy, but in fact it appears creative. There are 8 restaurants in San Sebastian and its province which are awarded within the Michelin stars, where the total number of Michelin stars is 15, that presents the maximum concentration per capita in the world. This is the result of high quality and creativity of preparation of food that is focus on satisfaction and assistance of the customer. The combination of cooperation and competition in cuisine leads to emergence of special events such as “research meetings”, in which participate the well-known chefs, where they try to study and combine the flavours and products. Obviously, afterwards they are invited for presentation of their work to television programmes, such as high quality documentaries. Among the number of institutions and public initiatives, Basque Culinary Center includes an international faculty in gastronomic science and a research and innovation center of food and gastronomy that is supported by University of Mondragon and famous chefs. One of the famous events of the city is the annual conference “San Sebastian Gastronomika” plays an important role in the image of the city. Moreover, the synergy effect is of software and audiovisual cluster adds a value for the economic element.

However, except of the awarded restaurants many other restaurants are participating in improving of quality and originality of food, increasing the competition and cooperation of local cuisine development. Also, such part of creative industry as software and audiovisual, enhance the traditional non-creative industry, by providing software products and informatics. Nevertheless, the roots of the sector are founded in the tradition of “gastronomic circles”, which include families, friends and neighbors that participate in the association, sharing common place and having a dinner. However, in spite of the fact that the society is strongly developed as a matriarchal it is not reflected in the circles. The circles have their own rules, where the only men are to cook in the kitchen, while the women can try the dishes. It is important to highlight, that the this sector was not included neither in traditional creative nor in non-traditional creative, which stands that the creative industries can be developed in a sophisticated manner and to not be reflected in statistical results. Despite of it, the industry remains the source of jobs and economic development.

Conclusions

The object of the article is to shade a light at the opportunity of the local development, using novel solutions in order to increase the competitiveness of

such countries as Russia, in conditions of global crisis. Also, the case is focused on the medium sized city, which has developed its own strategy, using strategic mix of traditional and non-traditional activities, that led to emergence of diversified local production system. The methodology and approach was taken from the approved experience of Lazzeretti (2008). Moreover, the efficiency and effective development of the region is more successful when there is a combination of traditional and non-traditional creative industries. For instance, the presence of arts and traditional creative in Athens, Rome and Florence and non-traditional such as cuisine and R&D in San Sebastian. The mix of industries’ types might influence on formation of local economy using the cultural, human, artistic and traditional agents as well. Furthermore, the case of San Sebastian demonstrates the power and advantages of diversified creative local production systems, the integration and benefits that they provide one type to another one, for example commercialization of documentaries of Basque cuisine (Cooke, 2012). The results of statistics are not sufficient and leave a gap in the investigation of subtle sectors such as cuisine, where the quantitative and qualitative knowledge may be implemented.

Список литературы

12. Asheim, B. T., & Parrilli, M. D. (2012). *Introduction: Learning and Interaction—Drivers for Innovation in Current Competitive Markets*. In *Interactive Learning for Innovation* (pp. 1-29). Palgrave Macmillan UK.
13. Baptista, R., & Swann, P. (1998). Do firms in clusters innovate more?. *Research policy*, 27(5), 525-540.
14. Bathelt, H., Malmberg, A., & Maskell, P. (2004). *Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation*. *Progress in human geography*, 28(1), 31-56.
15. Becattini, G. (1987). *Market and local forces: the industrial district*. Il Mulino, Bologna.
16. Boschma, R. (2005). Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional studies*, 39(1), 61-74.
17. Capello, R. (1999). Spatial transfer of knowledge in high technology milieux: learning versus collective learning processes. *Regional studies*, 33(4), 353-365.
18. Cooke, P. (2001). *Clusters as key determinants of economic growth*. *Cluster policies-cluster development*, 23-38.
19. Cooke, P. N., & Lazzeretti, L. (Eds.). (2008). *Creative cities, cultural clusters and local economic development*. Edward Elgar Publishing.
20. Cooke, P., Parrilli, M. D., & Curbelo, J. L. (Eds.). (2012). *Innovation, global change and territorial resilience*. Edward Elgar Publishing.
21. Crouch, C., Finegold, D., & Sako, M. (2001). *Are skills the answer?: the political economy of skill creation in advanced industrial countries*. Oxford University Press.

22. Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2010). Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 495-518.
23. Doloreux, D., & Parto, S. (2005). Regional innovation systems: Current discourse and unresolved issues. *Technology in society*, 27(2), 133-153.
24. Feldman, M., Francis, J., & Bercovitz, J. (2005). *Creating a cluster while building a firm: Entrepreneurs and the formation of industrial clusters*. *Regional Studies*, 39(1), 129-141.
25. Hall, R. E., & Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? (No. w6564). National bureau of economic research.
26. Iammarino, S. (2005). An evolutionary integrated view of regional systems of innovation: concepts, measures and historical perspectives. *European planning studies*, 13(4), 497-519.
27. Knoblen, J., & Oerlemans, L. A. (2006). Proximity and inter-organizational collaboration: A literature review. *International Journal of Management Reviews*, 8(2), 71-89.
28. Kuah, A. T. (2002). Cluster Theory and Practice: Advantages for the small business locating in a vibrant cluster. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 4(3), 206-228.
29. Lundvall, B. Å., & Johnson, B. (1994). The learning economy. *Journal of industry studies*, 1(2), 23-42.
30. Martin, R., & Sunley, P. (2003). Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?. *Journal of economic geography*, 3(1), 5-35.
31. Malmberg, A., & Maskell, P. (1997). *Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration*. *European planning studies*, 5(1), 25-41.
32. Marshall, A. (1890). *Principles of political economy*. Maxmillan, New York.
33. Maskell, P. (2001). Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster. *Industrial and corporate change*, 10(4), 921-943.
34. Moodysson, J., & Jonsson, O. (2007). Knowledge collaboration and proximity the spatial organization of biotech innovation projects. *European urban and regional studies*, 14(2), 115-131.
35. Morgan, G., Gregory, F., & Roach, C. (1997). *Images of organization*.
36. Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of notions. *Harvard business review*, 68(2), 73-93.
37. Porter, M. E. (1998). *Clusters & the Economics of Competition* [j]. *Harvard Business Review*. Nov, Dec.
38. Porter, M. E. (2000). Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy. *Economic development quarterly*, 14(1), 15-34.
39. Porter, M. E. (2008). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Simon and Schuster.
40. Scott, A. J. (1988). *New industrial spaces: Flexible production organization and regional development in North America and Western Europe* (Vol. 3). Pion Ltd.
41. Stuart, T., & Sorenson, O. (2003). *The geography of opportunity: spatial heterogeneity in founding rates and the performance of biotechnology firms*. *Research policy*, 32(2), 229-253.

Савина О.Н.

*Доцент Департамента налоговой политики и
Таможенно-тарифного регулирования,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва*

Olga S. SAVINA

*Candidate Sc. in Economics, Docent Department of Tax Policy and Customs/Tariff Regulation
Financial University under the Government of the RF
Russia, Moscow city*

**ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ОСНОВНОЙ
МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ
WHETHER TAX REVENUES OF LOCAL BUDGETS, THE MAIN MUNICIPAL OFFICE
RUSSIA IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS**

Аннотация

Современная российская налоговая система требует совершенства, так как не обеспечивает необходимого наполнения доходов местных бюджетов. Основная проблема - дефицит большинства этих бюджетов, в основном в связи с проводимой федеральными органами налоговой и бюджетной политикой. Существенно ограничена самостоятельность муниципальных образований в формировании ресурсов, необходимых для реализации собственных функций.

Наблюдается тенденция снижения диверсифицированности структуры налоговых доходов местных бюджетов, которая выражается в быстром увеличении удельного веса НДС за счет других налогов, поступающих в местные бюджеты.

На протяжении длительного времени перед местными органами власти и управления встают трудные задачи финансирования растущих объемов социальных потребностей. При этом важна не только стабильность поступления налоговых доходов в соответствующие бюджеты, при которой появляется

заинтересованность местных органов власти в развитии территории, но и возможность влияния на налоги (их рост), их элементы.

Abstract

Modern Russian tax system requires perfection, as does not provide the necessary filling revenues of local budgets. The main problem with most of these deficit budgets, mainly in connection with federal tax and budget policy. Severely restricted the autonomy of the municipalities in the formation of the resources needed to implement your own features.

There has been a downward trend in diversification of the structure of tax revenues of local budgets, which is reflected in the rapid increase in the proportion of PERSONAL INCOME TAX at the expense of other taxes flowing into local budgets. For a long time before the local authorities facing the challenges of funding growing volumes of social needs. When this is not only the stability of the income tax revenue in the respective budgets, in which appears the interest of local authorities in the development of the territory, but also the ability to influence taxes (their growth), their elements.

Ключевые слова: *местные бюджеты, налоговые доходы, собственные доходы, муниципальные образования, финансовая самостоятельность.*

Key words: *local budgets, tax revenues, revenues, municipalities financial independence..*

Самостоятельность бюджетов определяется долей собственных доходных источников в общей сумме доходов бюджета[1]. На протяжении последних нескольких лет показатель удельного веса собственных доходов в структуре доходной части бюджетов претерпевал изменения. Это связано, прежде всего, с изменением структуры собственных доходов бюджетов.

Так, с 2007 года к собственным доходам местных бюджетов, согласно ст. 55 Федерального закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" относятся: а) средства самообложения граждан (разовые платежи граждан, осуществляемые для решения конкретных вопросов местного значения); б) доходы от местных налогов и сборов; в) отчисления от федеральных и региональных налогов и сборов; г) иные доходы, кроме субвенций, предоставляемых на осуществление органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, переданных им федеральными законами и законами субъектов РФ. Таким образом, согласно данной трактовке, к собственным доходам местных бюджетов относятся: земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на доходы физических лиц, торговый сбор, специальные налоговые режимы «Единый налог на вмененный доход», «единый сельскохозяйственный налог», трансферты из вышестоящих бюджетов и прочие неналоговые доходы (от продажи муниципального имущества, сдачи его в аренду и др.)¹.

Таким образом, 47-я статья Бюджетного Кодекса РФ относит к собственным доходам все доходы соответствующего бюджета, кроме субвенций, предоставляемых на реализацию отдельных полномочий вышестоящих органов власти.

Согласно более ранней трактовке к собственным доходам можно было бы отнести только земельный налог, налог на имущество физических лиц, торговый сбор и два специальных налоговых режима.

Как видим, произошло изменение толкования понятия «собственные доходы». Теперь к числу

собственных доходов муниципальных образований отнесены дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов, а также средства финансовой помощи из бюджетов других уровней. Кроме этого, «регулирующие налоги», по которым ежегодно устанавливались нормативы отчислений от налогов в бюджеты нижних уровней также стали трактоваться «собственными».

Де-юре такой порядок формирования собственных доходов местных бюджетов номинально привел к увеличению доли собственных доходных источников в общей сумме доходов бюджетов муниципалитетов.

Де-факто проблема финансовой самостоятельности и самодостаточности бюджетов территорий (регионов и муниципалитетов) остается и в настоящее время крайне острой и дискуссионной и заключается в катастрофическом падении доходов местных бюджетов в связи с проводимой федеральными органами власти налоговой и бюджетной политикой.

Так, начиная с начала 2000-х гг. законодательными органами Российской Федерации были выпущены нормативные документы, существенно урезающие доходные источники региональных и местных бюджетов [2]. Сопровождался этот процесс отменой доли НДС, налога на прибыль организаций, поступавших в региональные и местные бюджеты и пр. Это значительно ограничило самостоятельность субъектов Федерации и муниципальных образований в формировании ресурсов, необходимых для реализации собственных функций, и практически лишило их возможности управлять налоговой составляющей местных бюджетов [3].

Продолжающаяся уже многие годы практика предоставления федеральным законодательством налоговых льгот по региональным и местным налогам, наделение полномочиями региональных и местных властей по регулированию отдельными элементами налогов, ограничивающимися лишь возможностью снижения налоговых ставок (или их изменением в пределах, предоставленных Налоговым кодексом) и предоставлением налоговых льгот, отсутствие стимулирующих механизмов заинтересованности в расширении собствен-

¹ Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"

ной налоговой базы регионов, рост дефицитности местных бюджетов – все это привело к необходимости все большего перераспределения финансовых ресурсов через межбюджетные трансферты [4]. Это привело к еще большей финансовой зависимости нижестоящих бюджетов от вышестоящих, потере органами власти муниципальных образований финансовых средств и сокращению из доходных полномочий.

Финансово-экономический кризис 2008-2009 гг., сопровождающийся ухудшением экономической обстановки в России, привел к увеличению инфляции, а затем к снижению реальных располагаемых доходов населения и потребительского спроса. Правительством было принято ряд мер в области налоговых послаблений на экономику. Так, ставка по налогу на прибыль организаций была снижена с 24 до 20%; субъектам РФ было разрешено снижение общей ставки по УСН 15 до 5%. Однако на укрепление доходной части бюджетов муниципальных образований такие меры влияния не оказали, напротив, они поспособствовали сокращению нормативов отчислений от налогов из вышестоящих бюджетов [5].

Ухудшение экономической обстановки в России, вызванное валютным кризисом, начавшимся в середине 2014 года и сопровождающимся снижением цен на нефть и экономическими санкциями стран Запада в отношении России, вызвал значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют. Большинство отраслей экономики оказались подвержены кризису, в результате чего наступил спад производства, сокращение заработной платы, рост безработицы [6,7].

Все это крайне негативно отразилось на налоговых поступлениях в бюджеты муниципальных образований.

Таким образом, речь идет о двух аспектах одной проблемы: потеря органами власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований финансовых средств и сокращение их доходных полномочий [8].

Рассмотрим, как изменялись налоговые поступления в местных бюджетах в Пермском крае.

Основой развития бюджетного регулирования в Пермском крае, как и в Российской Федерации, выступает увеличение бюджетных прав и создание самоокупаемых муниципалитетов [9]. Основные характеристики местных бюджетов Пермского края не позволяют говорить о наличии достаточных финансовых ресурсов в регионе. *В крае, как и во всей Российской Федерации*, наблюдается тенденция снижения доходов на фоне устойчивого роста расходов. С 2008 года большинство муниципальных районов и городских округов Пермского края принимают дефицитные бюджеты (более 80% территорий). Практически все муниципальные районы и городские округа Пермского края получают дотацию из фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов

(ФФП МР(ГО)). При этом более половины из них получают дотации из бюджета субъекта (края), превышающие более чем в 2 раза собственные доходы (в 85% местных бюджетах дотации составляют более 50%) [10].

Кризис 2014 года лишь усугубил экономическую ситуацию края и его муниципальных образований. В настоящее время продолжается рост объемов и удельного веса межбюджетных трансфертов в объеме финансов собственных доходов муниципалитетов [11].

Так, в 2014 г. доля безвозмездных перечислений в доходах бюджетов городских округов составила 48,6%. В бюджетах муниципальных районов доля безвозмездных перечислений значительно выше – более 77%. Структура доходов бюджетов поселений свидетельствует о том, что данный уровень бюджетной системы обладает наименьшей бюджетной автономией: доля безвозмездных перечислений составляет более 90% их доходов. При такой высокой зависимости от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов органы местного самоуправления фактически лишены возможности как управлять собственной доходной базой, так и осуществлять обоснованное финансовое планирование на среднесрочный период [12].

Известно, что бюджетные трансферты в виде финансовой помощи из вышестоящих бюджетов используют в случае:

- несбалансированности бюджетной системы по вертикали, когда централизация расходов бюджета не соответствует децентрализации доходов;
- необеспеченности жителей стандартным набором бюджетных услуг, (горизонтальное выравнивание (выравнивающие трансферты));
- необходимости компенсации нижестоящим бюджетам потерь (увеличение расходов или уменьшение доходов), обусловленных решениями вышестоящих органов власти;
- потребности создания материальной заинтересованности территорий в проведении политики, обеспечивающей государственные интересы («зеркальные» трансферты), которые выделяются на определенные цели, но цели сформулированы достаточно широко, что дает регионам свободу выбора собственных подходов в заданных рамках [13].

Регионы и муниципалитеты вынуждены проводить политику стимулирования поиска собственных доходных источников на местном уровне в условиях полного отсутствия интереса к данным направлениям реформирования своих бюджетов у местных властей [14].

Проанализируем динамику поступлений налоговых доходов в Пермском крае.

Исследование проведено на примере 48 муниципальных образований Пермского края (40 муниципальных районов, 8 городских округов).

Динамика поступлений налога на доходы физических лиц, 2012-2014гг., млн. руб.

Table 1.

The dynamics of income tax on the income of natural persons, 2012-2014, mln. rub.

Муниципальное образование	2012	2013	2014	Темп роста 2013	Темп роста 2014	Абсолютное изменение темпов роста
1.Гремячинский район	30 502,2	71 786,8	48 291,3	235,35	158,32	-77,03
2.Чердынский район	44 970,2	77 967,5	47 211,7	173,38	104,98	-68,39
3.Оханский район	35 453,2	56 582,6	35 984,9	159,60	101,50	-58,10
4.Красновишерский район	53 852,3	79 941,0	50 981,0	148,44	94,67	-53,78
5.Александровский район	89 672,0	124 056,9	76 626,4	138,35	85,45	-52,89
6.Бардымский район	50 305,4	78 421,6	54 472,6	155,89	108,28	-47,61
7.Кизеловский район	48 672,3	78 982,8	55 998,7	162,27	115,05	-47,22
8.Сивинский район	25 507,1	41 089,4	29 124,5	161,09	114,18	-46,91
9.Березовский район	40 618,1	61 939,2	43 235,0	152,49	106,44	-46,05
10.Большесосновский район	22 522,5	33 120,7	22 782,7	147,06	101,16	-45,90
11.Добрянский район	248 830,7	399 483,3	286 047,5	160,54	114,96	-45,59
12.Частинский район	31 805,3	50 357,7	36 015,9	158,33	113,24	-45,09
13.Чайковский район	428 854,9	647 561,9	455 439,9	151,00	106,20	-44,80
14.Краснокамский район	233 669,9	354 934,3	250 754,4	151,90	107,31	-44,58
15.Гайнский район	26 821,4	41 744,1	29 815,5	155,64	111,16	-44,47
16.Соликамский район	75 984,6	130 102,6	96 449,6	171,22	126,93	-44,29
17.Кунгурский район	75 655,8	113 027,3	80 410,5	149,40	106,28	-43,11
18.Чусовской район	264 474,2	384 640,2	271 327,4	145,44	102,59	-42,84
19.Куединский район	59 458,8	95 901,2	70 624,7	161,29	118,78	-42,51
20.Ординский район	29 793,3	44 905,7	32 255,2	150,72	108,26	-42,46
21.Верещагинский район	101 697,0	157 322,5	114 679,4	154,70	112,77	-41,93
22.г. Соликамск	476768,9	643881,20	446523,70	135,05	93,66	-41,39
23.Кочевский район	23 248,6	35 371,2	25 919,3	152,14	111,49	-40,66
24.Кишертский район	24 498,5	37 760,3	27 904,9	154,13	113,90	-40,23
25.Уинский район	17 389,1	25 079,3	18 086,6	144,22	104,01	-40,21
26.Горнозаводский район	103 774,1	159 688,9	118 134,5	153,88	113,84	-40,04
27.Чернушинский район	169 542,4	267 094,7	200 225,8	157,54	118,10	-39,44
28.Суксунский район	35 683,4	53 621,4	39 599,9	150,27	110,98	-39,29
29.Юрлинский район	13 067,7	20 146,2	15 051,4	154,17	115,18	-38,99
30.Косинский район	12 977,3	19 062,8	14 012,0	146,89	107,97	-38,92
31.Нытвенский район	112 929,2	165 928,7	122 098,1	146,93	108,12	-38,81
32.Пермский район	356 430,5	538 003,4	401 457,8	150,94	112,63	-38,31
33.г. Кунгур	248802,8	306028,80	211803,70	123,00	85,13	-37,87
34.Кудымкарский район	22 303,4	35 696,7	27 374,6	160,05	122,74	-37,31
35.Осинский район	126 291,5	173 274,5	126 497,3	137,20	100,16	-37,04
36.Очерский район	71 217,9	102 644,8	76 767,3	144,13	107,79	-36,34
37.Карагайский район	40 358,1	60 130,7	45 494,8	148,99	112,73	-36,27
38.г. Березники	1061346,4	1314257,00	943555,20	123,83	88,90	-34,93
39.Ильинский район	27 872,1	45 428,3	35 847,3	162,99	128,61	-34,37
40.г. Пермь	7324538	9304339,90	6823359,90	127,03	93,16	-33,87
41.Еловский район	17 859,3	26 809,0	20 802,9	150,11	116,48	-33,63

42. Юсьвинский район	29 263,7	40 624,5	31 099,0	138,82	106,27	-32,55
43. г. Кудымкар	88 490,7	112877,00	84690,50	127,56	95,71	-31,85
44. Октябрьский район	65 422,9	90 547,7	69 805,4	138,40	106,70	-31,70
45. Усольский район	58 363,1	95 193,7	78 782,4	163,11	134,99	-28,12
46. г. Губаха	161 119,5	204 923,8	161091,70	127,19	99,98	-27,20
47. г. Лысьва	233 571,6	292284,7	232159,70	125,14	99,40	-25,74
48. ЗАТО Звездный	27 561,3	32 931,3	27 992,0	119,48	101,56	-17,92
ИТОГО	12969813,2	17327500,22	12614666,40	133,60	97,26	-36,34

По данным таблицы 1 заметно очевидное снижение темпов роста НДФЛ в связи с экономической обстановкой в России.

Распределяя НДФЛ по темпу роста, можно выделить муниципальные образования с высокой,

критической и допустимой степени угрозы недопоступлений сумм этого налога в местные бюджеты.

Таблица 2.

Ранжирование муниципальных образований по темпу роста НДФЛ

Table 2.

Ranking municipalities according to the rate of growth of PERSONAL INCOME TAX

Категория группы	Высокая степень угрозы	Критическая степень угрозы	Допустимая степень угрозы
Характеристика группы	Уменьшение темпов роста более чем на 50%	Уменьшение темпов роста в промежутке от 25% до 50%	Уменьшение темпов роста в промежутке от 0 до 25%
Муниципальные образования	Гремячинский район, Чердынский район, Оханский район, Красновишерский район, Александровский район.	Бардымский район, Кизеловский район, Сивинский район Березовский район, Большесосновский район, Добрянский район, Частинский район, Чайковский район, Краснокамский район, Гайнский район, Соликамский район, Кунгурский район, Чусовской район, Куединский район, Ординский район, Верещагинский район, г. Соликамск, Кочевский район, Кишертский район, Уинский район, Горнозаводский район, Чернушинский район, Суксунский район, Юрлинский район, Косинский район, Нытвенский район, Пермский район, г. Кунгур, Кудымкарский район, Осинский район, Очерский район, Карагайский район, г. Березники, Ильинский район, г. Пермь, Еловский район, Юсьвинский район, г. Кудымкар, Октябрьский район, Усольский район, г. Губаха, г. Лысьва	ЗАТО Звездный

В 2014 г. самая большая величина поступлений доходов от НДФЛ в местный бюджет наблюдается в г. Березники, Чайковский, г. Соликамск. Самая низкая величина поступлений от НДФЛ в местный бюджет у Еловского, Косинского, Юрлинского районов.

Темп роста поступлений доходов от НДФЛ отражает тенденцию общего снижения величины поступлений от НДФЛ в местный бюджет в 2014г., что усугубляется ростом недоимки по НДФЛ.

Таблица 3.

Недоимки по налогу на доходы физических лиц, млн. руб.

Table 3.

Underpaid tax on personal income, mln. rub.

Муниципальное образование	2012	2013	2014	Темп роста 2013	Темп роста 2014	Абсолютное изменение темпов роста
г. Пермь	0,00	117326,90	448254,30	100,00	382,06	282,06
Большесосновский район	0,00	0,00	349,80	0,00	100,00	100,00
Нытвенский район	0,00	0,00	417,40	0,00	100,00	100,00
Оханский район	0,00	0,00	135,90	0,00	100,00	100,00
Чердынский район	0,00	0,00	11534,40	0,00	100,00	100,00
Александровский район	1056,40	7123,20	7091,70	674,29	671,31	-2,98
Чайковский район	0,00	2080,40	0,00	100,00	0,00	-100,00
Частинский район	0,00	33,00	0,00	100,00	0,00	-100,00
Чусовской район	0,00	1429,40	0,00	100,00	0,00	-100,00
Очерский район	172,00	2304,50	0,00	1339,83	0,00	-1339,83
ИТОГО	1228,40	130297,40	467783,50	10607,08	38080,71	27473,63

Ранжирование муниципальных образований Пермского края по степени угрозы недопоступле-

ний налога вследствие недоимок дало следующую картину.

Таблица 4.

Ранжирование муниципальных образований Пермского края по степени угрозы недопоступившего налога вследствие недоимок*

Table 4.

Ranking municipalities according to the degree of threat of Perm Krai nedopostupivshogo due to tax arrears

Категория группы	Высокая степень угрозы	Средняя степень угрозы	Низкая степень угрозы
Характеристика группы	Увеличение темпов роста более чем на 200%	Увеличение темпов роста в промежутке от 100% до 200%	Увеличение темпов роста в промежутке от 0 до 100%
Муниципальные образования	г. Пермь	Большесосновский р-н, Нытвенский р-н, Оханский р-н, Чердынский р-н	-

*Информации о недоимках по НДФЛ отсутствует в следующих муниципальных образованиях: Бардымский, Березовский, Верещагинский, Горнозаводский, Гремячинский, Еловский, Ильинский, Карагайский, Кизеловский, Кишертский, Красновишерский, Краснокамский, Куединский, Кунгурский, Октябрьский, Ординский, Осинский, Пермский, Сивинский, Соликамский, Суксунский, Уинский, Усольский, Чернушинский, Гайнский, Кочевский, Юрлинский и Юсьвинский р-ны, г. Березники, г. Соликамск, г. Губаха, г. Кушкар, ЗАТО Звездный

Отрицательно влияет на самостоятельность муниципалитетов ситуация, при которой основным источником налоговых доходов муниципальных образований всех типов является федеральный налог на доходы физических лиц (более 60%). Управлять элементами данного налога органы местного самоуправления фактически не имеют возможности. НДФЛ не является местным налогом, практически полностью остается в распоряжении территорий, где этот налог формируется. Однако факт того, что НДФЛ занимает лидирующее место в структуре налоговых поступлений по большинству местных бюджетов России, не может быть признан положительным эффектом, поскольку в основе налоговых доходов бюджетов местно-

го уровня законодательно заложены именно имущественные налоги.

Согласно бюджетному законодательству только два налога – земельный и налог на имущество физических лиц зачисляются в местные бюджеты по нормативу 100%. Их доля в доходах местных бюджетов все еще остается незначительной. Земельный налог и налог на имущество физических лиц привлекательны для органов местного самоуправления, поскольку они позволяют создать устойчивую финансовую базу для решения основных вопросов муниципалитетов [15].

В настоящее время принята глава 32 НК РФ о налоге на имущество физических лиц, значительно изменившая порядок налогообложения имущества

физических лиц. В связи с чем, уже в 2017 году имущество физических лиц ожидается увеличение поступлений от налога на

Таблица 5.

Динамика поступлений налога на имущество физических лиц, 2012-2014гг., млн. руб.

Table 5.

Revenues of the property tax of physical persons, 2012-2014, mln. rub.

Муниципальное образование	2012	2013	2014	Темп роста 2013	Темп роста 2014	Абсолютное изменение темпов роста
г. Кудымкар	2737,00	4 270,7	3991,50	156,04	145,83	-10,20
г. Кунгур	5340,10	6802,10	6312,20	127,38	118,20	-9,17
Ординский район	0,00	1 541,9	1470,9	100,00	95,40	-4,60
Осинский район	0,00	5259,86	5086,4	100,00	96,70	-3,30
Усольский район	0,00	2 632,1	2568,1	100,00	97,57	-2,43
Уинский район	0,00	1 271,1	1255,9	100,00	98,81	-1,19
Частинский район	0,00	1 214,1	1201,0	100,00	98,92	-1,08
Октябрьский район	0,00	2 595,4	2579,8	100,00	99,40	-0,60
Пермский район	0,00	22 332,1	22629,4	100,00	101,33	1,33
Чернушинский район	0,00	7 539,9	7730,7	100,00	102,53	2,53
г. Губаха	0,00	3345,2	3482,20	100,00	104,10	4,10
Очерский район	0,00	2 232,7	2324,3	100,00	104,10	4,10
Чердынский район	0,00	1 256,9	1319,0	100,00	104,94	4,94
г. Соликамск	10604,30	12751,90	13295,00	120,25	125,37	5,12
Кизеловский район	0,00	1 622,9	1707,1	100,00	105,19	5,19
Карагайский район	0,00	2 361,7	2492,4	100,00	105,53	5,53
Чусовской район	0,00	10 168,6	10736,3	100,00	105,58	5,58
Добрянский район	0,00	14 675,6	15597,5	100,00	106,28	6,28
Кишертский район	0,00	1 227,0	1309,9	100,00	106,76	6,76
Березовский район	0,00	1 631,1	1750,8	100,00	107,34	7,34
Оханский район	0,00	1 411,0	1518,8	100,00	107,64	7,64
Юсьвинский район	0,00	1 299,4	1398,8	100,00	107,65	7,65
Горнозаводский район	0,00	3 386,0	3646,6	100,00	107,70	7,70
Косинский район	0,00	253,7	273,3	100,00	107,71	7,71
г. Березники	13844,50	17119,40	18223,00	123,65	131,63	7,97
Куединский район	0,00	2 640,0	2853,7	100,00	108,09	8,09
Нытвенский район	0,00	5 118,1	5622,4	100,00	109,85	9,85
Бардымский район	0,00	4 277,0	4700,6	100,00	109,90	9,90
г. Пермь	161996,00	208645,70	224933,20	128,80	138,85	10,05
Чайковский район	0,00	15 849,3	17534,80	100,00	110,63	10,63
Суксунский район	0,00	1 667,2	1844,9	100,00	110,66	10,66
Кунгурский район	0,00	4 421,3	4900,1	100,00	110,83	10,83
Верещагинский район	0,00	4 807,2	5356,5	100,00	111,43	11,43
Красновишерский район	0,00	1 796,0	2013,3	100,00	112,10	12,10
г. Лысьва	0,00	4760,6	5344,60	100,00	112,27	12,27
Еловский район	0,00	1 033,0	1163,3	100,00	112,61	12,61
Ильинский район	0,00	1 868,5	2112,4	100,00	113,06	13,06
Юрлинский район	0,00	472,1	535,3	100,00	113,39	13,39
Большесосновский район	0,00	1 058,4	1222,2	100,00	115,48	15,48

Краснокамский район	0,00	9 944,3	11814,2	100,00	118,80	18,80
Александровский район	0,00	4 186,6	4978,6	100,00	118,92	18,92
ЗАТО Звездный	0,00	199,8	241,0	100,00	120,63	20,63
Кочевский район	0,00	462,1	575,5	100,00	124,53	24,53
Гайнский район	0,00	356,4	477,1	100,00	133,88	33,88
Кудымкарский район	0,00	747,9	1014,5	100,00	135,64	35,64
Гремячинский район	0,00	760,3	1226,1	100,00	161,27	61,27
Сивинский район	0,00	492,6	1178,2	100,00	239,18	139,18
Соликамский район	0,00	1 265,0	5788,4	100,00	457,58	357,58
ИТОГО	194521,90	407031,76	441331,85	209,25	226,88	17,63

В 2014 г. высокая величина поступлений доходов от налога на имущество физических лиц у Пермского района, г. Березники, Чайковского района. Самая низкая величина поступлений доходов от налога на имущество физических лиц в мест-

ный бюджет у Гайнского, Косинского, Юрлинского районов. По темпу высокого роста поступлений доходов от налога на имущество физических лиц выделяются Пермский и Соликамский районы.

Таблица 6.

Ранжирование муниципальных образований по темпам роста налога на имущество физических лиц

Table 6.

Ranking municipalities according to the growth rates of the property tax of physical persons

Категория группы	Высокая степень угрозы	Критическая степень угрозы	Допустимая степень угрозы
Характеристика группы	Уменьшение темпов роста более чем на 6,81%	Уменьшение темпов роста в промежутке от 3,41% до 6,8%	Уменьшение темпов роста в промежутке от 0 до 3,4%
Муниципальные образования	г. Кудымкар, г. Кунгур	Ординский район	Октябрьский район, Осинский район, Уинский район, Усольский район, Частинский район,

Ранжирование муниципальных образований Пермского края по размеру недоимок по налогу на имущество физических лиц:

Таблица 7.

Недоимки по налогу на имущество физических лиц*

Table 7.

Arrears on property tax of physical persons *

Муниципальное образование	2012	2013	2014	Темп роста 2013	Темп роста 2014	Абсолютное изменение темпов роста
г. Кудымкар	0,00	6,30	1711,50	100,00	27166,67	27066,67
Чернушинский район	0,00	313,10	1259,90	100,00	402,40	302,40
г. Лысьва	0,00	0,00	55,40	0,00	100,00	100,00
г. Соликамск	0,00	0,00	1340,00	0,00	100,00	100,00
Горнозаводский район	0,00	0,00	11,00	0,00	100,00	100,00
Еловский район	0,00	0,00	35,70	0,00	100,00	100,00
Кишертский район	0,00	0,00	1,80	0,00	100,00	100,00
Пермский район	0,00	0,00	697,80	0,00	100,00	100,00
Александровский район	0,00	984,10	1616,80	100,00	164,29	64,29
Уинский район	0,00	58,10	92,00	100,00	158,35	58,35
г. Березники	0,00	1280,60	1987,00	100,00	155,16	55,16
г. Пермь	0,00	16732,30	24707,30	100,00	147,66	47,66

Осинский район	0,00	656,40	282,10	100,00	42,98	-57,02
Куединский район	0,00	464,40	76,10	100,00	16,39	-83,61
Бардымский район	0,00	86,00	0,00	100,00	0,00	-100,00
Березовский район	0,00	22,60	0,00	100,00	0,00	-100,00
Гремячинский район	0,00	90,00	0,00	100,00	0,00	-100,00
Карагайский район	0,00	231,30	0,00	100,00	0,00	-100,00
Кунгурский район	0,00	106,90	0,00	100,00	0,00	-100,00
Октябрьский район	0,00	46,60	0,00	100,00	0,00	-100,00
Сивинский район	0,00	683,30	0,00	100,00	0,00	-100,00
Соликамский район	0,00	1721,20	0,00	100,00	0,00	-100,00
Чайковский район	0,00	64,10	0,00	100,00	0,00	-100,00
Чусовской район	0,00	227,30	0,00	100,00	0,00	-100,00
г. Кунгур	0,00	1644,90	0,00	100,00	0,00	-100,00
ЗАТО Звездный	0,00	0,20	0,00	100,00	0,00	-100,00
Кочевский район	0,00	56,20	0,00	100,00	0,00	-100,00
ИТОГО	0,00	25475,90	33874,40	100,00	132,97	32,97

Таблица 8.

Ранжирование муниципальных образований Пермского края по степени угрозы недопоступлений налога вследствие недоимок*

Table 8.

Ranking municipalities according to the degree of threat of Perm Krai nedopostuplenij due to tax arrears*

Категория группы	Высокая степень угрозы	Средняя степень угрозы	Низкая степень угрозы
Характеристика группы	Увеличение темпов роста более чем на 200%	Увеличение темпов роста в промежутке от 100% до 200%	Увеличение темпов роста в промежутке от 0 до 100%
Муниципальные образования	г. Кудымкар, Чернушинский р-н	г. Лысьва, г. Соликамск, Горнозаводский р-н, Еловский р-н, Кишертский р-н, Пермский р-н	Александровский р-н, г. Березники, г. Пермь, Уинский р-н

* Информации о недоимках по налогу на имущество физических лиц отсутствует в следующих муниципальных образованиях: Большесосновский, Верещагинский, Гайнский, Добрянский, Ильинский, Кизеловский, Косинский, Красновишерский, Краснокамский, Кудымкарский, Нытвенский, Ординский, Оханский, Очерский, Суксунский, Усольский, Частинский, Чердынский, Юрлинский и Юсьвинский р-ны, г. Губаха

Таблица 9.

Динамика поступлений земельного налога, 2012-2014гг., млн. руб.

Table 9.

Land tax revenue, 2012-2014, mln. rub.

Муниципальное образование	2012	2013	2014	Темп роста 2013	Темп роста 2014	Абсолютное изменение темпов роста
Красновишерский район	3 734,7	6 777,0	5 070,0	181,46	135,75	-45,71
Чернушинский район	44 129,2	35 242,1	28 079,3	79,86	63,63	-16,23
Соликамский район	5 285,3	4 650,8	3 898,9	88,00	73,77	-14,23
Чусовской район	60 516,4	54 615,6	46 277,3	90,25	76,47	-13,78
Осинский район	22 978,5	15 741,4	12 614,5	68,50	54,90	-13,61
Усольский район	5 528,8	4 904,9	4 445,7	88,72	80,41	-8,31
Краснокамский район	112 517,1	73 515,5	70 340,6	65,34	62,52	-2,82
г. Пермь	3 342 219,1	3 201 849,7	3 188 413,9	95,80	95,40	-0,40
г. Соликамск	130 358,6	119 662,5	119 560,0	91,79	91,72	-0,08
Верещагинский район	12 483,4	13 674,8	14 097,3	109,54	112,93	3,38

г. Лысьва	62 300,4	53 715,5	56 347,1	86,22	90,44	4,22
Чайковский район	117 968,2	92 343,1	99 098,3	78,28	84,00	5,73
г. Кунгур	36 484,0	40 428,8	42 916,9	110,81	117,63	6,82
г. Березники	399 081,3	325 232,9	374 869,7	81,50	93,93	12,44
Добрянский район	54 844,2	61 199,9	72 072,0	111,59	131,41	19,82
Очерский район	8 121,8	8 319,7	10 232,6	102,44	125,99	23,55
г. Кудымкар	17 752,2	25 878,1	30 859,2	145,77	173,83	28,06
Оханский район	4 538,7	4 377,5	5 934,5	96,45	130,75	34,31
Кунгурский район	14 835,6	18 025,4	24 083,5	121,50	162,34	40,83
г. Губаха	18 758,8	17 652,0	25 887,0	94,10	138,00	43,90
Александровский район	9 893,6	11 495,0	16 182,5	116,19	163,57	47,38
Нытвенский район	13 068,2	14 093,2	20 333,5	107,84	155,60	47,75
Уинский район	1 356,0	2 380,0	3 128,6	175,52	230,72	55,21
Пермский район	74 129,9	102 171,2	147 556,2	137,83	199,05	61,22
Горнозаводский район	8 541,6	8 918,0	14 244,0	104,41	166,76	62,35
Кизеловский район	3 212,8	4 877,4	7 055,4	151,81	219,60	67,79
Куединский район	3 355,9	4 595,8	6 904,4	136,95	205,74	68,79
Суксунский район	3 657,6	4 765,5	7 802,2	130,29	213,32	83,03
Кудымкарский район	2 865,4	4 021,0	6 576,7	140,33	229,52	89,19
ЗАТО Звездный	212,9	662,9	864,4	311,37	406,02	94,66
Карагайский район	2 167,1	4 369,5	6 966,3	201,63	321,46	119,83
Октябрьский район	3 151,0	5 431,8	9 309,0	172,38	295,43	123,05
Березовский район	1 772,0	3 069,9	5 375,0	173,24	303,33	130,09
Сивинский район	1 181,0	1 761,7	3 303,3	149,17	279,71	130,54
Ильинский район	1 637,6	3 184,7	5 544,8	194,47	338,59	144,12
Бардымский район	2 335,7	5 970,7	9 364,6	255,63	400,93	145,31
Ординский район	1 502,1	6 122,2	8 663,7	407,58	576,77	169,19
Юсьвинский район	1 859,1	2 763,2	5 946,7	148,63	319,87	171,24
Кишертский район	1 507,1	2 268,1	4 998,0	150,49	331,63	181,13
Кочевский район	755,7	1 134,6	2 791,9	150,14	369,44	219,30
Гремячинский район	1 184,0	1 748,8	4 418,7	147,70	373,20	225,50
Еловский район	809,1	2 232,7	4 422,4	275,95	546,59	270,64
Большесосновский район	1 396,6	3 843,1	7 836,8	275,18	561,14	285,96
Чердынский район	565,6	1 560,9	3 275,5	275,97	579,12	303,15
Частинский район	623,0	2 458,1	5 099,0	394,56	818,46	423,91
Косинский район	375,3	452,4	2 092,0	120,54	557,42	436,87
Юрлинский район	683,8	907,4	4 233,0	132,70	619,05	486,35
Гайнский район	282,7	798,7	2 405,9	282,53	851,04	568,52
ИТОГО	4618518,70	4385865,70	4561793,04	94,96	98,77	3,81

В 2014 г. высокая величина поступлений доходов от земельного налога у г. Березники, г. Соликамска и Пермский район. Самая низкая величина поступлений доходов от земельного налога в местный бюджет у Красновишерского, Чернушинского и Чусовского районов.

Темп роста отражает общую тенденцию увеличения величины поступлений доходов от земельного налога в местный бюджет в 2014г. (рис.2).

Таблица 10.

Недоимки по земельному налогу*

Table 10.

Arrears on land tax *

Муниципальное образование	2012	2013	2014	Темп роста 2013	Темп роста 2014	Абсолютное изменение темпов роста
Чернушинский район	845,20	0,00	2018,40	0,00	238,81	238,81
г. Соликамск	0,00	0,00	2804,00	0,00	100,00	100,00
Кизеловский район	0,00	0,00	839,90	0,00	100,00	100,00
Уинский район	0,00	0,00	83,50	0,00	100,00	100,00
Октябрьский район	397,50	106,60	0,00	26,82	0,00	-26,82
г. Лысьва	778,70	1308,50	692,90	168,04	88,98	-79,05
г. Березники	0,00	25167,10	3146,30	100,00	12,50	-87,50
Краснокамский район	0,00	10319,40	0,00	100,00	0,00	-100,00
Кунгурский район	0,00	108,70	0,00	100,00	0,00	-100,00
Осинский район	0,00	2743,20	0,00	100,00	0,00	-100,00
ЗАТО Звездный	0,00	37,10	0,00	100,00	0,00	-100,00
Александровский район	1323,40	2669,90	1006,00	201,75	76,02	-125,73
Куединский район	605,00	1915,90	0,00	316,68	0,00	-316,68
ИТОГО	3949,80	44376,40	10591,00	1123,51	268,14	-855,37

* Информации о недоимках по земельному налогу отсутствует в следующих муниципальных образованиях: Бардымский, Березовский, Большесосновский, Верещагинский, Горнозаводский, Добрянский, Еловский, Ильинский, Карагайский, Красновишерский, Нытвенский, Оханский, Очерский, Пермский, Сивинский, Соликамский, Суксунский, Усольский, Чайковский, Частинский, Чердынский, Чусовской, Гайнский, Косинский, Кочевский и Кудымкарский р-ны, г. Пермь, г. Кунгур, г. Губаха, г. Кудымкар

Ранжирование муниципальных образований Пермского края по степени угрозы налоговых недоимок дало следующую картину:

Таблица 11.

Ранжирование муниципальных образований Пермского края по степени угрозы недоплатившего налога вследствие недоимок по земельному налогу*

Table 11.

Ranking municipalities according to the degree of threat of Perm Krai nedopostupivshego due to tax arrears on land tax *

Категория группы	Высокая степень угрозы	Средняя степень угрозы	Низкая степень угрозы
Характеристика группы	Увеличение темпов роста более чем на 150%	Увеличение темпов роста в промежутке от 80% до 150%	Увеличение темпов роста в промежутке от 0 до 80%
Муниципальные образования	Чернушинский р-н	г. Соликамск, Кизеловский р-н, Уинский р-н	-

Проведенный анализ налоговых поступлений в динамике позволил сделать следующие выводы:

1. Наблюдается общая тенденция снижения темпов роста налоговых доходов муниципальных образований (общий темп прироста в 2013 г. относительно 2012 г. – **+16,61%**, в 2014 г. относительно 2013 г. – **-12,17%**).

2. В 2013 г. положительный темп прироста наблюдается у всех муниципальных образований.

3. В 2014 г. из 48 муниципальных образований имеют положительный темп прироста Еловский, Ильинский, Кудымкарский, Косинский, Суксунский, Юрлинский и Юсьвинский районны (это муниципальные образования с невысокими налоговыми доходами).

4. Самый высокий темп падения налоговых доходов характерен для Гремячинского (21,72%), Чусовского (20,75%) и Чердынского (20,57%) районов

5. Группировка муниципальных образований по величине налоговых доходов не изменилась в 2012-2013 гг., однако в 2014 г. изменения произошли, а именно:

- количество МО с высокой величиной налоговых доходов сократилось с 13 до 9 (Пермь, Кунгур, Лысьва, Березники, Соликамск, Пермский р-н, Чайковский р-н, Краснокамский р-н, Чусовской р-н);

- увеличилось количество муниципалитетов с умеренной величиной налоговых доходов с 10 до

13 (это риск увеличения группы МО с низкими доходами в будущем);

- количество муниципалитетов с низкой величиной налоговых доходов не изменилось 12 (ЗАТО Звездный, Б-Сосновский, Еловский, Частинский, Оханский, Кишертский, Сивинский, Уинский, Юрлинский, Кочевский, Косинский, Гайнский р-ны).

6. Наблюдается тенденция снижения диверсифицированности структуры налоговых доходов местных бюджетов, которая выражается в быстром увеличении удельного веса НДФЛ за счет других налогов, поступающих в местные бюджеты.

7. Отрицательно влияет на самостоятельность муниципалитетов и ситуация, при которой основным источником налоговых доходов муниципальных образований всех типов является федеральный налог на доходы физических лиц [16,17]. Управлять элементами данного налога органы местного самоуправления фактически не имеют возможности. Местные налоги, некоторые параметры которых в соответствии с налоговым законодательством определяются муниципальными образованиями, для всех типов муниципалитетов покрывают лишь небольшую часть расходных обязательств муниципалитетов. Поступления по указанным налогам обеспечивают менее трети налоговых доходов бюджетов муниципальных образований. Исключение составляет земельный налог, удельный вес поступлений по которому в налоговых доходах местных бюджетов значительно варьируется.

8. Формирование доходной части муниципальных бюджетов Пермского края проходит в неодинаковых условиях, которые определяются наличием разных по объему налоговых баз.

Зависимость бюджетов муниципальных образований межбюджетных трансфертов составила в среднем свыше 70 %. Результаты проведенного анализа свидетельствуют, о том, что в ходе муниципальной реформы в России закрепились модель «трансферто-зависимого» муниципального района [18,19].

Перераспределительная система межбюджетных отношений, представляющая собой в настоящее время только механизм выравнивания бюджетной обеспеченности, не решает проблему вертикальной сбалансированности российской бюджетной системы. Это способствует развитию иждивенческих настроений. При этом, несмотря на многочисленные реформы в налоговой сфере, многие муниципальные образования не выполняют налоговых обязательств перед вышестоящими бюджетами, в то время как пользуются средствами этих бюджетов в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных кредитов и других видов финансовой помощи. На протяжении длительного времени перед местными органами власти и управления встают трудные задачи финансирования растущих объемов социальных потребностей [20].

В этой связи крайне важно создание гибкой системы налогово-бюджетных отношений центра

и регионов, что, в свою очередь, предполагает наличие равного правового статуса между субъектами РФ и разграничение полномочий между центральной и региональной властями согласно их экономическим задачам. Становится очевидным, что необходимо *создание инновационной финансовой системы территории, способствующей решению проблем финансового обеспечения бюджетов территорий.*

При этом важна не только стабильность поступления налоговых доходов в соответствующие бюджеты, при которой появляется заинтересованность местных органов власти в развитии территории, но и возможность влияния на налоги (их рост), их элементы.

Сноски

1. Гиляровская С.В. О самостоятельности бюджетов в Российской Федерации // Финансы. 2007. № 2. С.16-19.
2. Карчевская С.А. Развитие финансовой самостоятельности местного самоуправления на современном этапе // Финансы. 2009. № 8. С. 7-11.
3. Савина Е.О. Актуальные вопросы налогово-бюджетной политики на современном этапе развития экономики алтайского края // Перспективные направления налоговой политики в современных экономических условиях: научные достижения молодых исследователей: сборник научных статей аспирантов и магистрантов кафедры «Налого и налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. 2015. С. 142-149.
4. Силуанов А.Г. Бюджетная политика и межбюджетные отношения в 2004 году // Финансы. 2003. № 10. С. 3-5.
5. Савина О.Н., Жажин М.А. Налоговые льготы по налогу на прибыль организаций: актуальные вопросы оптимизации/ Международный бухгалтерский учет 2014, № 1 с. 42-50.
6. Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Актуальные вопросы формирования инвестиционной привлекательности региона на современном этапе развития российской экономики/ Экономика. Налоги. Право. № 5, 27.10.2014. С. 117-126.
7. Арефьев П.В., Сарафанов К.В., Саркисян Э.П., Сидельников А.Р., Смирнова О.С., Чехов А.В. Экономические санкции против России: пути минимизации ущерба и преодоления автаркии // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 168-176.
8. Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Трунин И., Четвериков И. Перераспределение региональных доходов в рамках системы межбюджетных отношений в России // Вопросы экономики. 2003. №10. С. 77-93.
9. Савина Е.О. Проблемы формирования доходов региональных и местных бюджетов как следствие региональной налогово-бюджетной политики государства // Национальная безопасность: стратегические приоритеты и система обеспечения / Материалы Международной научно-практической конференции. 2016. С. 327-332.

10. Сазонов С.П., Перекрестова Л.В., Лукьянова А.В. Местный бюджет в РФ. М., Финансы, 2005
11. Пинская М.Р. Усиление налоговых методов формирования субфедеральных бюджетов / Миляуша Рашитовна Пинская // Федерализм : Теория. Практика. История : пер. с англ. / гл. ред. С. Д. Валентей. – 2009. – №3(55).
12. Савина Е.О. Актуальные вопросы региональной налоговой политики // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 7-7. С. 128-130.
13. Сазонов С. П. Финансовое обеспечение регионов. Взаимоотношения федерального и регионального бюджетов // Финансы. 2004. № 10. С. 7-11.
14. Тютюрюков В.Н., Тютюрюков Н.Н. Региональные и местные налоговые доходы // Финансы. 2008. № 4. С. 31-35.
15. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений // Финансы. 1999. № 6. С. 28-36.
16. Тютюрюков Н.Н., Тернопольская Г.Б. Механизмы налогового стимулирования в региональном развитии // Налоги и налогообложение. 2008. № 12. С. 23-32.
17. Зверева Т.В. Налогообложение мигрантов в России: вопросы и перспективы. // Электронный научно-инновационный журнал «Инженерный вестник Дона». 2014. № 4 <http://www.ivdon.ru>.
18. Савина Е.О. Горизонтальный мониторинг как инструмент эффективного налогового администрирования/ Налоги и финансовое право. Екатеринбург, 2014. № 7. С. – 202-206.
19. Дьякова Е.Б., Перекрестова Л.В. Налоговый потенциал и бюджетная емкость территории: отличия и взаимосвязь // Налоги и финансовое право. 2012. № 9. С. 141-146.
20. Перекрестова Л.В. Волгоградская область-2010: потенциал инновационного развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2. С. 24-32.

Shchepakin M.B.

*doctor of economics, professor,
head of the department marketing
and business management*

Kuban state technological university

Щепакин Михаил Борисович

доктор экономических наук, профессор,

зав. кафедрой маркетинга и управления предприятием,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Khandamova E.F.

doctor of economics, docent,

professor of the department marketing and business management

Kuban state technological university

Хандамова Эва Фризовна

Доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры маркетинга и управления предприятием,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Yerok A.D.

postgraduate of the department marketing

and business management

Kuban state technological university

Ерок Андрей Дмитриевич

аспирант кафедры маркетинга и управления предприятием,

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ БИЗНЕСА ПО ИЗМЕНЕНИЯМ РАЗНОГО ХАРАКТЕРА

ECONOMIC BUSINESS GROWTH MANAGEMENT BY THE CHANGE OF DIFFERENT KIND

Аннотация: Обозначена потребность перехода российской экономики на инновационную модель развития бизнеса, ориентированную на достижение результативности и эффективности посредством изменений разного характера. Определены условия и ключевые факторы для перехода на новую модель развития бизнеса. Представлены индексы, отражающие потребительские настроения в России и определяющие маркетинговое поведение субъектов для завоевания ими выгодных конкурентных позиций на рынке. Обоснована взаимосвязь адаптационных возможностей бизнеса и синхронизации маркетингового поведения субъектов. Указано на повышение влияния социально-нравственного, информационно-

компетентностного и маркетингово-поведенческого капиталов на построение эффективных бизнес-процессов. Предложено совершенствовать цепочку создания стоимости по изменениям различного характера. Для разрешения противоречий в маркетинговом коммуникационном поле субъекта и адаптации его к рынку необходимо формирование маркетингового амортизатора. Определено место маркетинговой мимикрии и дефлятора маркетингового поведенческого оптимизма при формировании маркетингового амортизатора. Предложена модель управления экономическим ростом бизнеса посредством синхронизации маркетингового поведения субъектов в условиях изменений различного характера.

Summary: Recognizes the need to transition of the Russian economy on an innovative business model of development, focused on achieving effectiveness and efficiency through changes of a different nature. Determined the conditions and key factors for the transition to the new business model. Introduced the indices reflecting consumer sentiment in Russia and defining the marketing behavior of subjects for the conquest of their favorable competitive position in the market. It substantiates the relationship adaptive business opportunities and synchronizing marketing behaviors of subjects. It indicated to increase the influence of socio-moral, information and competency and behavioral marketing and capital to build effective business processes. It is proposed to improve the value chain on the changes of various kinds. To resolve the contradictions in the marketing communications field subject and adapting it to the market is necessary to form a marketing damper. Determined the place of mimicry marketing and behavioral marketing deflator of optimism in the formation of a marketing damper. Suggested a management model of business growth by synchronizing marketing behaviors of subjects in terms of changes of various kinds.

Ключевые слова: российская экономика, кризисные явления, бизнес, ключевые факторы, потребительские индексы, маркетингово-ресурсная адаптация, маркетингово-поведенческая рефлексия, маркетинговая мимикрия, цепочка создания стоимости, синхронизация маркетингового поведения, маркетинговый амортизатор, модель управления экономическим ростом

Keywords: Russian economics, crisis, business, key factors, consumer index, marketing resource adaptation, marketing behavior reflection, marketing mimicry, value creating chain, synchronization of marketing behavior, marketing damper, economic growth management model.

Российская экономика в условиях экономических санкций Запада и продолжающегося кризиса испытывает сложности в развитии отдельных сфер и секторов национальной экономики. Президент России Владимир Путин поставил задачу на 2019-2020 гг. добиться экономического роста, превышающего общемировые показатели. Единственный путь – «как можно быстрее перейти к ускоренному росту инвестиций в основной капитал предприятий и в человеческий капитал» [1, с. 22]. Чтобы за 15-20 лет осуществить технологическую революцию и коренную перестройку структуры экономики, нужно ежегодно увеличивать инвестиции в среднем на 8-10% [2, с. 11], повышая их долю в ВВП. Так, например, инвестиции в основной капитал необходимо обеспечивать за счет роста ее доли в ВВП в период с 2016 г. по 2030 г. с 17% до 35%. Вложения в экономику знаний, соответственно, в этот же период надо увеличивать таким образом, чтобы их доля в ВВП выросла с 13% до 35%. При этом среднегодовой экономический рост в этом случае может быть обеспечен с -0,5% до 6%.

Развитие рыночных отношений в национальной экономике должно обеспечиваться различными изменениями: а) структуры сфер жизнедеятельности общества и бизнеса [3, с. 97; 4, с. 106]; б) финансового и инвестиционного наполнения; в) переходом от традиционной модели развития к современной бизнес-модели, предусматривающей воспроизводство бизнес-процессов посредством трансформации различных видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, интеллектуаль-

ных, коммуникационных и др.) на основе долгосрочного управления рисками и возможностями [5, с. 13]; г) российского ресурсного потенциала (за счет реализации требований научно-технического прогресса; более полного использования инновационного ресурса; активизации человеческого ресурса; интеграции мотивационных ресурсов различных участников взаимодействий в развивающемся маркетинговом пространстве; вовлечения интеллектуального ресурса, опирающегося на «экономику знаний») [3, 6]. У российской экономики есть резервы и возможности. Их недооценка сдерживает процессы модернизации, трансформации и обновления системообразующих сфер деятельности общества. Обеспечить экономический рост становится возможным, если наращивать информационно-компетентный капитал, который интегрирует ресурсы образования, потенциал научно-технических разработок, достижения информационных и нанотехнологий, маркетинговый ресурс, мотивационный ресурс персонала, недоиспользуемый интеллектуальный ресурс человека труда, а также ресурс здравоохранения [6, с. 473].

Маркетинговая составляющая в деятельности любого субъекта рынка в ее широком понимании затрагивает систему отношений между собственно бизнесом и всеми его реальными и потенциальными участниками взаимодействий, использующими и интегрирующими совокупность возможностей многих участников рынка, изменяющих организационные, функциональные, технологические, маркетинговые, коммуникационные, поведенческие и

иные связи для достижения желаемых целей и получения тех или иных выгод (благ). Успехи в маркетинговом взаимодействии субъектов с различными рыночными агентами определяют перспективы национальной экономики и ее устойчивый экономический рост, который может быть достигнут за счет активизации человекоцентричного ресурса [7] и составляющих «экономики знаний» [8, с. 11]. В развитых странах экономика знаний вносит вклад в создание ВВП в объеме 35%, а в России ее доля составляет всего 15%. Если доля затрат на научные исследования в России составляет 0,8% ВВП, то в США – 2,2%, в Германии – 2,8%, в Японии – 3,4%, в Израиле – 4,2%.

Т.е. развитие рыночных отношений в национальной экономике должно идти по пути выбора регулятивных и управленческих решений, которые должны соответствовать требованиям результативности и эффективности. Формы и методы реализации этих решений могут быть разными, и они могут быть направлены на различные изменения в основных составляющих деятельности бизнеса и государства.

Изменения разного характера действуют как центробежная сила, вызывая дезинтеграцию и нарушения синхронности действий многих участников отношений. «Чем выше темп изменений, тем маловероятней, что результативность и эффективность будут синхронизированы» [9, с.21]. Нами под результативностью понимается степень соответствия результата функционирования системы требованиям и ожиданиям потребителя этого результата. А под эффективностью – отношение эффекта или достигнутых результатов к затратам (расходам ресурсов), обусловившим его получение [10, с. 187-188, 483]. Достижение результативности и эффективности является важнейшим требованием к управлению бизнесом при построении моделей его экономического роста в разных условиях рынка и при наличии различных ресурсных ограничений, определяемых параметрами внутреннего состояния бизнеса и характером внешнего окружения.

Президент России В.В. Путин обозначил следующее в связи с происходящими изменениями в мировой экономике: к середине следующего десятилетия «мир, совершенно очевидно, будет совершенно другим. Не замечать, игнорировать происходящие процессы – значит оказаться на обочине развития. А чтобы быть лидерами, нужно самим формировать эти изменения...» (С-Петербург, 17 июня 2017 г.). Эффективно управлять бизнесом в условиях постоянных изменений – это означает управлять его способностью чувствовать рынок, а также устанавливать с ним рациональные связи, адаптируя возможности и потенциал выстраиваемой внутри предприятий конфигураций к требованиям внешнего окружения (потребителей, партнеров, государства) [11, с. 174]. Маркетинговая адаптация предприятий к вызовам изменяющегося экономического пространства обязывает их управляющие структуры активнее вовлекать информационно-компетентный капитал (как совокуп-

ность различных знаний, умений, навыков и опыта) в процессы построения бизнесом нужных коммуникаций и обозначения им своего места на рынке. Для получения желаемого результата необходимо управлять поведением хозяйствующего субъекта и его звеньями (элементами) в интересах обретения им устойчивого (конкурентоспособного) положения на развивающемся рынке [12, с. 111]. Эффективно управлять маркетинговым поведением в условиях изменений – это значит создать такую систему организационного, функционального и коммуникационного построения деятельности бизнеса, когда возможным становится адресно оказывать модуляционные воздействия на разных участников отношений и управлять объемом, скоростью, характером и последствиями изменений для получения желаемого результата при установленных затратах в определенный период времени [13, с. 45].

Понимание значимости проблемы управления бизнесом по изменениям разного характера диктует требования к нему в отношении выявления новых резервов и возможностей для воплощения инновационной модели его развития. Реализация такой модели развития бизнеса *должна* учитывать его мировой опыт [14], накопленный багаж знаний в виде набора основополагающих принципов функционирования любого бизнеса [15, с. 20] и *предусматривать* следующее:

а) изменения эффективности функционирования бизнеса в результате использования новых информационных и иных технологий, а также построение бизнеса на основе принятия креативных организационных и управленческих решений [5 с. 13; 16-19];

б) отказ от установления жестких индикаторов в стратегическом развитии, а ориентация на гибкое управление возможностями и адаптационными ресурсами бизнеса в системообразующих сферах его деятельности посредством рационального использования ресурсного потенциала и реструктуризации производств (комплексов, отраслевых секторов, предприятий) в интересах инновационного расширенного воспроизводства экономик регионов [20, 21];

в) установление целей развития бизнеса в направлении изменения соотношения экономических инструментов воздействия в сторону социальных (во благо интересов социумов и общества) [22, с. 809];

г) осуществление таких изменений, которые отвечали бы: здравому смыслу и ресурсным возможностям бизнеса и государства; были ориентированы адресно на достижение конкретных целей и решение выполнимых задач; обладали социальной направленностью в отношении использования ресурсов во благо членов общества; подкреплялись научной, теоретической и практической обоснованностью принимаемых решений на развитие социально-экономической системы в целом [23, с. 692; 24, с. 10; 25,26,27];

д) построение синхронных действий различных участников рыночных отношений, ориенти-

руясь на поиск решений, способных обеспечить не только результативность, но и эффективность [28, с. 55; 88, с. 187-188];

е) концентрацию внимания органов государственного и муниципального управления на ключевых звеньях трансформационных преобразований на основе инжиниринга бизнес-процессов (техничко-технологических, финансовых, маркетинговых, коммуникационных, инновационных, социальных и др.) [29-31];

ж) ресурсную декомпенсацию в выстраиваемых бизнес-отношениях за счет расширения коммуникационных связей и управления изменениями маркетингового поведения (в том числе стилями инновационного поведения) вовлекаемых во взаимодействие рыночных агентов для эффективной их адаптации к вызовам рынка [32, 11, 12, 33, 34-37];

и) укрепление представлений бизнеса о своей гуманистической маркетинговой идентичности [11] в экономическом поле, создаваемом заинтересованными бизнес-партнерами, а также о своей непосредственной принадлежности к той или иной экосистеме [30, 38, 87], ориентированной на реализацию инновационных циклов и рациональных схем бережного отношения к природе и окружающей среде. Последняя требует расширения влияния экологической составляющей бизнеса в процессе его непрерывного воспроизводства в условиях постоянных перемен;

к) совершенствование теоретико-методологических взглядов на развитие бизнеса, на разработку стратегий, базирующихся на интеграции мотивационной и поведенческой доминант при выработке управленческих решений по обеспечению устойчивого и безопасного развития экономик депрессивных территорий [39-47];

л) адресное целеполагание в постановке масштабных задач, подкрепляемое мотивационной достаточностью и коммуникационной проницаемостью со стороны участников отношений (бизнеса, персонала, органов управления разных ветвей власти, общества, населения) и ресурсную подкрепленность в их решении [48, 49, 50].

м) первоочередное осуществление таких изменений, которые несут в себе социальную направленность, теоретически и практически обоснованы и касаются развития экономик регионов, ключевых сфер жизнедеятельности бизнеса и общества в целом [27, 51, 52, 24-26];

н) реальное управление конкурентными преимуществами, рисками, издержками, конкурентными позициями бизнеса на национальном и международном рынках, не ограничивающееся государственным регулятивным манипулированием ставками разных налогов и кредитования [53, 54, 55, 33];

о) управление создаваемой ценностью посредством маркетинговых инъекций в составляющие деятельности хозяйствующих субъектов для получения взаимных выгод, модулируя коммуникационные воздействия широкому кругу заинтере-

сованных сторон в границах разных маркетинговых экономических пространств [56-58];

п) управление диверсификацией на основе импланта [24, 59-61] в разных составляющих деятельности бизнеса, формируя единый мотивационный вектор участников отношений на долгосрочные партнерское взаимодействие на инновационных изменениях [62, 63], касающихся различных граней жизнедеятельности предприятий (технологических, производственных, функциональных, поведенческих, коммуникационных и т.п.);

р) управление поведением участников рыночных отношений таким образом, чтобы обеспечивалось разрешение маркетингово-ресурсных противоречий между взаимодействующими сторонами в интересах потребителя, бизнеса, государства и общества посредством адаптации к вызовам времени и требованиям рынка [88, с. 122].

На основе обозначенных условий формируются принципы, которыми надо руководствоваться для достижения успеха в развитии и реализации новой модели бизнеса. Однако они не всегда принимаются за основу «из-за массы оправданных забот о человеческих, организационных, финансовых, юридических и административных факторах, которые также важны для успешной реализации конкретного решения» [64, с. 405].

Последние два года Россия находится в неблагоприятном экономическом положении. Влияют многие факторы, которые подталкивают страну к тяжелой рецессии [65]. Изменение внешнеполитической обстановки, ослабление регулирующей функции государства в экономической сфере серьезным образом сказывается на функционировании российского бизнеса. По мнению академика А. Аганбегяна, главный просчет состоит в том, что Россия не реализовала установку Президента на переход к политике форсированных инвестиций и четко не обозначила необходимость активизации бизнеса в этом направлении в рамках долгосрочной экономической политики [66, с. 9]. В 2013 г. экономика России колебалась около нулевых показателей по росту ВВП. В 2014 г. рост ВВП составил 0,6 %, а инвестиции снизились на 2,5 %. Реальные доходы населения начали снижаться. Реальная заработная плата в первом квартале 2015 г. снизилась на 13,2 %. Исследования, проведенные Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН, выявили избыточное имущественное неравенство различных социальных слоев российского общества, подтвердившее превышение предельных пороговых показателей этого неравенства [67, с. 3]. При нормальном функционировании государства разница в уровне доходов между 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан не должна превышать 8-10 раз. По данным Росстата, в среднем в стране этот показатель составляет 16 раз. По экспертным оценкам обозначенное соотношение по этому показателю составляет 25-40 раз. Это является источником пониженной мотивации работников на высокопроизводительный труд, и это отрицательно ска-

зывается на возможностях бизнеса рационально адаптироваться к требованиям рынка и смягчать давление, оказываемое на российскую экономику извне. Результат социального и материального неравенства в обществе проявляется в том, что он создает вяло текущую инерцию в трансформационных преобразованиях, ослабляет деловую активность предпринимательства (в том числе его работников) на разработку и поддержку перспективных инновационных решений в различных сферах жизнедеятельности общества. Бесплодными становятся слабо поддерживаемые инвесторами усилия предприятий по наращиванию конкурентоспособности их продукции. Интерес работников к экономическому росту бизнеса ослаблен из-за отсутствия материальных стимулов и пониженной мотивации наиболее активной части трудового ресурса на поддержание отечественного товаропроизводителя (в том числе и за счет вовлечения личных сбережений).

Вместе с тем наметился некоторый рост зарплат, но только в крупных компаниях и в пределах инфляции (по прогнозам ЦБ, она будет 4-5%), что отметил А. Шохин [68, с. 22].

В международной практике используется целый ряд индексов, которые отражают важнейшие экономические интересы населения страны и отдельных потребителей. Например, индекс потребительского доверия (индекс потребительской уверенности, индекс потребительских настроений, индекс потребительского комфорта). Он выступает индикатором совокупных потребительских настроений и ожиданий общества и используется для оценки воздействия проводимой экономической политики на население, для прогнозирования изменений на рынке труда и оценки общего состояния экономики (Источник: http://forexaw.com/TERMs/Exchange_Economy/Macroeconomic_indicators/).

По данным аналитической компании Nielsen, индекс потребительского доверия в России в первом квартале 2016 г. достиг минимального показателя за 11 лет и составил 63 пункта. За аналогичный период прошлого года он находился на уровне 72 пунктов. Существенно снизилась доля российских граждан, располагающих свободными деньгами, оставшимися после обязательных трат и уплаты коммунальных платежей: она опустилась до рекордно низкой отметки в 82%. Во время кризиса 2009 г. этот показатель был выше (на уровне 93-96%). Россияне, имевшие свободные средства на начало 2016 г., в основном тратили их на одежду (36%), на отпуск (31%) или же откладывали их в качестве сбережений (31%). Доля россиян, стремившихся экономить, достигла 76%. Новую одежду не покупает 61% населения, 59% предпочитают экономить на развлечениях, 52% перешли на более дешевые продукты питания, 45% временно отказались от покупки бытовой техники и электроники. Кроме того, как отмечают эксперты, российские граждане стали тщательнее и рациональнее подходить к выбору магазинов, обращать внимание на акции и скидки, оценивать различные торговые точки, исходя из соотношения цены, качества, сервиса и ассортимента, но при этом меньше ориентируясь на удобство расположения. Упал даже их интерес к летнему отпуску – в отсутствие доступных возможностей россияне либо вообще не уходят отдыхать, либо выбирают не вполне удовлетворяющие их варианты. К примеру, на внутреннем рынке сейчас лидируют курорты Краснодарского края, Крым, а также Санкт-Петербург, что касается зарубежного отдыха, то здесь наиболее популярны Кипр, Испания, Черногория. На отдыхе теперь экономит 31% россиян (Источник: <https://versia.ru/indeks-potrebitelskogo-doveriya-v-rf-dostig-minimuma/>).

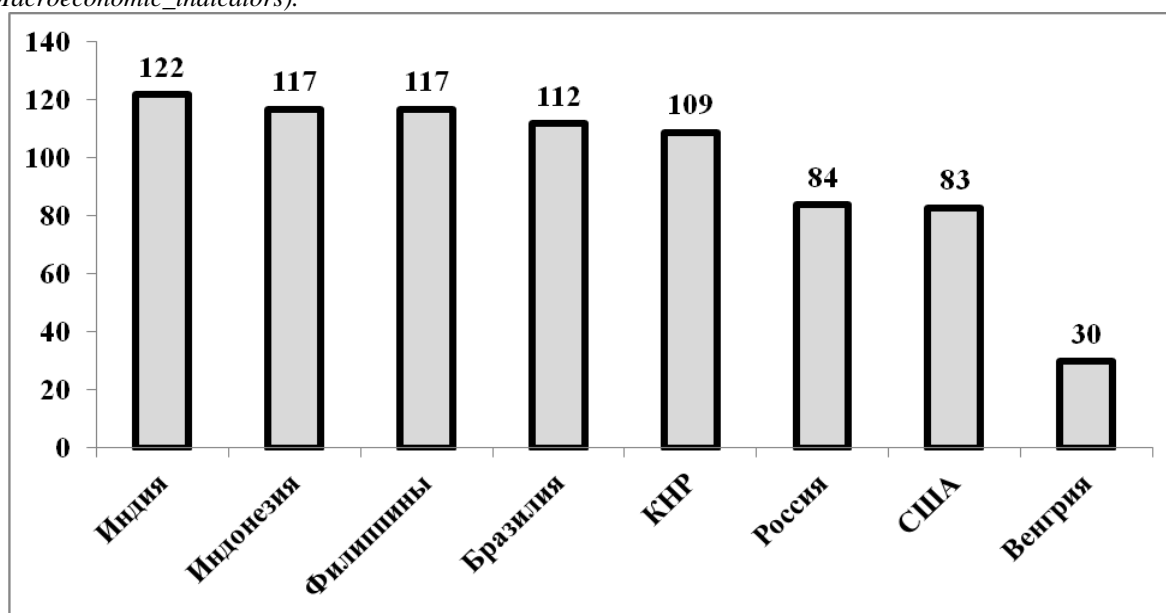


Рисунок 1 – Индекс потребительского доверия для отдельных стран на начало 2016 г.

Индекс потребительских настроений ICS, индекс потребительского доверия (Consumer Confidence index, CCI), индекс потребительского оптимизма, индекс потребительской уверенности – показатели, отражающие совокупные потребительские ожидания населения, рассчитываемые на основе опросов семей (домашних хозяйств) об их потребительских планах, надеждах или сомнениях

на будущее. Ниже представлен данные об уровне индекса потребительского доверия на начало 2016 г.

Индекс потребительских настроений (ИПН) – это индикатор уровня оптимизма населения в отношении экономического и социального развития страны в целом.

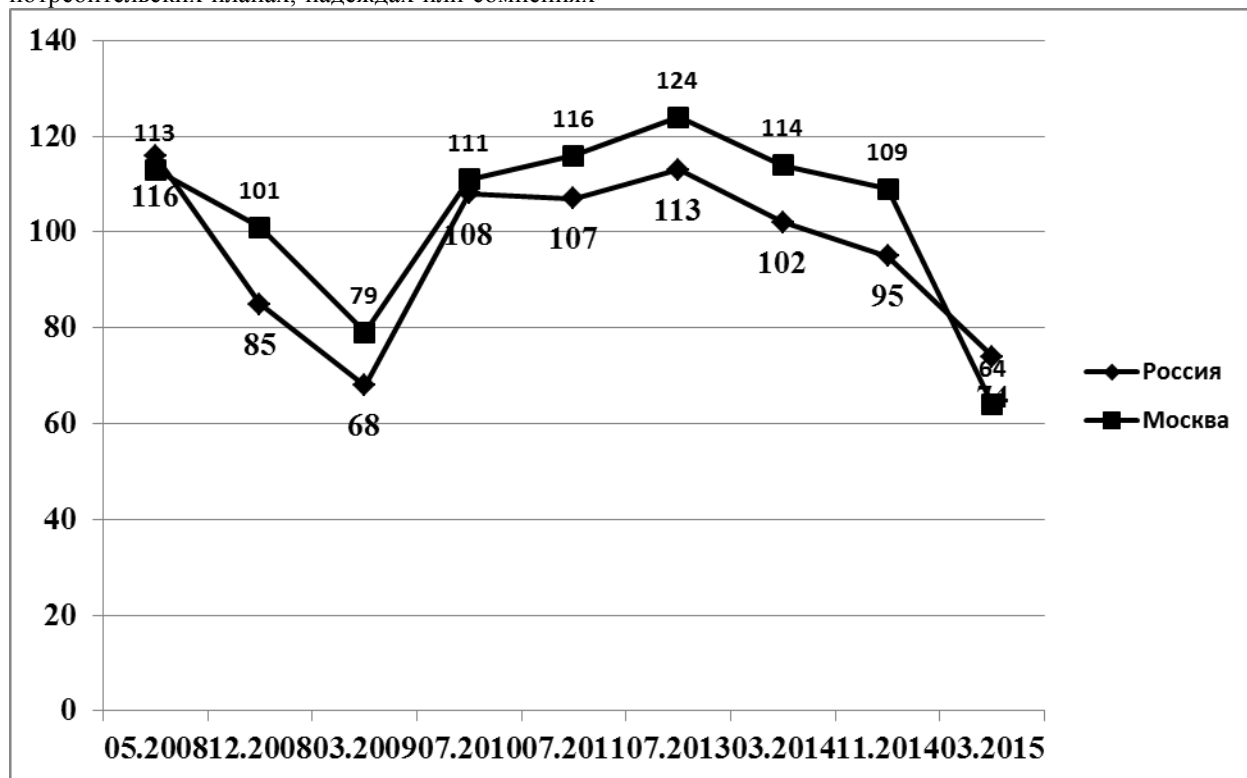


Рисунок 2 – Изменение индекса потребительских настроений в России за период 2008-2015 гг.

На рисунке 3 представлен индекс потребительской уверенности, характерный для российской экономики в период 2006-2015 гг.

Доверие потребителей и партнеров, формируемое и закрепляемое в их сознании по отношению к тому или иному субъекту, выступает существенным капиталом каждого из них, поскольку этот капитал используется субъектом для построения им сбалансированного маркетингового коммуни-

кационного поля. Этот капитал выступает в виде маркетингового поведенческого капитала субъекта, отражающего совокупность его принципов, правил, норм, ценностей, требований к сотрудникам, характерных особенностей и свойств, воплощающихся при построении субъектом рыночных отношений в виде его конкретного маркетингового поведения.

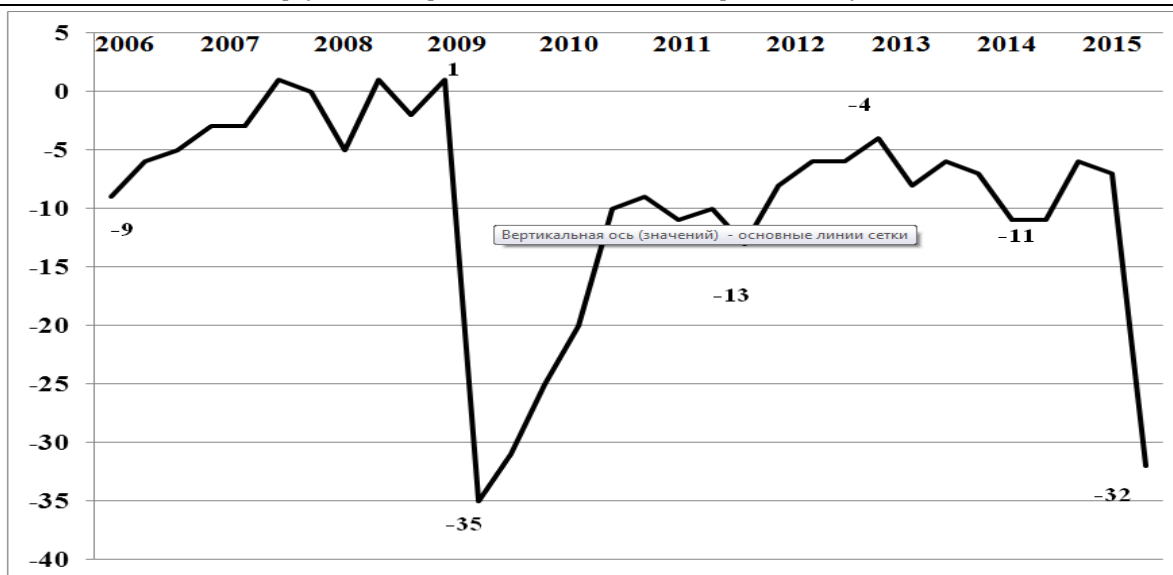


Рисунок 3 – Индекс потребительской уверенности в России за период 2006-2015 гг.

Нами дополнительно предлагается использовать такой показатель как *дефлятор маркетингового поведенческого оптимизма* хозяйствующего субъекта в его маркетинговом коммуникационном поле, определяемый как соотношение стоимости произведенных товаров (услуг) субъектами взаимодействия в рассматриваемый период времени в заданном экономическом пространстве (в частности, в МКП субъекта) при существующих коммуникациях, обеспечивающих традиционное поведение взаимодействующих сторон, к стоимости произведенных товаров (услуг) в тот же период времени, в том же экономическом пространстве при измененном поведении субъектов, ориентированном на построение рациональных бизнес-процессов с участниками взаимодействия. Иначе, *дефлятор маркетингового поведенческого оптимизма* хозяйствующего субъекта в его маркетинговом коммуникационном поле – соотношение номинального валового регионального продукта, произведенного субъектами в маркетинговом коммуникационном поле субъекта при существующих коммуникациях, к реальному валовому продукту, произведенному в рассматриваемый период времени в заданном экономическом пространстве (МКП субъекта) при измененном поведении субъектов, функционирующих в условиях усиления кризисных явлений в экономике [11].

Конкурентные преимущества – основа выстраиваемых отношений между участниками коммуникаций в маркетинговом экономическом пространстве и они обретаются бизнесом в процессе построения цепочек создания стоимости [69, с. 70-75] и принятия решений по повышению потребительской удовлетворенности [70, с. 37-40]. Удовлетворенность потребителей – это индикатор успеха бизнеса, позволяющий заглянуть вперед. Потребительская ценность – мерило интереса потребителя к материализованным (в виде продукта, услуги) усилиям бизнеса. Она выступает условием, при котором бизнес может рассчитывать на

занятие им какой-либо конкурентной позиции. Правда, чаще всего недолговечной, поскольку ее удержание требует постоянных изменений в использовании ресурсов, организационном обеспечении, маркетинговом поведении на рынке при построении отношений с другими участниками маркетингового поля. Ключевые факторы издержек выступают результатом действий персонала по управлению изменениями в технологиях, производстве, маркетинге. Они выступают измерителем удачности или неудачности маркетинговой адаптации бизнеса к требованиям рынка.

Предприятия, ориентированные на маркетинговую адаптацию к требованиям рынка, вынуждены рассматривать себя в контексте оценки своих ресурсных возможностей, имеющих вполне конкретное наполнение в содержательном, информационном, технико-технологическом, инновационном аспектах. Реальный успех бизнеса может обеспечиваться в том случае, если он профессионально грамотно опирается внутри и вне предприятия на совокупность следующих составляющих: а) на общую базу знаний; б) на способности составляющих предприятия, включаемые для достижения целей предприятия; в) на внешне ориентированную культуру; г) на трудовой ресурс, аккумулирующий свойства и способности работников, их деловую инициативу в интересах предприятия и в своих собственных интересах; д) на организационную культуру как катализатор деловой активности персонала различных уровней управления [71-73]; е) на конфигурацию как инструмент управления изменением потребностей покупателей, различных участников взаимодействия [74]. Конфигурация гибко реагирует на изменения рыночных условий, определяемых в том числе и изменчивой мотивацией разных его агентов на участие в предлагаемых предприятием бизнес-процессах (или бизнес-проектах) [89].

Инновационный фактор – является ключевым звеном в построении производственных циклов и

включении инновационно-инвестиционного резонатора в хозяйственный цикл бизнес-структуры [29]. Информационно-компетентная база играет роль главного информационного источника, на базе которого включается коммуникационный фактор в построение реальных маркетинговых действий для построения выгодных бизнес-процессов и координации действий между подразделениями бизнеса и его сотрудниками, вовлекаемыми в инновационные преобразования (по вертикали и по горизонтали иерархической лестницы управления).

Предприятия готовы идти по пути положительной или отрицательной маркетинговой микрии, в том числе и за счет введения в заблуждение потребителей (как в пределах действующего законодательства о защите прав потребителей, так и в нарушение его) для удержания своих рыночных позиций на конкретных потребительских рынках [75].

Экономика России нуждается в разработке мер, которые позволили бы ей вернуться к росту ВВП как стратегии, предусматривающей привлечение частного капитала, сокращение затрат на ведение бизнеса, снижение уровня коррупции и проведение структурных реформ в производственных сферах экономики. Искать этот импульс нужно в самой предпринимательской сфере России, в мотивационных и маркетинговых инъекциях бизнесу со стороны государства и крупного капитала. Нужны новые мотивационные подходы к активизации деятельности трудового ресурса [56, 7, 49]. Государство должно вмешиваться в этот процесс, и оно должно формировать позитивный тренд в своем развитии, регулируя разрешение *маркетингово-ресурсных противоречий* различного характера между разными субъектами рынка посредством построения сбалансированных по интересам отношений между ними (как в экономическом, так и социальном аспектах) [76]. Они должны быть осуществлены государством в самое кратчайшее время. Не выстраивая механизма рационального и социально-справедливого управления ресурсами в национальной экономике, затрагивающего все социальные классы, не удастся достичь ее позитивного и устойчивого роста [27, с. 244]. Нужно наращивать социально-нравственный капитал трудового ресурса. Соединяя его с инновационным капиталом, возможным становится расширять влияние когнитивного ресурса таким образом,

чтобы он катализировал процессы организационных и инновационных изменений, усиливая действие ресурсобеспечивающего фактора на бизнес-циклы. Коммуникационный и поведенческий ресурсы, соединяясь в модели управления развитием бизнеса способны формировать новое системное качество той или иной сферы деятельности предпринимательства в процессе построения цепочек создания стоимости. Тем самым их активизация создает предпосылки для роста экономики локальных социально-экономических образований.

Нами предлагается управлять экономическим ростом бизнеса по следующим изменениям: а) организационным изменениям; б) изменениям в ресурсном обеспечении; в) изменениям в производственном цикле; г) изменениям в маркетинговом поведении; д) изменениям в коммуникациях; е) изменениям в мотивациях; ж) изменениям в инновационных составляющих цепочек создания стоимости. В рамках маркетингово-поведенческого подхода к рефлексии, проявляющей себя в экономической жизни каждого субъекта, нами предлагается модель управления экономическим ростом бизнеса (*рисунок 4*).

В условиях рыночных отношений и существенной значимости экономической составляющей в жизни каждого человека (и любого субъекта как социума) рефлексия в традиционном понимании преобразуется в маркетингово-поведенческую рефлексия, затрагивающую как индивида, так и любого субъекта (социума, хозяйствующего субъекта, работника, структуру управления на разных иерархических ступенях и т.п.). *Маркетингово-поведенческая рефлексия* является процессом адаптации субъекта рынка (или индивида) к вызовам внешнего окружения, построенного на сформированных им ранее образах, принимаемых за основу при выработке им решений в отношении удовлетворения своих нужд и потребностей, достижения целей, получения благ и удержания завоеванных рыночных и других позиций.

В обозначенной модели важным элементом системы управления развитием бизнесом выступает «маркетинговый амортизатор». *Маркетинговый амортизатор* субъекта (предприятия) представляет собой элемент (или совокупность элементов) его маркетингового компонента, принимающий на себя давление внутренней среды предприятия и внешнего рыночного окружения.

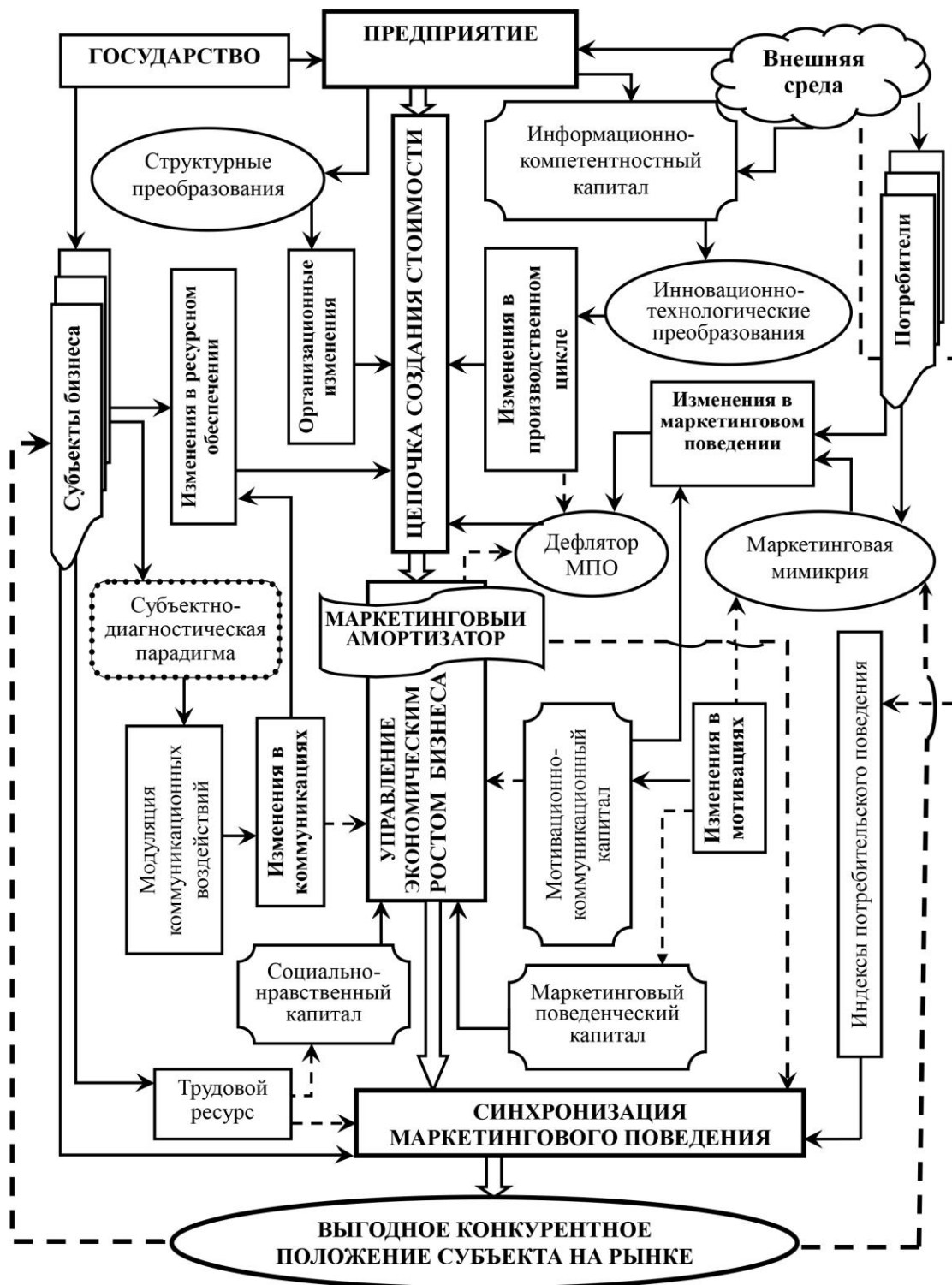


Рисунок 4 – Управление экономическим ростом бизнеса по изменениям разного характера. Обозначение: МПО – маркетинговый поведенческий оптимизм

Он смягчает отрицательные проявления этого давления таким образом, что субъект хозяйствования становится в состоянии *выстраивать* свою маркетинговую деятельность и маркетинговое поведение с участниками отношений в режиме рационального временного периода и пространственного горизонта, а также *использовать* для их осуществления собственные ресурсы и привлекаемые

извне в интересах получения взаимных выгод и предотвращения возможных потерь (ущерба).

В контексте такого представления о маркетинговом амортизаторе нами дается следующее определение экономической категории «*маркетинговое поведение субъекта*»: это совокупность действий субъекта по взаимодействию с его ближайшими партнерами и иными рыночными агентами, входящими в его маркетинговое коммуника-

ционное пространство. Эти действия определяют те или иные поведенческие шаги субъекта (выступающего инициатором воздействий) в отношении использования и привлечения ресурсов (внутренних и внешних), в отношении выбора характера и размера выстраиваемых коммуникационных цепочек, форм сотрудничества, принятия мер по адаптации субъекта к вызовам рынка для удержания или повышения им своей конкурентоспособности.

Маркетинговое поведение субъекта определяется организационными, функциональными и поведенческими действиями персонала по установлению рациональных отношений между работниками как внутри предприятия, так и вне его в соответствии с принятыми субъектом миссией, видением, принципами, нормами различного характера (правовыми, нравственными, этическими и другими), формами маркетинговой мимикрии, отвечающими интересам общества и бизнеса, мотивационным ожиданиям персонала и требованиям потребителей [75; 54, с. 972-973]. Важным в формировании модели управления экономическим ростом бизнеса является обеспечение *синхронизации маркетингового поведения* субъектов, втягиваемых инициатором коммуникационных воздействий в построение совместных с ним бизнес-процессов, для обеспечения благоприятных условий сотрудничества и создания предпосылок для завоевания желаемых конкурентных позиций на развивающемся рынке.

Кроме того, маркетинговое поведение субъекта – совокупность взаимосвязанных между собой действий, направленных на обретение им конкурентных преимуществ в формируемом маркетинговом пространстве посредством рационализации использования имеющихся ресурсов, актуализации возможностей и резервов, построения эффективных бизнес-процессов (как внутри субъекта, так и вне него), формирования имиджа, а также путем создания сбалансированного по мотивациям коммуникационного окружения в интересах наиболее полного удовлетворения потребностей взаимодействующих сторон (потребителей, партнеров, инвесторов и других участников рынка).

Маркетинговое поведение актуализирует использование маркетингового амортизатора для создания предпосылок по наращиванию конкурентоспособности бизнеса. Маркетинговый амортизатор – комплексный инструмент управления адаптацией бизнеса к усиливающемуся давлению на него, с одной стороны, рынка и потребителей, а с другой, – собственного персонала (наемных работников всех иерархических уровней). Маркетинговый амортизатор предусматривает включение неиспользуемых резервов, имеющихся у бизнеса, в механизм построения цепочек создания стоимости субъектом предпринимательства, иницирующим модуляционные коммуникационные воздействия на заинтересованных участников рынка (бизнес-структуры, органы власти разных уровней, трудовой ресурс, потребители, инвесторы и др.). Маркетинговый амортизатор позволяет гасить нежелательные (отрицательные) воздействия, и тем са-

мым ослаблять давление (внешнее и внутреннее) на собственный бизнес и его отдельные составляющие. Ими могут быть элементы комплекса маркетинга в широком его представлении (4P, 7P, 13P и т.д.), а также процессы, сопровождающие производство, реализацию и продвижение продукции и услуг до потребителя. Кроме того, маркетинговый амортизатор субъекта ослабляет действие его поведенческого ресурса, используемого для реализации резервов инновационного обновления (организационного, технико-технологического, продуктового, кадрового и др.) при адаптации бизнеса к требованиям рынка. Маркетинговый амортизатор становится системообразующим звеном в адаптационном цикле бизнеса, ориентированном на потребителя, на интересы общества и запросы государства. Маркетинговый амортизатор «включает» в себя разнопрофильные инструменты управления бизнесом таким образом, что они, вступая во взаимодействие друг с другом, смягчают негативные проявления рыночных коммуникаций (внешних и внутренних), способствуют вовлечению резервов в построение рациональных бизнес-процессов (в том числе за счет ресурсной декомпозиции в этих процессах каких-либо ресурсов из внешних источников предпринимательской сферы). Он является инструментом достижения синхронности в маркетинговом поведении субъектов. Нами предлагается понятие «синхронизация маркетингового поведения субъектов» при построении рациональной модели бизнеса.

Синхронизация маркетингового поведения субъектов представляет собой процесс включения участников какого-либо проекта (инициируемого одним или несколькими субъектами рынка) в совместные действия в конкретные временные периоды, определяемые сетевой (или иной) моделью управления реализацией этого проекта, *учитывающий*: а) специфику принимаемых к исполнению субъектами функций и полномочий; б) обозначенные организационные связи в соответствии с наделяемой каждому участнику ролью; в) технологию реализуемых бизнес-процессов и производственных переделов; г) особенности жизненных циклов вовлекаемых для осуществления проекта участников отношений, предлагаемых ими продуктов, технических решений; д) характер мотивационных ожиданий от сотрудничества [90]; е) проницаемость модуляционных коммуникационных воздействий со стороны инициатора или же акторов рынка; ж) ресурсный потенциал субъектов партнерства; и) состояние маркетингово-поведенческой рефлексии участвующих во взаимодействии субъектов рынка и иных агентов рыночного экономического пространства.

Синхронизация маркетингового поведения субъектов предполагает координацию согласованных действий вовлеченных в сотрудничество рыночных агентов таким образом, чтобы учитывались их возможности, интересы, мотивации, наличные ресурсы по всем звеньям совокупного бизнес-процесса. Отсутствие синхронизации маркетингового поведения в каких-либо составляю-

щих (например, при финансировании составляющих бизнес-процесса, при осуществлении поставок материально-технических ресурсов, при передаче инновационной документации, при планировании использования производственного потенциала, при формировании персонала требуемой квалификации, при построении коммуникаций с заинтересованными субъектами и др.) ведут к срыву сроков построения бизнеса, к снижению предпринимательской активности отдельных участников на целевых рынках, к неисполнению договорных обязательств, к различным потерям и ущербам, к потере конкурентоспособности, к недостижению баланса мотиваций на участие в совместной работе и т.п.). В итоге, отсутствие синхронизации в маркетинговом поведении субъектов может привести к потерям в экономике и соответственно к снижению индекса потребительского доверия, а также индекса потребительских настроений.

Маркетинговый амортизатор предполагает упорядочение маркетингового поведения субъектов отношений при построении ими совместного бизнеса и его рациональной модели экономического роста. Он аккумулирует ресурсы участников отношений таким образом, чтобы была обеспечена нужная ресурсная декомпенсация во всех составляющих производственных, технологических, маркетинговых, организационных и иных процессов в конкретные периоды времени и с требуемым качеством ресурсного покрытия. Маркетинговый амортизатор выступает катализатором обменных процессов между субъектами, сокращающим материальные, производственные, финансовые, коммуникационные, маркетинговые иные потери при построении бизнес-модели отношений между акторами реализуемого маркетингового проекта.

Рациональная модель построения бизнеса предполагает установление сбалансированной структуры (доли) участия каждой из сторон совместного проекта по ресурсам, по выстраиваемым бизнес-процессам, по заинтересованности, по коммуникационной вовлеченности в создание и функционирование этой модели в условиях реального положения дел на рынке и перспектив возможных изменений. Модель такого бизнеса должна интегрировать ресурсный потенциал каждого из участников отношений и направлять его в нужное русло маркетингового поведения при установлении роли (и доли участия) субъектов в создании положительных предпосылок для реализации ее в конкретном маркетинговом коммуникационном поле инициатора (ов) предлагаемого проекта.

Адаптация субъекта к изменениям на рынке может вестись в следующих направлениях: а) в организационном структурировании; б) в коммуникационном воздействии; в) в поведенческом моделировании действий; г) в инновационных преобразованиях разного характера; д) в изменениях по всему кругу процессов, связанных с управлением теми или иными видами деятельности. Приспособление субъекта к требованиям рынка может предполагать разработку и формиро-

вание маркетингово-ресурсного адаптера [77] как инструмента управления конкурентным положением бизнеса в рыночной среде.

Следует считать важным в построении рациональной модели управления экономическим ростом бизнеса использование возможностей социально-нравственного капитала и инновационного капитала *профессионального сообщества предпринимательской сферы* на той или иной территории. Они формируют когнитивный ресурс, который способен изменить качество трудового ресурса и создать качественно новый инновационный ресурс (отражающий достижения НТП и современных информационных технологий).

Предприятие стремится удержать свои рыночные позиции или укрепить их, несмотря ни на миссию предприятия, ни на его ресурсный потенциал, ни на качество производимой продукции, ни на характер его маркетингового поведения при построении отношений внутри предприятия и с рыночными (и иными нерыночными) структурами, озабоченными теми же проблемами. Главным становится успех, который может быть достигнут предприятием, независимо от того, какими средствами и инструментами он обеспечен, какими моральными или материальными издержками сопровождается процесс удержания им своего конкурентного положения и процесс роста. Для предприятия, являющегося собственностью предпринимателя или же иного собственника (делегировавшего функции оперативного управления топ-менеджерам), приоритетным чаще всего становится сам результат его функционирования, а не то внутреннее состояние среды (моральное, этическое, деловое, нравственное и т.п.), в которой формируются доминанты его внутрикорпоративного и маркетингового поведения на целевых рынках. Срабатывает маркетингово-поведенческая рефлексия, затрагивающая междисциплинарные составляющие в деятельности бизнеса (психологическую, бихевиористскую, социальную, маркетинговую, философскую, структуралистскую и др.), самоцелью которого является только извлечение прибыли. В современных условиях, когда бизнес негативно сказывается на экологии и создает риски для существования государств и планеты в целом, отрицательная маркетингово-поведенческая рефлексия недопустима.

Вместе с тем, следует понимать, что предпосылки для получения желаемых результатов деятельности субъектами рынка изначально формируются внутри них самих и создаются усилиями персонала и того человекоцентричного ресурса [78, 7], который принимает на себя роль ведущего звена во всех инновационных преобразованиях и маркетинговых начинаниях, сопровождающих тактическое поведение субъектов, а также их стратегическое развитие (посредством расширения или же рационализации внешних коммуникаций, вовлечения в реинжиниринг бизнес-процессов заинтересованных в этом тех или иных игроков рынка, обозначения новых рыночных горизонтов и новых товарных ниш). Включается маркетинговая ми-

микрия как форма проявления маркетингового поведения в конкретной рыночной среде [75, с. 1093-1095] при выработке решений по управлению экономическим ростом бизнеса. Соотношение составляющих предприятия видоизменяется под воздействием внешнего окружения и потребностей потребителей и иных рыночных участников взаимодействия с ним [45, с. 173]. Нами предлагается рассматривать формирование конкурентных преимуществ (позиций) у субъекта в процессе построения им *цепочки создания стоимости* [69, с. 70-75] с учетом их *жизненных циклов* [79, 80, 81] и инициирования им воздействий на потенциальных клиентов и партнеров. Последняя предполагает установление взаимосвязей между ее отдельными составляющими и создание ценности, как это представлено на рисунке 4. За основу предлагаемой модели приняты методологические подходы, обозначенные М. Портером [69, с. 67-89], а также другими авторами [82, 76, 80, 81]. Следует особо отметить, что «концентрация лишь на ресурсах/компетенциях и игнорирование конкурентной позиции означает риск превращения в смотрящего внутрь себя» [64, с. 16]. Бизнес должен быть ориентирован на потребителя и тот спектр интересов, который охватывает всю цепочку отношений общества и человека как ключевого звена системы, для которого и осуществляются инновационные трансформации в экономике и обществе.

В предлагаемой модели обоснованно усилено влияние коммуникационного, мотивационного, поведенческого и инновационного факторов [82, 83] на формирование конкурентных преимуществ, интегрируемых в цепочку создания стоимости всей бизнес-единицы. Такая цепочка является *источником формирования* конкретных конкурентных преимуществ (позиций) и позволяет выявлять те составляющие деятельности субъекта, в которых формируются дополнительные стоимости. Они складываются и учитываются при получении и оценке итоговой создаваемой ценности.

Каждый вид деятельности по созданию стоимости и получению интегрированной ценности в результате формируемого интегративного мультипликативного эффекта в процессе действия коммуникационного резонатора [84, 85, 86] в конечном итоге и формирует нужную бизнесу информационно-компетентностную базу. В ней накапливается информация, трансформируемая и аккумулируемая в виде знаний (о покупателях, конкурентах, потребителях, производимых продуктах, о технических параметрах оборудования, режимах коммуникативного давления и коммуникационного взаимодействия рыночных агентов, о формах маркетинговой мимикрии на рынке, об инновационных решениях в разных областях деятельности, экономики и управления и т.п.). Выше нами обозначалась совокупность составляющих, которые позволяют формировать потенциал конкурентных преимуществ на нестабильном рынке, на котором снижен платежеспособный спрос.

Содержательный аспект модели управления экономическим ростом бизнеса по изменениям

отражает механизм адаптации его маркетингового поведения к требованиям рынка и потребителей и проявляется в ходе реального воплощения цепочки создания стоимости, отражающей взаимосвязи тех составляющих и влияние тех факторов, которые определяют на выходе создаваемую субъектом ценность. Она образуется в желаемом объеме тогда, когда маркетинговое поведение субъекта и его персонала ориентировано на мотивационную и коммуникационную проницаемость действия соответствующих факторов как инструментов давления на бизнес во всех аспектах его усилий на самосохранение и поддержание конкурентоспособной деловой активности.

Можно сделать следующие *выводы*:

а) рациональная интеграция бизнес-структурой ресурсов, собственных и привлекаемых со стороны, замыкается на построении ее маркетингового поведения с различными участниками рынка как основы для формирования конкурентных преимуществ бизнеса, для завоевания выгодных конкурентных позиций в условиях изменяющегося рынка;

б) усилия бизнеса должны опираться на здравый смысл, на прагматичную логику общества, развивающегося на цивилизованных началах, подкрепляемых реальными стимулами, выгодами и интересами самого бизнеса, его работников и заинтересованных сторон в реализации сбалансированных и гармонизированных рыночных отношений;

в) предлагаемый *маркетинговый амортизатор* наделяется свойствами инструмента, способного перераспределять ресурсы участников отношений в различных составляющих деятельности бизнеса (в коммуникационных, организационных, технико-технологических каналах; в финансовой и маркетинговой сферах) на основе инновационных преобразований. Маркетинговый амортизатор воплощает в своем действии объективную потребность бизнеса выстраивать цепочки создания стоимости таким образом, чтобы управление конкурентной позицией субъекта формировало тренд на устойчивый экономический рост в структурах бизнеса разной отраслевой принадлежности и способствовало повышению конкурентоспособности национальной экономики в целом. Но для этого крайне важным является синхронизация маркетингового поведения участников отношений во всех звеньях функционирования бизнеса, иницируемого какой-либо бизнес-структурой в интересах экономического роста взаимодействующих сторон;

г) предлагаемая *модель управления экономическим ростом бизнеса* посредством синхронизации маркетингового поведения субъектов предусматривает надделение маркетингового амортизатора свойствами катализатора сбалансированных отношений между различными рыночными агентами в интересах получения ими желаемых выгод и благ. Модель позволяет формировать в маркетинговом коммуникационном поле его инициатора рациональные взаимосвязи между участниками

рыночных отношений как внутри бизнеса, так и вне него.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Денежные инъекции // Аргументы и факты. 2017. № 3 С. 22
2. Аганбегян А.Г. Есть ли у нас план? // Аргументы и факты. 2016. № 23. С. 11.
3. Щепакин М.Б., Авдеева Р.А., Латынин Е.С. Формирование и развитие маркетинговой сети предприятием в условиях кризисной экономики // Sciences of Europe . 2016. VOL. 1. № 9(9). P. 96-105.
4. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Ивах А.В. Маркетинговый симулякр – инструмент выживания бизнеса в кризисной экономике // Sciences of Europe . 2016. VOL.1. № 9(9). P105-117.
5. Высоков В.В. Моя стратегия «Я и мир в 2030». Юг России: анализ исходной ситуации. Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2016. 126 с.
6. Щепакин М.Б., Авдеева Р.А., Латынин Е.С. Развитие маркетинговой сети хозяйствующим субъектом в нестабильной экономике // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10(ч.1). С. 473-480.
7. Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. Модель активизации человекоцентричного ресурса в условиях маркетинговой адаптации предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2015. № 1(211). С. 205-213.
8. Аганбегян А.Г. Капитал мозга // Аргументы и факты. 2016. № 28. С. 11.
9. Адизес И.К. Лучшее. Пища для размышлений. Об изменениях и лидерстве, о менеджменте и о том, что важно в жизни / Ицхак Калдерон Адизес. М.: Эксмо, 2015. 144 с.
10. Щепакин М.Б., Ханждамова Э.Ф. Экономика рекламной деятельности: учеб. пособие. 3-е изд., доп. и перераб. Краснодар: Изд. КубГТУ, 2010. 493 с.
11. Щепакин М.Б. Управление маркетинговым поведением хозяйствующего субъекта в условиях кризисных явлений в экономике // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. 2016. № 8. С. 173-180.
12. Щепакин М.Б. Модель управления поведением хозяйствующего субъекта в изменяющемся маркетинговом пространстве // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. 2016. № 6. С. 110-116.
13. Щепакин М.Б., Фойгель М.А. Управление предприятием по функции «маркетингового анализа» // Проблемы и перспективы российского менеджмента на пороге XXI века (апрель 1997, Сочи) / Материалы конф. Краснодар: Изд-во КубГТУ, 1998. С. 45-47.
14. Гассман О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов / Оливер Гассман, Каролин Франкенбергер, Микаэла Шик; пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016. 432 с.
15. Кауфман Дж. Сам себе МВА. Самообразование на 100% /Джош Кауфман; пер. с англ. Анны Логиновой, Павла Миронова и Светланы Кицюк. 3-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 464 с.
16. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Петровский В.И. Формирование коммуникационных сетей в условиях развивающегося рынка // Научно-технические ведомости СПбГПУ: экономические науки. 2007. № 4(52). С. 244-252.
17. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б., Петровский В.И. Взаимоотношения участников рыночных обменов в рекламной сфере: коммуникационный аспект // Труд и социальные отношения. 2008. № 2(44). С. 65-71.
18. Петровский В.И., Щепакин М.Б. Организация рекламной деятельности на основе интеграции бизнеса и информационных технологий // Методы управления экономическими, социальными и правовыми процессами в Северо-Кавказском регионе / Межвуз. научн. конф. Отрадная, 1998. С. 21-23.
19. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б., Петровский В.И. Совершенствование коммуникативной эффективности рекламы за счет креативной составляющей // Научный потенциал вуза – производству и образованию / Сб. трудов по материалам межвуз. научно-практ. конф. (июнь 2007 г.). Т.3. Армавир: Изд-во АМТИ, 2007. С. 277-284.
20. Губин В.А. Управление реструктуризацией экономики региона: подходы, приоритеты, механизмы: монография / В.А. Губин, М.Б. Щепакин, Г.В. Губин; Кубанский государственный технологический университет. Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2014. 166 с.
21. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б., Губин Г.В. Теоретико-методическая модель управления реструктуризацией промышленного комплекса региона в условиях развивающейся экономики // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 81. С.679-694.
22. Маштаков А.И., Щепакин М.Б. Модель управления социально-нравственным потенциалом трудового ресурса региона в условиях реализации приоритетов национальной экономики // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12(ч.1). С. 803-811.
23. Щепакин М.Б., Авдеева Р.А., Ивах А.В., Латынина А.В. Завоевание конкурентной позиции предприятием в условиях его маркетинговой мимикрии на нестабильном рынке // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11(ч. 1). С. 691-700.
24. Аганбегян А. Долой застой! Как выбраться из экономического болота? // Аргументы и факты. 2015. № 34. С. 10.
25. Щепакин М.Б. Предпринимательство как связующий элемент макро- и микросред экономического пространства // Известия ВУЗов «Пищевая технология». 1996. № 3-4. С. 9-13.
26. Щепакин М.Б., Мишулин Г.М. Методологический взгляд на общественно-экономическое развитие // Наука Кубани. 2000. № 1. С. 3-11.

27. Щепакин М.Б., Кузнецова О.А. Формирование концепции рационального и социально справедливого управления ресурсами в развивающихся социально-экономических системах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12 (ч.3)(65-3). С. 238-245.
28. Адизес И. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни / Ицхак Калдерон Адизес. 3-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 368 с.
29. Щепакин М.Б. Инновационный фактор национальной и региональной конкурентоспособности России // Материалы междунар. научно-практ. конф. Ч. 2. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2006. С. 298-300.
30. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Модель реализации инновационного цикла в развивающемся рыночном пространстве локальной социально-экономической системы // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-1(59-1). С. 105-109.
31. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Томилко Ю.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов в развивающемся маркетинговом коммуникационном пространстве // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 998-1004.
32. Щепакин М.Б. Модель управления маркетинговым поведением хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления. 2016. № 3(21). С. 66-79.
33. Щепакин М.Б., Ерок А.Д., Ивах А.В. Ресурсная декомпенсация – инструмент управления конкурентными преимуществами предприятия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10 (ч.2). С.736-744.
34. Щепакин М.Б. Стили инновационного поведения в предпринимательстве // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия «Общественные науки». 1997. № 3(99). С. 61-5.
35. Щепакин М.Б., Евтеев А.С., Щепакин М.М. Маркетинговые аспекты производственно-сбытовой деятельности пищевых предприятий // Известия высших учебных заведений “Пищевая технология”. 1998. № 4 (245). С. 24-26.
36. Щепакин М.Б., Бенхаддад Т.Ю., Аксаев Э.Е. Поведенческие аспекты действий предпринимательских структур в условиях формирующегося рынка // Известия ВУЗов “Пищевая технология”. 1996. № 5-6. С. 9-12.
37. Щепакин М.Б., Аксаев Э.Е. Предпринимательство в “интерьере” Российской экономики: монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦВШ, 1997. 144 с.
38. Эколого-технологический комплекс для очистки гидросферы от нефти и нефтепродуктов / Щепакин М.Б., Гафаров И., Мишулин Г.М., Исрафилов И.Х. // Экология и промышленность России. 2000. № 11. С. 20-25.
39. Мезоэкономика развития / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Центральный экономико-математический ин-т РАН. М.: Наука, 2011. 805с.
40. Щепакин М.Б., Боровиков В.Г., Маштаков А.И. Методологические и организационно-экономические аспекты обеспечения устойчивого развития депрессивного региона: монография. Благовещенск: Дальневосточный гос. аграрный ун-т, 2011. 136 с.
41. Щепакин М.Б., Маштаков А.И. Модель эволюционного становления различных типов регионального развития // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 5(44). С. 37-42.
42. Щепакин М.Б., Маштаков А.И. Активизация трудового потенциала как условие устойчивого и безопасного развития региона // Региональная экономика. Юг России. 2010. № 11. С. 204-214.
43. Методологические и организационно-экономические аспекты обеспечения устойчивого развития депрессивного региона: монография / М. Б. Щепакин, В. Г. Боровиков, А. И. Маштаков; Дальневосточный гос. аграрный ун-т. Благовещенск, 2012. 170 с.
44. Щепакин М.Б., Маштаков А.И. Методологические и методические аспекты выбора стратегии развития региона // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2009. № 4(19). С. 12-17.
45. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. 568 с.
46. Penrose E.T. The Theory of the Growth Firm. L.: Basil Blackwell, 1959.
47. Дэй Дж. С. Организация, ориентированная на рынок: как понять, привлечь и удержать ценных клиентов /Джордж С. Дэй; перс. англ. В.И. Кузина; под ред. и предисл. проф. И.В. Андреевой. М.: Эксмо, 2008. 304 с.
48. Щепакин М.Б., Ивах А.В. Экономический кризис в России и возможности маркетинга в преодолении кризисных явлений / В сб. «Экономическая политика России в условиях нестабильности мировой экономики» / Материалы международной научно-практ. конференции / Под ред. М.Б. Щепакина. Краснодар, 2016. С. 371-382.
49. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б. Развитие мотивационно-коммуникационной концепции маркетинга // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8(2) (61-2). С. 968-973.
50. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Развитие системной структуры предприятия в условиях действия коммуникационного резонатора // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8(ч.1). С.730-734.
51. Щепакин М.Б. Управление поведением хозяйствующего субъекта в условиях изменений различного характера // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. № 3.2 (17). С. 308-318.
52. Щепакин М.Б., Кожура Е.А. Устойчивое развитие и ресурсный рационализм // Энергоснабжение и водоподготовка. 2004. № 3. С. 61-62.
53. Щепакин М.Б., Федин С.В. Удержание конкурентных позиций предприятием в условиях кризисной экономики // Sciences of Europe. 2016. VOL. 2. № 7(7). P.116-127.

54. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Ерок А.Д., Федин С.В. Управление конкурентной позицией предприятия на нестабильном рынке // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10(ч.1). С. 969-979.
55. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Ерок А.Д. Формирование конкурентных преимуществ предприятием посредством рационализации его маркетингового поведения // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. 2016. № 9(13). Part 2. P. 60-71.
56. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Модуляция маркетинговых воздействий субъекта хозяйствования на участников маркетингового коммуникационного пространства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4(ч.2) (57-2). С.912-915.
57. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Управление создаваемой ценностью посредством маркетинговых инъекций в составляющие деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. № 3.1(17). С. 196-204.
58. Хандамова Э.Ф. Формирование и развитие маркетингового коммуникационного поля предприятия. Автореф. докт. дисс. экон. наук. Краснодар, 2013.
59. Маштаков А.И., Щепакин М.Б. Региональный маркетинговый имплант – системообразующий элемент устойчивого и безопасного развития экономики региона // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11(ч.3). С. 1095-1104.
60. Щепакин М.Б., Маштаков А.И. Формирование регионального маркетингового импланта как системообразующего элемента устойчивого и безопасного развития экономики региона // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. № 3 (17). С. 102-111.
61. Маштаков А.И., Щепакин М.Б., Облогин М.В. Диверсификация как инструмент управления устойчивым развитием бизнеса в региональной экономике // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12(ч.1). С. 410-417.
62. Щепакин М.Б., Фицурина М.С., Третьяков Р.М. Инструментарное обеспечение инновационного управления предприятием на принципах маркетинга // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. Краснодар: КубГАУ, 2012. № 05(79). Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/05/pdf/58.pdf>
63. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Томилко Ю.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта в развивающемся маркетинговом коммуникационном пространстве // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9(ч.2)(62-2). С. 998-1004.
64. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. 6-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016. 453 с.
65. Экономический кризис в России в 2016 году и его последствия / сайт bs-life.ru / <http://bs-life.ru/makroekonomika/krizis2016.html>
66. Аганбегян А. Ниже нуля // Аргументы и факты. 2015. № 23. С. 9.
67. Локосов В. Размышления у парадного фасада // Аргументы недели. 2016. № 39(530). С.3.
68. Чеботарев А. Зарплата, расти! // Аргументы и факты. 2017. № 4. С. 22.
69. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; пер. с англ. 4-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016. 716 с.
70. Бест Роджер. Маркетинг от потребителя; пер с англ. С. Памфилова и Н. Брагиной; под ред. П. Миронова. 4-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 752 с.
71. Хандамова Э.Ф. Концептуальные аспекты организационной культуры в развивающемся рыночном пространстве // Известия Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена: Общественные и гуманитарные науки (философия, языкознание, литературоведение, культурология, экономика, право, история, социология, педагогика, психология): Научный журнал. СПб., 2007. № 9(50). С. 241-247.
72. Хандамова Э.Ф. Концептуальные аспекты организационной культуры в развивающемся рыночном пространстве // Научно-технические ведомости СПбГПУ: экономические науки. 2007. № 4(52). С. 26-32.
73. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б., Тешева А.Н. К разработке коммуникационной модели бренда в системе маркетинга // Экономика и предпринимательство. 2013. № 6. С. 584-588.
74. Miller D. Configuration of Strategy and Structure: Towards a Synthesis // Strategic Management Journal. 1986. № 7. P. 233-249.
75. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Маркетинговая мимикрия как инструмент воздействия хозяйствующего субъекта на поведение потребителя // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 (ч.1)(66-1). С. 1090-1097.
76. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Управление ресурсами хозяйствующих субъектов в условиях обострения внешних и внутренних противоречий в рыночном пространстве // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6(ч.3)(59-3). С. 1163-1168.
77. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б., Харраджян Л.В. Маркетингово-ресурсный адаптер организационно-экономического механизма управления безопасным функционированием и развитием корпорации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. Краснодар: КубГАУ, 2012. № 04(78). Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/04/pdf/66.pdf>
78. Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. Модель выбора конкурентоспособного варианта эффективного функционирования и развития производственного предприятия // Экономика и менедж-

мент систем управления. 2015. № 3.3(17). С. 412-423.

79. Shumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical & Statistical Analysis of the Capital Process. New York: McGraw Hill, 1939.

80. Weber M. Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, 1954.

81. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций / Ицхак Калдерон Адизес; пер. с англ. В. Кузина. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 512 с.

82. Щепакин М.Б. Мотивационные аспекты организационно-поведенческого менеджмента // Материалы междунар. научно-практ. конф. "Проблемы и перспективы российского менеджмента на пороге XXI века". Краснодар: Изд-во КубГТУ, 1998. С. 131-144.

83. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Фицурина М.С. Маркетинговое управление и формирование эффективных коммуникаций в условиях развивающегося рынка. 2-е изд. Краснодар: Изд. КубГТУ, 2008. 233 с.

84. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Формирование интегративного мультипликативного эффекта в маркетинговом коммуникационном пространстве // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3(56). С. 894-899.

85. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Формирование интегративного мультипликативного эффекта в маркетинговом коммуникационном поле под воздействием

коммуникационного резонатора // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. Т.16. № 2.3. С. 400-408.

86. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Коммуникационный резонатор – инструмент формирования и развития маркетингового коммуникационного поля субъектов взаимодействия // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 973-976.

87. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Инновационный потенциал – системообразующий фактор обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. № 1(15). С. 87-92.

88. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Адаптационное управление маркетинговым поведением субъекта в условиях нестабильного рынка // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. 2016. № 6. С. 117-124.

89. Щепакин М.Б., Федин С.В. Формирование устойчивой конфигурации предприятия в условиях его ориентации на нестабильном рынке // Проблемы и перспективы формирования маркетинговых стратегий / Материалы междунар. научно-практ. конф. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2016. С.108-120.

90. Щепакин М.Б. Мотивация и поведение людей и организаций в условиях российского рынка // Межвузовский сб. научн. трудов "Предприятие в условиях рынка". Краснодар: Изд-во КубГТУ, 1996. С. 18-24.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Dzhoh Roman Vasylovych

Postgraduate of the Department of Administrative and Financial Law

Law Faculty

Ivan Franko National University of Lviv

Джох Роман Васильович,

аспірант кафедри адміністративного та фінансового права

юридичного факультету

Львівського національного університету ім. І. Франка

ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ У СФЕРІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

THE CONCEPTUAL APPARATUS IN THE SPHERE OF LEGAL REGULATION IN CARRYING OUT CONTROLLED OPERATIONS IN UKRAINE

Анотація. В статті проаналізовані поняття контрольованої операції, трансфертного ціноутворення. Досліджено основні моделі поведінки платників податків. Визначено економічну та юридичну природу явища трансфертного ціноутворення. Запропоновано авторське розуміння поняття «трансфертного ціноутворення». Наведено співвідношення понять «контрольована операція» та «трансфертне ціноутворення». Доведено, що маніпулювання трансфертними цінами є одним із способів ухилення від сплати податків.

Ключові слова: контрольована операція, трансфертне ціноутворення, трансфертна ціна, ухилення від сплати податків, податкове планування.

Annotation. In the article the concepts of controlled transactions and transfer pricing are analyzed. The basic behavior patterns of taxpayers are discovered. The economic and legal nature of the phenomenon of transfer pricing is determined. The author understanding of the concept of «transfer pricing» is suggested. The correlation of concepts of «controlled operation» and «transfer pricing» is characterized. It is proved that manipulation of transfer prices is one of the ways of tax evasion.

Keywords: controlled operations, transfer pricing, transfer price, tax evasion, tax planning.

Постановка проблеми. Призначення права - регулювати суспільні відносини. Оскільки суспільні відносини є надзвичайно різноманітними, право не завжди в повній мірі використовує адекватну термінологію для позначення того чи іншого суспільного явища. Для позначення явища об'єктивної дійсності ми використовуємо слово чи словосполучення (термін), в свою чергу, термін є мовним вираженням поняття, яке наділено обсягом і змістом. З іншої сторони є явище, яке має сутність. Для того, щоб терміни, якими ми позначаємо явища, були адекватними і в повній мірі співвідносилися, потрібно, щоб зміст термінопоняття відповідав сутності явища. А коли йде мова про законодавчу термінологію, завдання ускладнюється ще більше, адже, інколи, використовуючи терміни, які в повній мірі відповідають явищу, яке вони позначають, законодавець довільно змінює їх зміст [1, с.69]. Необхідність характеристики понятійного апарату будь-якого дослідження, в тому числі і дослідження оподаткування при здійсненні контрольованих операцій, можна обґрунтувати висловлюванням Сократа: «Хоч би про що, ми розмірковували, треба виходити від однієї засади: слід знати, про що розмірковуєш, інакше розмірковування приречене на цілковиту невдачу. Не домовившись щодо неї (суті) спочатку, немовби вона вже відома, ми за це

розплачуються під час подальшого перебігу розмірковування» [2, с.239]. Тому, враховуючи вищезазначені думки та з метою створення наукового підґрунтя для подальших наукових пошуків, вважаємо за необхідне проаналізувати понятійний апарат в сфері оподаткування при здійсненні контрольованих операцій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження явищ та понять в сфері оподаткування контрольованих операцій здійснювали наступні науковці: П.В. Дзюба, Л.В. Жердецька, І.М. Коновалова, А.О. Мельник, В.Я. Оліховський, **В. Пашкус**, Н. Пашкус, Т.Г. Савченко та ін. Проте комплексного аналізу та співвідношення таких понять не проводилося.

Метою статті є здійснення аналізу та співвідношення понять в сфері оподаткування при здійсненні контрольованих операцій.

Виклад основного матеріалу. Контрольована операція є суто юридичним явищем. Тому, для розкриття сутності поняття «контрольованої операції» потрібно звернутися до нормативно-правових актів, що містять цей термін. При визначенні поняття «контрольована операція» потрібно врахувати положення Настанов ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб (далі – Настанови ОЕСР). Справедливим буде зазначити, що в

Україні існує примат національного права над міжнародним, а також те, що Настанови ОЕСР є актом так званого «м'якого права», проте, варто звернути увагу на положення пояснювальної записки до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо трансфертного ціноутворення)». В зазначеній записці вказується, що законопроект є імплементацією рекомендації ОЕСР щодо контролю за визначенням цін у операціях між пов'язаними особами та впровадженням в Україні світових механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням, зокрема, за операціями з контрагентами, зареєстрованими в офшорних зонах[3]. Тому, необхідним є дослідження поняття контрольованої операції як на міжнародному, так і на національному рівнях.

Згідно Настанов ОЕСР, контрольовані операції – це операції між двома підприємствами, які є асоційованими по відношенню одне до одного [4]. Асоційованими підприємствами є два підприємства, якщо одне підприємство бере участь (безпосередньо чи опосередковано) в управлінні, контролі чи капіталі іншого підприємства, або якщо одні й ті самі особи беруть участь (безпосередньо чи опосередковано) в управлінні, контролі чи капіталі обох підприємств. Також, варто вказати, що у п. 12 вступу до Настанов ОЕСР вказується, що положення щодо трансфертного ціноутворення стосуються лише міжнародних (зовнішніх) господарських операцій [4].

В Податковому кодексі України (далі – ПК України) поняття контрольована операція визначається шляхом наведення критеріїв віднесення господарських операцій до контрольованих. Проаналізувавши ст. 39 ПК України, ми можемо виділити три основні критерії віднесення господарських операцій до контрольованих, а саме: суб'єктний, предметний та вартісний. Враховуючи суб'єктний критерій, контрольованими операціями є господарські операції, однією із сторін яких є платник податку, який відповідає вимогам зазначеним п.п. 39.2.1.7. ст. 39 ПК України, а іншою є:

- пов'язана особа – нерезидент;
- нерезидент, зареєстрований у державі (на території), що включена до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України;
- нерезиденти, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Перелік організаційно-правових форм таких нерезидентів в розрізі держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України;
- комісіонер – нерезидент з яким здійснюються зовнішньоекономічні господарські операції з продажу та/або придбання товарів та/або послуг[5].

Згідно предметного критерію, контрольованими є всі види операцій, договорів або домовленостей, документально підтверджених або

непідтверджених, що можуть впливати на об'єкт оподаткування платника податків податком на прибуток підприємств [5].

Вартісний критерій сформульований шляхом визначення загальної вартості господарських операцій, здійснених з одним контрагентом. Контрольованими є операції (за умови, що вони відповідають двом попереднім критеріям), обсяг яких з кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 10 мільйонів гривень (за вирахуванням непрямих податків) за звітний період [5].

Враховуючи наведені вище розуміння контрольованих операцій, закріплені в Настановах ОЕСР та ПК України, вважаємо, що зміст поняття «контрольована операція» в українському законодавстві ширший, ніж в міжнародному праві.

Основний масив норм, що регулюють оподаткування контрольованих операцій, міститься в ст. 39 ПК України, яка називається «Трансфертне ціноутворення». Тому, є необхідним визначити співвідношення понять контрольована операція та трансфертне ціноутворення. З метою здійснення такого співвідношення визначимо поняття трансфертного ціноутворення.

Перш ніж перейти до аналізу поняття «трансфертного ціноутворення» слід зазначити, що це явище є економічним, тому, потрібно з'ясувати його економічну сутність і після цього навести його розуміння в праві.

Найбільш ґрунтовне дослідження трансфертного ціноутворення як економічного явища здійснила Л.В. Жердецька в дисертаційній роботі «Механізм трансфертного ціноутворення в банку». Л.В. Жердецька систематизувала сучасні підходи до визначення поняття «трансфертне ціноутворення» за трьома критеріями: з погляду наукової обґрунтованості та практичного використання; залежно від сфери застосування (напрямків проведення наукових досліджень); залежно від суб'єктів трансфертного ціноутворення [6, с.16]. Ми наведемо визначення систематизовані за першим і третім критерієм, оскільки вони можуть стати основою для формування правового розуміння зазначеного явища.

З погляду наукової обґрунтованості та практичного використання можна виокремити науковий, прикладний та енциклопедичний підходи. До першої групи Л.В. Жердецька відносить розуміння трансфертного ціноутворення наведене А. Мельник, до другої – Т. Савченком, до третьої - П. Дзюбою, В. Пашкусом. Науковий підхід, у свою чергу, поділяється на два напрями: по-перше, як процес, а, по-друге, як економічна система [6, с.17].

Наведемо розуміння трансфертного ціноутворення зазначеними вище науковцями:

А. Мельник вважає, що трансфертне ціноутворення – це процес установлення ціни на товар, роботу, послугу в підрозділах підприємства для проведення розрахунків між ними, а також між взаємозалежними особами, у більшості випадків з використанням неринкових умов угод” [7, с.5].

На думку Т. Савченко, трансфертне ціноутворення – це система сукупності елементів організаційної, фінансової та інформаційної структур банку у їх взаємозв'язку, що визначає порядок розрахунку, затвердження та регулювання трансфертних цін банківських ресурсів, а також напрямки їх використання для оптимізації функціонування центрів відповідальності та управління ризиками банку [8, с.6].

П. Дзюба вважає, що трансферне ціноутворення – це процес визначення трансферної ціни, сукупність економічних відносин щодо визначення ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між взаємозв'язаними компаніями чи структурними підрозділами однієї компанії у разі, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [9, с.6].

В. Пашкус розглядає трансфертне ціноутворення як процес та як систему. Під трансферним ціноутворенням він розуміє процес встановлення трансфертної ціни, яка завжди прив'язана до конкретного товару (послуги) і суб'єкту, який цей товар (послугу) продає / купує. Трансферне ціноутворення як система являє собою сукупність елементів (центрів відповідальності) і зв'язків між ними (трансферна ціна) [10].

Водночас, в економічній літературі існує велика кількість розробок, які присвячені питанням практичної реалізації трансфертного ціноутворення. В основу таких визначень покладено пріоритетні завдання, які вирішуються завдяки використанню трансфертних цін, а трансфертне ціноутворення визначається як процес встановлення трансферних цін, чи як метод встановлення цін і виміру (контролю, мотивації) структурних підрозділів фірми, компанії чи підприємства [6, с.17].

Енциклопедичний підхід є характерним для науковців-авторів економічних словників, енциклопедій та підручників. Автори словників, як правило, обмежуються визначенням лише терміна «трансфертна ціна». У підручниках подається також тлумачення дефініції «трансфертне ціноутворення», що визначається як установа «проміжних цін» (вартості напівфабрикатів та інших проміжних продуктів у процесі виробництва, вартості «послуг, що надаються одними підрозділами іншим») [6, с.18].

Наступним критерієм класифікації підходів сучасних науковців та практиків до тлумачення трансфертного ціноутворення є трактування поняття, що вивчається, залежно від суб'єктів ціноутворення. У більшості визначень трансфертного ціноутворення автори відмічають, що вказані процеси відбуваються за участю центрів відповідальності, підрозділів організації чи транснаціональної корпорації [6, с.8].

Проаналізувавши наведені вище визначення ми виділи наступні ознаки трансфертного ціноутворення як економічного явища:

- специфічний суб'єкт - структурні підрозділи платника податків та взаємопов'язані особи;

- предметом виступає ціна (також вживається поняття «трансфертна ціна») на товари, роботи, послуги;

- за сутністю – процес (згідно з визначенням тлумачного словника, процес - сукупність послідовних дій, засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку [11]), застосування трансфертної ціни завжди передбачає певний наслідок – отримання економічної вигоди.

Враховуючи таке різноманіття визначень «трансфертного ціноутворення», перед українським законодавцем стояло складне завдання, а саме, закріпити визначення зазначеного поняття, при чому закріпити ті його аспекти, що необхідні для контролю за трансфертним ціноутворенням та зберегти всі його сутнісні характеристики як економічного явища.

На сьогоднішній день визначення «трансфертного ціноутворення» в українському законодавстві немає, хоча ст. 39 ПК України називається «Трансфертне ціноутворення». Справедливим буде згадати, що в редакції ПК України від 04.07.2013 р. трансфертне ціноутворення визначалося як система визначення звичайної ціни товарів та/або результатів робіт (послуг) в операціях, визнаних відповідно до статті 39 ПК України контрольованими» [5]. Для оцінки прийнятності вищевказаного визначення поняття «трансфертне ціноутворення» у ПК України, вважаємо за необхідне провести дослідження міжнародних норм, що регулюють суспільні відносини в сфері трансфертного ціноутворення.

Основним міжнародним актом, що регулює суспільні відносини, які виникають в сфері трансфертного ціноутворення та який є основою для розробки національного законодавства більшості держав в цій сфері, є Настанови ОЕСР. На жаль, поняття трансфертного ціноутворення в ньому не розкривається, але, якщо провести системний аналіз зазначеного акта, можна навести основні ознаки трансфертного ціноутворення, а саме: 1) об'єктом трансфертного ціноутворення виступають лише зовнішні господарські операції щодо товарів, робіт, послуг; 2) предметом є ціна на товари, роботи, послуги; 3) специфічний суб'єкт – асоційовані підприємства; 4) змістом виступає процес встановлення ціни на роботи, товари та послуги [2, с.72].

Тому, на нашу думку, поняття трансфертного ціноутворення в редакції ПК України від 07.04.2013 року було недосконалим, оскільки, в той час ст. 39 ПК України, маючи назву «трансфертне ціноутворення», регулювала процес контролю за цінами в операціях всередині країни (внутрішні господарські операції) та зовнішні з непов'язаними особами, що знаходяться в низькоподаткових юрисдикціях. На сьогоднішній день ст. 39 ПК України регулює контроль за встановленням цін в зовнішніх господарських операціях з пов'язаними особами та підприємствами, що знаходяться в низькоподаткових юрисдикціях. Низькоподаткові юрисдикції – юрисдикція, законодавство якої не передбачає звільнення від по-

датків, але при виконанні певних умов компаніям надаються певні пільги [12].

Враховуючи економічну сутність (ознаки, що були виділені нами), розуміння трансфертного ціноутворення в Настановах ОЕРС, а також враховуючи необхідність контролю за ним, пропонуємо наступне визначення трансфертного ціноутворення - це процес визначення відповідності рівня цін на товари, роботи, послуги в зовнішніх (міждержавних) господарських операціях, що здійснюються між пов'язаними особами, рівню цін на відстані «втягнутої руки».

Тому, вважаємо, вживання терміну «трансфертне ціноутворення» в назві ст. 39 ПК України невиправдане, оскільки таким чином охоплюються відносини, які не входять в поняття «трансфертного ціноутворення», а саме, відносини контролю в принципі та контроль за суб'єктами, що знаходяться в низькоподаткових юрисдикціях.

Для розв'язання цієї ситуації можна запропонувати два шляхи:

1) закріпити запропоноване визначення трансфертного ціноутворення в ПК України, одночасно виключивши із кола суб'єктів, що здійснюють контрольовані операції, осіб, що знаходяться в низькоподаткових юрисдикціях;

2) змінити назву ст. 39 ПК України на «Особливості оподаткування контрольованих операцій».

Враховуючи значні обсяги капіталу, що виводиться за межі України, з метою зменшення податкового навантаження, а також складне економічне становище держави, вважаємо за краще використати другий варіант, тобто змінити назву ст. 39 ПК України.

Враховуючи наведене вище вважаємо, що у міжнародному розумінні правове регулювання контролю за трансфертним ціноутворенням та правове регулювання оподаткування при здійсненні контрольованих операцій мають тотожний зміст, адже регулюють одні і ті ж суспільні відносини, проте домінуючим об'єктом виступають різні явища. В українському законодавстві не розкривається сутність терміну «трансфертне ціноутворення», тому порівняти сферу правового регулювання контролю за трансфертним ціноутворенням та правового регулювання оподаткування при здійсненні контрольованих операцій не видається можливим, проте називаючи ст. 39 ПК України «Трансфертне ціноутворення» український законодавець їх ототожнив. Хоча на нашу думку, враховуючи нормативне визначення поняття «контрольованої операції», визначення «трансфертного ціноутворення», яке запропоноване нами, сфера правового регулювання оподаткування при здійсненні контрольованих операцій в Україні є ширшою, ніж сфера правового регулювання контролю за трансфертним ціноутворенням.

В науковій літературі терміни «трансфертне ціноутворення» та «контрольована операція» часто вживають разом із термінами «ухилення від сплати податків», «уникнення податків», «обхід подат-

ків», «податкове планування». Тому, слід дослідити співвідношення вищезазначених понять.

Для проведення зазначених співвідношень наведемо розуміння наступних понять: «ухилення від сплати податків», «уникнення податків», «обхід податків» та «податкове планування».

Як у вітчизняній, так і в іноземній літературі, немає єдиного розуміння вищезазначених явищ. Наприклад, в Оксфордському тлумачному словнику ухилення трактується як приховування податкової бази і/або надання в податкові органи завідомо хибної інформації; уникнення податків розглядається як таке, що є наслідком мінімізації податкових зобов'язань законним шляхом з використанням податкових лазівок [13, с.413-414]. Такої ж думки дотримується і Дж. Стігліц, який під уникненням податків розуміє використання певних положень податкового законодавства, які дозволяють відійти від їх сплати, а під ухиленням - незаконний відхід від сплати податків [14, с.703]. В Українській економічній енциклопедії не дається визначення «уникнення від сплати податків», а лише «ухилення від сплати податків», під яким, згідно з вищезазначеним джерелом, слід розуміти сукупність легальних і незаконних способів приховування доходів від оподаткування. Тобто, в Українській економічній енциклопедії вищезазначені терміни не розмежовуються [15].

Цікавою є думка В.Я. Оліховського, який виділяє чотири моделі поведінки платників податків: 1) ухилення від сплати податків; 2) обхід податків; 3) податкове планування; 4) нормативний метод (не аналізуватимемо, оскільки він не стосується ненадходження «належних» сум податків до бюджету). Наведені поняття він трактує наступним чином:

Ухилення від сплати податків – це незаконне використання податкових пільг, несвоєчасна сплата податкових платежів, приховування доходів, неподання чи несвоєчасне надання документів, необхідних для обчислення й сплати податків, що призводять до незаконного зменшення податкових зобов'язань.

Обхід податків передбачає використання як законних (через недосконалість законодавства або через навмисно створені «податкові лазівки» для певних категорій платників), так і незаконних способів і прийомів зменшення податкових зобов'язань.

Податкове планування – це система заходів підприємства (фізичної особи), спрямована на максимальне використання можливостей чинного законодавства з метою збільшення доходів та прибутку підприємства за рахунок законної оптимізації його податкових платежів [16, с.177-178]. На нашу думку, прикладом може бути обрання альтернативних способів оподаткування (спрощена система оподаткування чи загальна).

Як слушно зауважує І.М. Коновалова, немає однастайності в розумінні і трактуванні всіх цих термінів. Є частина науковців, які ототожнюють ці поняття і під «податковим плануванням» розуміють те ж саме, що і «уникнення». Інші нау-

ковці розрізняють ці терміни, крім того, залишається незрозумілим, чим законний «обхід» відрізняється від «податкового планування», а незаконний від «ухилення» [15].

На нашу думку, враховуючи етимологічну сутність терміну, яким позначається явище, та зміст поняття, яким розкривається сутність явища, ухилення від оподаткування – це використання будь-яких незаконних (таких, що суперечать законодавчим нормам) способів чи методів зменшення сум податку належних до сплати в бюджет, за які законодавством передбачена відповідальність. При чому, під відповідальністю ми розуміємо кримінальну, адміністративну, фінансову. Обхід податків - це використання будь-яких законних (таких, що не суперечать законодавчим нормам) способів чи методів (в тому числі «податкових прогалін») зменшення сум податку належних до сплати в бюджет, за які законодавством не передбачена відповідальність. Вважаємо, що виокремлення поняття «уникнення податків» є недоцільним, оскільки термін «уникнення» та «ухилення» є близькі за семантичним значенням. Для обґрунтування своєї тези наведемо значення терміну «ухилятися», що дається в Академічному тлумачному словнику, а саме, ухилятися – це намагатися не робити чого-небудь, не брати участі в чомусь, відсторонитися від чогось; уникати [11]. Тому доцільніше для позначення явища «законного» зменшення сум податків належних до сплати в бюджет вживати термін «обхід податків». Додатково для аргументації своєї позиції наведемо семантичне значення терміну «обходити (обійти) закон» — робити щось всупереч закону, не порушуючи його безпосередньо [11]. Щодо визначення поняття «податкове планування» ми підтримуємо думку

В.Я. Оліховського.

Поняття «трансфертне ціноутворення» тісно пов'язане з поняттям «трансфертна ціна», а саме, є процесом її визначення. Тому, щоб визначити який вплив трансфертне ціноутворення здійснює на обсяг доходів бюджету, необхідно проаналізувати види трансфертних цін, виділених за критерієм відповідності їх рівню ринкових. Згідно зазначеного критерію, трансфертні ціни можна поділити на три групи: 1) трансфертна ціна, що відповідає рівню ринкових цін, 2) трансфертна ціна, що вища, ніж ринкові ціни, 3) трансфертна ціна, що нижча, ніж ринкові [17, с.101].

Тому, вважаємо, що трансфертне ціноутворення може призводити до наступного:

1) жодним чином не впливати на рівень доходів бюджету, оскільки трансфертна ціна відповідає ринковій; 2) зменшувати надходження до бюджетів внаслідок заниження бази податку.

Отже, враховуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що трансфертне ціноутворення у випадку, коли є чітка регламентація на законному рівні і здійснюється маніпуляція трансфертними цінами – це спосіб ухилення від сплати податків, а в тому випадку, якщо не існує норм щодо контролю за трансфертним ціноутворенням – це обхід

(уникнення) податку. Виходячи з наведеного вище трактування податкового планування – це різнорівневі поняття, зміст яких не перетинається.

Висновки і пропозиції. Явище трансфертного ціноутворення має подвійну природу – економічну та юридичну. Трансфертне ціноутворення як економічне явище має наступні ознаки: специфічний суб'єкт, об'єктом (предметом) виступає ціна, за змістом – процес. На нашу думку, трансфертне ціноутворення (в юридичному значенні) – це процес визначення відповідності рівня цін на товари, роботи, послуги в зовнішніх (міждержавних) господарських операціях, що здійснюються між пов'язаними особами, рівню цін на відстані «вितягнутої руки».

Зміст поняття «контрольована операція» в українському законодавстві ширший, ніж в міжнародному праві.

Вживання терміну «трансфертне ціноутворення» в назві ст. 39 ПК України не виправдане, оскільки таким чином охоплюються відносини, які не входять в поняття «трансфертного ціноутворення», а саме, відносини контролю в принципі та контроль за суб'єктами, що знаходяться в низькоподаткових юрисдикціях. Для вирішення зазначеної вище ситуації вважаємо за необхідне змінити назву ст. 39 ПК України на «Правове регулювання оподаткування при здійсненні контрольованих операцій».

У міжнародному розумінні правове регулювання контролю за трансфертним ціноутворенням та правове регулювання оподаткування при здійсненні контрольованих операцій мають тотожний зміст, адже регулюють одні і ті ж суспільні відносини, проте домінуючим об'єктом виступають різні явища. В розуміння національного законодавства сфера правового регулювання оподаткування при здійсненні контрольованих операцій є ширшою, ніж сфера правового регулювання контролю за трансфертним ціноутворенням.

З точки зору оцінки трансфертного ціноутворення як моделі поведінки платника податків, трансфертне ціноутворення є ухиленням від сплати податків (за умов наявності правової протидії маніпуляції трансфертними цінами) або обходом (уникненням) податків (за умов відсутності правової протидії маніпуляції трансфертними цінами).

Список літератури:

1. Джох Р.В. Поняття та ознаки трансфертного ціноутворення / Р.В. Джох // Сутність та значення впливу законодавства на розвиток суспільних відносин: матеріали міжнародної науково-практичної конференції – Одеса: Причорноморська фундація права, 2016. – С.69-73.
2. Філософія як рефлексія духу : навч. посіб. / Людмила Рижак; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. - Л. : Вид.центр ЛНУ ім. І. Франка, 2009. - 640 с.
3. Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України(щодо трансфертного ціноутворення)” [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46052

4. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб від 22 липня 2010 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://auditconsult.biz/tzo/0.pdf>

5. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Жердецька Л.В. Механізм трансфертного ціноутворення в банку: дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Л.В. Жердецька ; Держ. вищ. навч. закл. «Одес. держ. екон. ун-т». — О., 2009. — 233 с.

7. Мельник А. О. Управління трансфертним ціноутворенням на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / А. О. Мельник. – Харків, 2007. – 16 с.

8. Савченко Т. Г. Трансфертне ціноутворення у комерційних банках: : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.08 „Гроші, фінанси і кредит” / Т. Г. Савченко. – Суми, 2007. – 21 с.

9. Дзюба П. В. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.05.01”Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / П.В. Дзюба. – Київ, 2006. – 22 с.

10. Пашкус В.Ю. Теория трансфертного ценообразования в современной организации: поня-

тия, модели, проблемы / В. Пашкус, Н. Пашкус. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000761>

11. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/ukhyljatysja>

12. Комар І.С. Порівняння офшорів та низько податкових юрисдикцій: податковий аспект [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/27752/1/090-143-144.pdf>

13. Фінанси: Оксфордський толковий словник: Англійсько-російський. М.: Весь мир, 1997. – 496 с.

14. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора: Пер. з англ. А.Олійник, Р. Скільський. - К.: Основи, 1998. – 854 с.

15. Коновалова І.М. Теоретичні аспекти ухилення від сплати податків та механізм їх уникнення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.klubok.net/article1889.html>

16. Оліховський В. Я. Теоретичні аспекти податкового планування / В. Я. Оліховський // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – № 722 – С. 177-181.

17. Джох Р.В. Трансфертне ціноутворення: причини виникнення й історія розвитку правового регулювання /Р.В. Джох // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція.-2015.-№ 15.-С.101-104.

Кольсариева Назира Шаршенбековна

Кыргызстан

Ошский государственный юридический институт

Кафедра Теории и истории государства и права

ПОНЯТИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ И ЕЕ СУЩНОСТЬ.

В данной статье автор раскрывает такие понятия как политическая власть, власть. Также автор раскрывает сущность политической власти. Сравнивает государственную власть с политической властью.

Ключевые слова: Государство, власть, политическая власть, политика.

Как известно, власть, относится к числу основополагающих политических и правовых категорий. Она является ключом к пониманию политических институтов, самой политики и государства. Власть является составной частью политики. Неподелимость власти и политики признано как естественное во всех политических теориях прошлого и настоящего. Политика как явление имеет непосредственную либо косвенную связь с властью, а также деятельность по осуществлению власти. А различные социальные общности и индивиды выступают в различные отношения: экономические, социальные, духовные, политические. Политика же представляет собой такую сферу взаимоотношений между социальными группами, слоями, личностями, которая касается главным образом проблем власти и управления.

Феномену власти во все времена уделялось особое внимание многими выдающимися представителями как политической так и правовой науки. Каждый из них внес свой непосильный вклад в разработку теории власти.

Современные концепции власти очень многообразны. В самом широком смысле слова власть – это способность и возможность осуществлять свою волю, оказывать определяющее воздействие на деятельность, поведение людей с помощью какого-либо средства – авторитета, права, насилия.[1, 56-58] Исходя из вышеизложенного власть бывает государственная, политическая, экономическая, семейная и прочая. Но и такой подход также требует разграничения классово-групповой и личной власти, которые переплетаются между собой, но не сводятся друг к другу.

На данный момент нас интересует политическая власть и ее сущность. Политическая власть – это реальная способность данного класса, группы, индивида проводить свою волю в политике и правовых нормах. [2, 77-93] Политическая власть характеризуется социальным господством, ведущей ролью, или руководством тех или иных групп, а чаще всего различными сочетаниями этих качеств.

Надо отметить, что понятие политическая власть шире понятия государственная власть. Политическая власть реализуется не только органами государства, но и через деятельность партий, общественных организаций различного типа. Государственная власть – своеобразное ядро политической власти. Она опирается на специальный аппарат принуждения и распространяется на все население той или иной страны. Государство располагает монопольным правом разрабатывать законы и другие распоряжения, обязательные для всех граждан. Государственная же власть означает определенную организацию и деятельность в осуществлении целей и задач этой организации.

В науке используется такое понятие как источники власти, их еще называют основаниями. Они разнообразны, так как многообразна структура общественных отношений. Под основаниями (источниками) власти понимаются средства, которые используются для воздействия на объекты власти с целью достижения поставленных задач. Общепризнанным источником власти является сила. Однако сама сила также имеет определенные источники. К источникам силы можно отнести богатство, занимаемое положение, владение информацией, знания, опыт, особые навыки, организация. В связи с этим можно сказать, что источник власти – это совокупность социальных факторов, создающих преобладающую, доминирующую, господствующую волю. Другими словами, это экономические, социальные, психологические основы политической власти.

Кроме указанного понятия, также существует понятие «ресурсы» власти – это потенциальные средства, которые могут быть использованы, но еще не используются или используются недостаточно. Вся совокупность используемых и возможных оснований власти составляет ее потенциал.

Как нам известно государственная власть может добиваться своих целей различными средствами, в том числе идеологическим воздействием, убеждением, экономическим стимулированием и иными способами. Но только она обладает монополией на принуждение с помощью специального аппарата в отношении всех членов общества. Вследствие этого формами проявления власти являются господство, руководство, управление, организация, контроль. Политическая власть тесно связана с политическим лидерством и авторитетом, которые в определенных значениях выступают как формы осуществления власти. Возникновение и развитие политической власти обусловлено жизненными потребностями формирования и эволюции общества. Поэтому власть, естественно, выполняет исключительно важные специальные

функции. Она является центральным, организационным и регулятивно контрольным началом политики. Власть присуща организации общества и необходима для поддержания его целостности и единства. Политическая власть направлена на регулирование общественных отношений. Она является инструментом, основным средством управления всеми сферами общественной жизни.

Надо отметить, что понятие «политическая власть» тесно связано с понятием «легитимность». Власть бывает легитимной или нелегитимной. Термин «легитимность» происходит от латинского «легетимус», означающий «согласный с законами, законный, правомерный, надлежащий, должный, правильный». Применительно к политике легитимность означает ее признание, объяснение, оправдание. [3, 25-27] Надо иметь в виду, что легитимность политической власти не означает ее юридической оформленной законности. Легитимация не обладает юридическими функциями и не является правовым процессом. Легитимная власть основана на признании права носителей власти предписывать нормы поведения другим индивидам. Легитимная власть – это такая власть, которой доверяют, которую признают правомерной граждане данного государства, по крайней мере, их большинство. [3, 25-27]

Таким образом, легитимность основывается на убеждении в правомерности данной политической власти. Но само такое убеждение граждан может быть обусловлено разными факторами. Поэтому в политической науке существует типологизация легитимности власти.

Первоначальную типологизацию легитимности предложил Макс Вебер. Он выделил три ее вида.

Первый вид легитимности – традиционный, то есть основанный на неписанных законах традиций, обычаев. Второй вид – харизматический, эмоционально-волевой, основанный на вере в особые, выдающиеся, сверхъестественные качества лидера, вождя. Третий вид – рациональный, основанный на принятых в государстве законах и порядках, разумных суждениях. [4, 483] Выделенные, Макс Вебером типы легитимности, носят идеальный характер, то есть абстрактны, не существующие в политической действительности в «идеальном виде». В конкретных политических системах данные три типа переплетаются при доминировании одного из них, что дает возможность характеризовать легитимность или как традиционную, или как харизматическую, или как рациональную. Иными словами, эта классификация служит инструментом анализа легитимности власти в каждой конкретной политической системе. Так как власть является одним из центральных понятий политической и правовой науки. Как отмечал Б. Рассел «Фундаментальным понятием в общественных науках – есть власть в том же значении, в каком энергия является фундаментальным понятием в физике». [5, 123-125]

Определение власти как социального отношения даны в основном в бихевиористских теори-

ях, которые на первый план выдвигают поведенческий аспект (Д. Трумэн), причем воздействие властвующей подсистемы на поведение подвластных может быть основано на самых различных факторах. Так, Х. Ортега-и-Гассет важнейшим из таких факторов называл общественное мнение. Б. Рассел полагал, что власть как особый вид деятельности достигает своих целей в значительной мере путем воздействия на сознание и эмоции людей. [6, 71-73]

Достаточно авторитетна в научных кругах модель Э. Тоффлера, которая выводит три важнейших фактора власти: силу, богатство и знание, причем доминирование каждого из этих факторов связано с различными историческими эпохами и различными социальными системами. По Тоффлеру, развитие цивилизации ведет к тому, что важнейшим основанием властвования станет не сила принуждения, а сила знания. [7, 41-43]

Изучение различных трактовок политической власти приводит к следующему выводу: власть - один из важных видов социального взаимодействия, специфическое отношение, порой, между двумя субъектами, один из которых подчиняется распоряжениям другого, в результате чего подчинения властвующий субъект реализует свою волю и интересы. Исходя и вышеизложенного следует, что политическая власть, будучи частью власти вообще, в свою очередь, подразделяется на государственную и общественную. А понятием «политическая власть» обозначают возможность и способность всех субъектов политики осуществлять влияние на процесс принятия политических решений, также их реализацию, на политическое поведение индивидов, социальных групп и объединений. Следует подчеркнуть, что государственная власть является лишь одной из форм политической власти. Как было отмечено ранее - это организованная система государственных органов, организаций и установок созданная для управления всеми сферами общественной жизни. В отличие от политической власти, государственная власть обладает монополией в создании нормативно-правовых актов, которые регулируют жизнедеятельность общества. Общественная власть формируется партийными структурами, общественными организациями, независимыми средствами массовой информации, общественным мнением.

Кроме того политическая власть характеризуется рядом отличительных черт. Ими являются: легальность, легитимность, верховенство, влияние, всеобщность, моноцентричность, эффективность и результативность.

Легальность власти означает ее законность, юридическую правомерность. Легальная власть действует на основе четко фиксированных нормативно-правовых актов. Легитимность власти - добровольное признание существующей власти гражданами, доверия к ней с их стороны, признания ее справедливой, прогрессивной. Верховенство власти - это обязательность выполнения властных решений (экономических, политических, правовых и др.) всеми членами общества. Влияние власти - способность субъекта политики осуществлять влияние в определенном направлении на поведение индивидов, групп, организаций, объединений с целью сформировать или изменить мнения людей по определенному вопросу, урегулировать политическое поведение субъектов и т. п. Всеобщность (то есть публичность) означает, что политическая власть действует на основе права от имени всего общества. Моноцентричность означает существование общегосударственного центра (системы властных органов) принятия решений. А эффективность и результативность власти состоит в том, что именно в конкретных социальных результатах реализуются все замыслы, платформы, программы власти, выясняется ее способность эффективно управлять всеми сферами социальной жизни.

Таким образом, политическая власть являясь одной из форм власти, способная регулировать не только отношения граждан к политическим процессам, но и власть которая имеет свои источники и ресурсы, с помощью которых она в сила осуществлять контроль за всей политической жизнью и деятельностью государства.

Ссылки:

1. Энциклопедический словарь. Брокгауза и Ефрона. СПб 18901907 г.
2. А. Кожев. Понятие власти. М. 2007 г.
3. www.Crandars.ru Курс лекций по Социологии и Политологии
4. Макс Вебер. Политика как призвание и прогресс. М. 1990
5. Б. Рассел. История западной философии. Новосибирск: Сибирское университетское издательство. 2001
6. Политология: Курс лекций. Издательский дом «Питер» 2002
7. Э. Тоффлер. Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века. Екатеринбург 2011

Korostylenko A. V.

*Candidate of Legal Sciences, Researcher
The National Academy of Security Service of Ukraine*

Varenya N.M.

PhD student, National Academy of Security Service of Ukraine

Voloshin O.V.

PhD student, National Academy of Security Service of Ukraine

PERSPECTIVES ON THE IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY IN THE PREVENTION OF THE THREAT OF TERRORIST NATURE

Annotation. The article examines the prospects of implementation and features of strategy to counter terrorism in Ukraine. We consider terrorism as a complex and multidimensional social phenomenon. We analyzed the main conceptual strategies of struggle with terrorisms in theoretical understanding and the key components of the provisions of the fight against terrorism. The features of the formulation and development of optimal strategy to counter terrorism and the threat of terrorist nature.

Keywords: terrorism, prevention of terrorism, counteraction strategy, conceptual strategies, threat of a terrorist nature, the fight against terrorism.

Statement of the problem and its connection with important scientific objectives. In the XXI century, one of the most important issues is to counter threats of a terrorist nature. Terrorism has its negative impact on the situation in each state and the functioning of the international community as a whole. Today it appears more and more on the world stage. Various types of illegal groups constantly threaten the lives and health of people. Terrorism, according to the UNO definition, a part of the biggest problems of humanity, which are a threat to it.

International terrorism at this stage of development of society has many signs of a destructive nature, significant impacts on all spheres of the social life of humankind. The fight against terrorism is one of the main issues of the influential international organizations, as is currently the phenomenon of terrorism with violent ideologies constitutes a significant threat to the international community as a whole, for each of the countries, and Ukraine in particular. The development of modern international terrorism is characterized by the formation of such negative phenomena as the diversity of the devastating impact on the various spheres of public life - political, economic, social, spiritual, and national security: public, state, military, information, and the like.

Ukraine, like most countries in the world, took the responsibility to counteract this negative phenomenon, which is defined in the Law of Ukraine "On fighting against terrorism" of 20 March 2003. That is why among the priorities of the state policy of Ukraine have to be the introduction of its own counter-terrorism strategy and the prevention of a terrorist nature of the threats. Indicated range of problems determines the relevance of the topic and creates the need for scientific and theoretical study of strategies to counter terrorism.

Recent studies and publications, which are based on the authors, highlighting the outstanding aspects of the problem, which is devoted to this article.

Research and development of theoretical problems of fighting against terrorism are devoted sufficient numbers of works of scientists of different spe-

cialties in Russian literature and in the works of foreign authors. Significant advances in the study of issues of struggle against terrorism and the development of strategies to counter this phenomenon made famous lawyers - experts in the field of criminal law, criminology, criminal process, administrative and international law I. Ryzhov, N. Grib, M. Gutsalo, V. Gavlovsky, V. Krutov, D. Nikiforchuk, I. Smaznova V. Romanyuk, V. Suschenko, K. Tyminskaya, V. Trofimtov et al.

Among a variety of strategies (theoretical models) of fighting against terrorism foreign researchers Ronald Klerinsten [19], Graeme Stephen [18] Sean Williams [17] in the first place are allocate the following: warning, forced, beliefs strategies, long-term, military, criminal justice and intelligence. Because these approaches partially intertwine and neither of them in a classical form do not exist, therefore propose to combine.

However, underreported remain questions of implementation in the field of prevention of terrorism-related threats strategy.

Formulation of the purposes of article, statement of the problem. The purpose of this article is to determine the characteristics of the formation of the optimal strategy in the prevention of terrorism-related threats and fighting against terrorism, as well as prospects for its implementation. It is because of the proposed strategy is determined by the success of the fight against terrorism as a whole, while an important factor is the perception of a strategy on the part of the civilian population.

The presentation of the main research material. In scientific literature, terrorism is defined as a multiple-complex and multifaceted phenomenon of social character, which has a certain political, legal, economic, ethical and other aspects. Terrorism is one of great crimes against the constitutional order and security of the state. In countries with high level of terrorist activity, there is trend on the implementation of the terrorist attacks of suicidal character [8, p.122].

V. Trofimtov says that terrorism is public actions aimed at murder, bodily harm, or danger of intentional murder, bodily injury, carried out in relation

to one person, several people, an indefinite number of persons by one person, group of persons or organization in order to create an atmosphere of fear in the society, volatility, forcing public authorities or an international organization to take decisions favorable to the terrorists [15, p.37].

K. Tyminskay indicates that internal factors that cause manifestations of terrorism are unfavorable socio-economic situation in the country, in separate region or regions, unbalanced national policies, neglect of national or religious minorities, violation of their rights. Among these, there are external factors of terrorism: increasing the number of manifestations of terrorism in the near or far abroad; socio-political and economic instability in neighboring countries; strategy installation of some foreign intelligence services and terrorist organizations; lack of reliable migration control in Ukraine and neighboring countries; the presence of large "black" arms market in some of the neighboring countries [14, p.10].

I. Ryzhov said that terrorism should be viewed as a unity of two dialectically opposed social processes - the imposition of social control algorithm using terror and the corresponding radical form of social system's response to such coercion in the form of extremist or terrorist activities [9, p.322].

Thus, it follows from the above that the problem of terrorism cannot be solved only by unilateral means. The basis for the creation of the strategy of this struggle must be consistent, essentially analyzed and studied by the state in the sphere of security policy, the harmonization of social relations, as well as the timely removal of certain negative phenomena in various spheres of society.

In accordance with the Law of Ukraine "About ambush domestic and foreign policy" of 01.07.2010 the main tasks of internal policy of the state in the sphere of national security and defense are the timely detection, prevention and neutralization of real and potential threats to national interests. [6] In recent years, Ukrainian sovereignty was essential test due to external pressure, violation of territorial integrity and due to the weakening of the national economy. In this regard, in our country we have accumulated some problems in the socio-economic sphere. There is a growth of radical sentiment in society. In addition, certain incidents of criminal situations of national character creates a greater likelihood of increasing cases of protest, extremism and terrorism.

The concept of fighting against terrorism, which was approved by Presidential Decree of 25.04.2013 №230/2013, indicated that Ukraine shares the concern of the international community with respect to such global threats to humanity, as the spread of terrorism, including the promotion of terrorist ideology, the use of terrorist methods to criminal purpose. In this regard, the spread of terrorism is defined by one of the factors threatening the global international stability and adversely affects the security of the state environment [7].

For Ukraine, the issue of terrorism has become particularly important after the events of recent years. Therefore, significant steps towards the establishment

of certain counter this phenomenon was the strategy of national security of Ukraine approved by the Decree of the President of Ukraine of 26.05.2015 №287 / 2015, which stipulates the need to create a new system of national security of Ukraine because of the Russian threat, which has a long-term nature and other fundamental changes in the external and internal environment of Ukraine's security. Today, Ukraine actual threats mentioned in this strategy is the reconnaissance-subversive and sabotage activities, actions aimed at inciting inter-ethnic, inter-confessional, social enmity and hatred, separatism and terrorism. [12]

Taking into account the possible terrorist threats, the need for urgent implementation of the national strategy to fight against terrorism, which should contain not only legal, but also economic, social and outreach components. The issues on anti-terrorist activities should participate bodies of legislative, executive, bodies of local self-government, socio-political organizations and civil society organizations, the media, religious organizations.

The nationwide counter-terrorism strategy largely depends on the knowledge of the real state of affairs (of the activity of terrorism) in the country and abroad, social monitoring problems, the relationship of various social strata, associations and political parties and groups to the terrorism problem in the first place - nature relation to the initiators of the policy of terrorism, the real possibilities of the state, from prevention and stopping terrorist activities. Implementation and optimization of the strategy is precisely one of the functions of management, which is the process of choosing the objectives of the state system of countering terrorism and ways to achieve them, provides the basis for all management decisions, the organization functions, motivation and control, focused on the development of strategic plans. The strategic planning process is a tool that helps in making management decisions. Its task is to ensure innovation and changes in the organization of counter-terrorism at a sufficient level [13, p.328].

It is worth noting that any activity in the field of the fight against terrorism is only part of the national policy. The anti-terrorist activities of certain defined state entities should have a systemic and integrated approach to solving the major problems in this area. This should include not only at certain administrative arrangements, but also at work on the prevention and the prevention of terrorism in general, and identify threats of a terrorist nature in particular. However, these issues also need to be addressed a wide range of issues, in particular the rights and freedoms of man and citizen in the proper legal level.

I. Ryzhov believes that the definition of terrorism, as a specific form of warfare and its practices should be specific. The civilized version of the fight against terrorism requires clarification of its cause-and-effect relationships, necessary and sufficient conditions, determining of terroristic factors and opportunities for their neutralization. Conflicts arising from the imperfection of the system of social management in a society (power) cannot be eliminated by controlling the impact of cruelty. The only correct way to

solve a social correction optimal control algorithm, which seems true to a civilized form of resolving social conflicts, proved up to the stage of application of terrorist methods [8, p.140]. He said, that today there are at least three conceptual counter-terrorism strategy:

- the actual violent confrontation in the context of the struggle for existence, which is the result of certain evolutionary processes;
- the fight as the destruction of the enemy (class, economic enemy) in the course of military operations, and covert operations, or preventive maintenance of the impossibility of its full operation, so-called information or "bloodless" struggle;
- as a hypothetical option can be considered a humane war with terror, when the neutralization is carried out by preventing of terroristic factors, through agreements and mutual concessions.

The first two have lost their positions, at least in practice, the fight against international terrorism, reaffirming its inefficiency and civility. Promising are those counter-terrorism strategy, based on which there is no signs of physical abuse, and the main onslaught is on a smart compromise that takes into account the interests of the parties to the conflict [10, p.150-156].

An important role in the formation of strategy are playing certain concepts. Yes, declarative or public moral concept of counter-terrorism is, apparently the most effective, since the rejection of terrorist means, as well as violence in general, pledged at the subconscious level. For its formation requires significant ideological, as a rule, a religious basis, which has deep historical roots. In this case, the social system declares as a general - strategy of non-violence as a means of resolving social conflict as an internal system and external. In this case, despite the stability and absence of conflict within the system, it remains vulnerable to external threats, or, again, on a subconscious level, perceives the threat as a fatal. Accordingly, the social control algorithm, including the legal framework, is influenced by the position of not violence.

Repressive or socio-legal concept of counter-terrorism is based on the realization of certain social restrictions and prohibitions on such activities on the part of the control system, using the legal system as a regulatory tool. At the same time, the internal state of the individual is ignored in the interests of the ruling majority or the minority. Disobedience is punished in accordance with applicable law. In this case, completely ignored the background and causes of terrorism, even if they are caused and can be understood or justified.

Regulatory or socially-information concept provides rapid response to all of the preface of social conflicts using administrative means of correction of social control algorithms for the purpose of preventing or, if this impossible, reducing the severity, including by certain rational concessions to the authorities that, as a rule, needs optimization of social management algorithm and correction of the legal field.

If we consider the dynamic characteristics of the processes within the above concepts, we see that the declarative characterized by duration (in generational

level) and cannot be formed and realized in a short historical period. Repressive can be implemented for example as a result of revolution or political reform, but it provides a permanent perception of social control algorithm and therefore a revolutionary change behavioral norms part of the social system and provides for periodic changes of such an algorithm - for example, constitutional or legal reforms and accompanying such reforms the social conflicts .

In any country, it is important to ensure the effective civilian control over the activities of national security agencies in the implementation of punitive or security measures.

Problematic issues are transforming the security sector in the respective democratically controlled and accountable mechanism, even with the availability of improved management and control system within the executive power and the public administration. Implementation of the control is not limited to the regulatory framework that governs the activities of the system, as well as civilian control over the armed forces, paramilitary forces, and reconnaissance services and common activities during the organization and conduct of the general operations such as anti-terroristic. Civil and democratic control relating to the definition of principles and values, because it must be provided in order of work, in particular the introduction of a code of ethics of civil servant for the staff working in the field of security, ensuring the availability of professional staff of civil and political leaders for the implementation of civil and democratic control, the gain the role of public society, to ensure effective supervision of the activities of the specific security sector, as a system of counter-terrorism. Despite the presence of numerous studies on the organization of social and state control, is the scientific treatment remains a matter of definition, and functional description of the order of control over the elements of the counter-terrorism system, because the repressive strategy cannot be considered perfect. Regarding the regulatory concept, the positive is that it provides rapid (in time, near-real) response to the state of the social environment and the use of appropriate legal and administrative measures.

Thus, the fight against terrorism should be considered as a controlled, conscious process, in which there are well designed, elaborate to the beginning of the formal implementation of the strategy. Positioning concepts of fighting against terrorism raises the role of planning special measures to counter terrorism and the prevention of a higher degree, allowing analysts involved in the process of developing a strategy, rather than a simple selection of its components from the existing arsenal of tools available [7, p. 322].

Conceptual principles of strategy should not be limited among population outreach program and prevention work, although generally related activities biased and aimed at preventing terrorist attacks before they take place [19, p. 4]. It is therefore advisable to take as a basis for counter-terrorism strategy, which is based on approaches that do not promise quick fixes and designed for the long term where you have to consider the scope of removing the "root causes" and the

plural of the structural factors that can create a favorable climate for the spread of terrorist ideology.

As a result of analysis of the essence of terrorism as a species specific phenomenon of social nature, it turns out that the strategy of prevention of terrorism-related threats should be based on the application, first of all, intelligent and balanced principles that arise from its informational nature: public moral, which does not provide for the existence of terrorist funds fight, like violence in general, and social information, that determines the efficient response to all subsoil social conflicts using administrative means of social control correction algorithms for the purpose of avoiding. [3, p.139].

This socio-legal concept should become the basis for the development of long-term strategy to prevent terrorism-related threats and counter-terrorism, because it provides all the problems of society and its protection. Search for the most appropriate management of social processes is one of the biggest challenges throughout the history of conscious society. Terrorism, as well as opposition to it - is especially social process in which strategically important task is to urge the use of violence a certain part of civil society, as a rule, smaller but more progressive or socially active, have the correct social management algorithm, selected by a majority, or vice versa. The strategy of counter-terrorism could be incorrect, built on deception and error, but supported by the majority can prevail in a society during a particular historical period. The success of terrorism as a social control strategy, as well as other anti-terrorism strategy, the result is determined by the extent to which this strategy is supported by a total mass of the civilian population [1, p.20]. Therefore, consider only the information, legal and other components of the development strategy outlined is not correct, because this strategy has a huge impact on the social policy of the state, and therefore should rely in support of the population, for which the appropriate shape public opinion.

In our minds the essence of counter-terrorism strategy laid a defined objective, systematic process of awareness and consolidation of social features to combat terrorism and the threat of a terrorist nature as a way to protect themselves from the negative consequences of such activities, as well as accepted by the majority of the population of social management position in society countering terrorism.

Modern social management strategy, including the fight against terrorism, determined under the influence and in the interest of the majority of representatives of specific social structures and processes. At the same time the success of these strategies, respectively, and the success of the fight against terrorism as a whole, is not determined by the efficiency of planning and organizing anti-terrorist campaign, and the perception of these strategies on the part of the civilian population, even a victim of terrorism [2, p.14].

In addition, in order to solve social conflicts, in our opinion optimally take into account the concept of persuasion, which provides an understanding of the factors that create the subsoil of terrorism in social and political life. It is, first, ideological, political, social, cultural and religious aspects. Terrorists have support

from among its supporters (both active and passive), sympathizers, and followers of other potential participants. Therefore, a counter-terrorism system should include not only state subjects fight against terrorism, but also attracted non subjects civil society and the private sector, such as the public, groups of affected individuals, the media, public and private enterprises.

Countering terrorism, as terrorism itself, in its essence, is a communicative [17]. The propaganda, psychological warfare, the idea is to stimulate the terrorists to renounce violence and to seek non-violent ways to bring their products to the government, forced to understand the counter-terrorism measures as a form of communication, through which passed the target audience related posts. How irrational thinking and ideology can divert attention of supporters of terrorism from the search for alternative ways to resolve social conflicts and promoting of terrorism can significantly complicate the public, political elites and the media of the invention of alternative ways of countering terrorist threats.

Today, in the organization of counter-terrorism is used mainly to ensure information technology, based on the implementation of the Law of Ukraine "On operative-investigative activity" from 18.02.1992 (i.e., into the preparation or carrying out a terrorist act). [4] Relying on what will be the panacea solution to optimize the legal framework, improvement of normative legal mechanisms of social correction for optimal counter-terrorism as a social process, it is not necessary. The gaps between theory, policy and practice are clear evidence of this [11, p.123]. The corresponding place in the development process in terms of planning strategies to prevent terrorist nature of the threats and counter-terrorism places information about the state of society. It is up to the reliability and timeliness of data collected depends on the timely adoption of decisions and measures taken.

Information counter rising social tensions should be based on different stages of its existence in the first place on the formation of the latent phase. Such social-information or the monitoring technology can be represented chain mutually defining events:

- monitoring;
- determining of prerequisites;
- situational modeling;
- analysis of the potential impact of social conflicts;
- synthesis of correction (control) influence;
- correction of social control algorithm;
- positioning and strategic planning of the struggle with the crisis of a social nature, especially terrorism;
- neutralization of prerequisites;
- minimize the consequences of (in case of) [10, p.122].

The meaning of counter-terrorism technology is reduced to the elementary - it is easier to eliminate the background of terrorist activities through the conformal reform and timely correction of social control algorithm than neutralize the social conflict, which could cost the stability of government and the people - peace and security [15, p.38]. The key to effective

long-term fight against terrorism is the focus on long-term strategies, which can make the choice of the path of terrorism, is more difficult and less attractive. Consequently, all the above mentioned forms and creates the conditions for new subsoil comprehensive counter-terrorism and crisis management techniques, taking into account domestic and foreign experience.

Conclusions. In view of the above, we think that the threat of terrorism and terrorist nature - it is a global and complex problem of humanity, which can resist only through comprehensive implementation of legal, economic, social and organizational measures.

Implementation of measures for planning long-term strategy of counter-terrorism and the prevention of threats of a terrorist nature, and, consequently, obtaining positive results in the case of a real explanation of its nature as a national security with additional organizational provisions of the conceptual plan.

Important in determining the strategy is a direct involvement of the public to the prevention of terrorism, the formation of psychological stability and citizens' readiness to counter terrorist threats, securing increased public awareness of anti-terrorist actions by the school in the event of threats or carry out a terrorist act. It should be "proactive" (proactive), to determine the anti-terrorist activities in the future, use of preventive thinking.

The introduction of effective public policy strategies to prevent threats of a terrorist nature, based on the absence of signs of physical abuse, and the focus is on smart compromise that requires the state to the application of special methods and forms of preventive action. Therefore, it is worth noting that only if civil society joining at all levels, subject to a combination of national and international levels of safety in the development of better strategies can be effective integrated activities on the prevention of manifestations of terrorism-related threats.

References

1. Grib N.N. Information-psychological sphere as the leading link system to counter terrorism / N.N. Grib // Russian investigator. - 2004. - №6. - P.20-24.
2. Gutsalo M.G. Organization combating modern terrorism: political analysis: dissertation thesis ... cand. of science: 23.00.02 / M.G. Gutsalo; National Academy of Sciences of Ukraine. Institute of State and Law. VM Koretsky. - K., 2008. - 20 p.
3. Krutov V.V. Methodological approaches to improve the effectiveness of the fight against terrorism in Ukraine / V.V. Krutov // Terrorism and fight against it. - K., 2000. - T.19 - P.138-140.
4. On operative-investigative activities: the Law of Ukraine from 18.02.1992 №2135-XII // [Electronic resource]. - Access: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. On approval of the Strategy of development of the system of prevention and counteraction to legalization (laundering) of proceeds from crime, terrorist financing and the financing of proliferation of weapons of mass destruction for the period up to 2020: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 30 December 2015 № 1407-p // [Electronic resource]. - Access: <http://zakon.rada.gov.ua>

6. On the principles of domestic and foreign policy: the Law of Ukraine from 01.07.2010 №2411-VI // [Electronic resource]. - Access: <http://zakon.rada.gov.ua>.

7. On the Concept of the fight against terrorism: the President of Ukraine Decree of 25.04.2013 №230 / 2013 // [Electronic resource]. - Access: <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Ryzhov I.M. Strategically planning the fight against terrorism in Ukraine: the nature, condition and prospects of perfection // IM Ryzhov // Herald of Zaporizhzhya Law Institute. - 2009. - №3. - P.140-149.

9. Ryzhov I.M. Terrorism: socio-philosophical aspects / IM Ryzhov // Kyiv University Journal of Law. - 2012. - № 1. - P. 319-323.

10. Ryzhov I.M. Modern concepts of counter-terrorism / IM Ryzhov / Customs. - 2013. - №1 (85) - P. 150-156.

11. Smaznova I. S. Analysis of the counter-terrorism methods in Ukraine / I. C. Smaznova // Actual problems of state and law. - 2006. - Vip. 29. - P. 122-127.

12. The National Security Strategy of Ukraine: Presidential Decree of 26.05.2015 №287 / 2015 // [Electronic resource]. - Access: <http://zakon.rada.gov.ua>.

13. Strogii V.I. Methodological principles of the concept of national security in the context of counter-terrorism / VI Tie, IM Ryzhov // Scientific Bulletin of the Dnepropetrovsk State University of Internal Affairs. - 2013. - № 4. - P. 328-334.

14. Tyminski K.O. Terrorism in World Politics: dissertation thesis ... cand. of science: 23.00.04 / KO Tyminski; Kiev. Nat. Un. by Shevchenko. - K., 2010. - 16 p.

15. Trofimtsov V.A. Some aspects of the organization of the international counter-terrorism in the various stages of the development of international law / VA Trofimtsov // Legal Gazette. Air and Space Law. - 2015. - № 4. - S. 37-42.

16. Analysing Terrorism and Counter-terrorism: A Communication Model by Ronald D. Crelinsten [Electronic resource]. - Access: https://www.researchgate.net/publication/261645951_Analysing_Terrorism_and_Counter-terrorism_A_Communication_Model.

17. Developing Effective Counterterrorism: Coercion vs. Conciliation by Sean Williams [Electronic resource]. - Access: <https://www.linkedin.com/pulse/developing-effective-counterterrorism-coercion-vs-sean-williams>.

18. Graeme C.S. Steven. Counterterrorism : [a reference handbook] / Graeme C.S. Steven, R. Gunaratna. - Santa Barbara : ABC-CLIO, 2004. - 293 p.

19. Ronald Crelinsten. Perspectives on Counterterrorism: From Stovepipes to a Comprehensive Approach [Electronic resource] / Ronald Crelinsten // Perspectives on Terrorism. - 2014. - Vol. 8. - № 1. - P. 2 - 15. - Access: <http://www.terrorismanalysts.com/pt/index.php/pot/article/view/321/html>.

Ерлан Аружан,
Студентка 1 курса
Школы Права и государственного управления
Университета НАРХОЗ, Казахстан.

Досалиев Тимур,
Студент 1 курса
Школы Права и государственного управления
Мохаммад Идрис Раджаб Али,
Студент 1 курса
Школы Права и государственного управления

Сулейменов Рауан,
Научный руководитель
Ищанова Г.Т.
к.ю.н., ассоциированный профессор
Университет НАРХОЗ, Казахстан.

К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВА КАЗАХСТАНА И ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: В данной статье дан анализ деятельности ЕСПЧ, возможности и перспективы взаимодействия и сотрудничества ЕСПЧ и Казахстана. В виде диаграммы изложены статистические данные по приему жалоб, ожидающих рассмотрения Европейским судом по правам человека. В заключении высказана мысль о возможности для Казахстана как потенциального участника Европейской конвенции по правам человека, как государства, которое в скором будущем признает юрисдикцию Европейского суда.

Ключевые слова: права человека, международное право, Европейский суд по правам человека, Казахстан.

Annotation: The article describes analysis of the ECHR, possibilities and prospects of interaction and cooperation of the ECHR and Kazakhstan. Diagrammatically presented statistics for receiving complaints pending at the European Court of human rights. In conclusion, suggested opportunities for Kazakhstan as a potential participant of the European Convention on Human Rights, as a state which will soon recognize the jurisdiction of the European Court.

Key words: human right, international law, European Court on Human Rights, Kazakhstan.

Как известно, современное международное право представляет собой юридическую форму международных отношений, основными участниками которых выступают, как правило, государства как в самостоятельном качестве (как субъекты международного права), так и в коалиции с другими государствами в форме международного объединения (как члены международных организаций).

Сегодня, очевидно, что международное право уже плотно вторглось в ткань внутригосударственного права, став его неотъемлемой и порой недостающей частью. Тому свидетельством, к примеру, признание в основных законах многих стран мира международного права как составляющей части национального права. Так, к примеру, в Конституции Российской Федерации от 25 декабря 1993 года установлено, что «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора» (п. 4, ст. 15 Конституции РФ). Таким образом, российский законодатель признал нормы, и принципы международного пра-

ва в качестве составной части российской правовой системы и наделил их приоритетом по отношению к национальным законам.

Конституция Французской Республики от 4 октября 1958 года определила также, что «Договоры или соглашения, должным образом одобренные или ратифицированные, с момента из публикации имеют силу, превышающую силу внутренних законов, при условии применения такого договора или соглашения другой стороной» (ст. 55) [1]. Аналогичное положение можно найти и в Основном законе Федеративной Республики Германия от 23 мая 1949 года (с изменениями и дополнениями до 20 октября 1997 г.): «Общепризнанные нормы международного права являются составной частью федерального права. Они имеют приоритет перед законами и непосредственно порождают права и обязанности для проживающих на территории Федерации лиц» (ст. 25) [2].

Практически аналогичная ситуация определена и в Конституции Республики Казахстан от 30 августа 1995 года, которая признала международные договорные обязательства в качестве «действующего права Республики» и определила приоритетными по отношению к законам Республики ратифицированные Казахстаном международные договоры (ст. 4 Конституции РК) [3].

Такое вступление не случайно, так как Республика Казахстан, также как и другие государства, является полноправным субъектом международного права и согласовывает свою внутреннюю и внешнюю политику с нормативными установлениями международного права, сама принимая непосредственное участие в создании новых норм международного права. Достаточно отметить тот факт, что за сравнительно короткий период своего независимого развития Казахстан, на правах субъекта международного права, проделал и продолжает делать огромную работу, направленную на дальнейшую реализацию принципов международного права и направляет свои усилия на укрепление мира и международной безопасности, поддержание нормальных и дружественных международных отношений со всеми государствами и международными организациями, вносит свой личный вклад в укрепление фундамента и архитектуры современного международного права, которое в последнее время все чаще подвергается необоснованной критике со стороны отдельных государств.

Сегодня Казахстан, однозначно, является примером для многих государств, так как изначально внешняя политика нашего государства была направлена и развивалась не в разрез, а в полном соответствии с требованиями и установлениями международного права. При этом, там где можно было принять определенные рекомендации к сведению, Казахстан проявил мудрость и дальновидность, решил для себя сложные вопросы весьма принципиально. Так, к примеру, Казахстан поступил, полностью отказавшись от ядерного оружия, что не могло не вызвать соответствующую положительную реакцию всего мирового сообщества и что существенно и положительно повлияло на авторитет нашего государства.

Определенно важные достижения имеются у Казахстана в области обеспечения и защиты прав человека. Конституция Республики Казахстан однозначно утвердила то положение, что «... высшими ценностями в Республике Казахстан являются человек, его жизнь, права и свободы» (п. 1, ст. 1 Конституции РК) [4].

Казахстан уже является участником большого количества международных договоров в области прав человека и самым исторически значимым событием, пожалуй, является ратификация Казахстаном Международного пакта о гражданских и политических правах и Первого факультативного протокола к данному Пакту. Таким образом, Казахстан признал приоритетное значение для себя данного международного договора, а также присоединился к международной системе ООН по защите прав человека, которую представляет Комитет ООН по правам человека. Последнее еще раз наглядно подтверждает политику Казахстана, развивающуюся в русле международного права, тогда как временной фактор не может рассматриваться в качестве ошибки, так как само международное право предоставляет государствам право самостоятельно выражать свое отношение к этому праву и

его нормам, потому Казахстан сам определил реальный срок выражения своей готовности принять важные международные обязательства, вытекающие из Международного Билля о правах человека.

Переходя уже непосредственно к теме настоящей статьи, нужно отметить, что европейский путь построения правового и демократического государства и общества показателен для молодых суверенных государств, включая и Республику Казахстан. При этом, конечно же, рассчитывать на скорейший выход на существующий в западноевропейских странах уровень государственного развития, конечно же, не приходится, так как и европейские страны пришли к существующему прогрессу ни сразу и об это свидетельствуют анналы истории.

Между тем, не учитывать опыт развитых стран, в особенности, не принимать во внимание прогрессивное законодательство европейских стран в области регулирования прав человека и СМИ, на наш взгляд, будет неправильно. Помимо этого, у Казахстана также есть возможность присоединиться и стать участником основного европейского процесса в области защиты прав и свобод человека, присоединившись к Европейской конвенции о правах человека и признав, тем самым, юрисдикцию Европейского суда по правам человека.

Если заглянуть немного в историю вопроса создания Европейской системы по защите прав человека, то можно обнаружить следующие факты.

Как известно, с 10 августа по 8 сентября 1949 г. в Страсбурге предполагалось проведение первой сессии Консультативной Ассамблеи Совета Европы, повестку дня которой надлежало выработать Комитету Министров. Нужно, при этом, напомнить, что по предложению представителя Ирландии Подготовительной Комиссией Совета Европы в проект повестки дня, который затем рассматривался Комитетом Министров, был включен п. 9, который был обозначен как «Защита и развитие прав человека и основных свобод», позднее переименованный в «Определение, защита и развитие прав человека и основных свобод».

Перспектива обсуждения этого вопроса Консультативной Ассамблеей не вызвала большого воодушевления и поддержки со стороны Комитета Министров. По этой причине Комитет, собравшись на свою первую сессию 9 августа 1949 г. (т. е. накануне первого заседания Консультативной Ассамблеи), провел голосование и удалил данный пункт из повестки дня Ассамблеи: было подано семь голосов в пользу снятия «правозащитного» пункта, четверо проголосовали за его сохранение в повестке дня, а один член Комитета воздержался.

Нужно также отметить, что, по мнению большинства голосовавших, рассмотрение вопроса о защите прав человека было бы в то время преждевременным ввиду того, что данной проблемой уже занималась Организация Объединенных Наций в рамках Комиссии ООН по правам человека.

Уже 19 августа 1949 г. Пьер-Анри Тейтжан выступил в Ассамблее с докладом, определив, тем самым, основные контуры будущей Европейской конвенции по правам человека. Согласно проекту в текст будущей Конвенции предполагалось включить конкретный перечень прав и свобод; учредить Европейский Суд по правам человека в составе девяти судей, который бы обладал правом аннулировать решения правительств, законодательные, административные и судебные меры, вступающие в противоречие с гарантируемым в Европейской конвенции правам; учредить специальную Комиссию, состав которой определялся бы Европейским Судом по правам человека, и в функции которой входил бы предварительный отбор дел для их последующего рассмотрения Судом. После состоявшихся дебатов по докладу П.-А. Тейтжана дальнейшая проработка темы была поручена Комиссии по правовым вопросам Ассамблеи в составе 23 человек.

Таким образом, видно, что уже первый проект был достаточно обоснованным и перспективным, разительно отличался от той модели, что разрабатывалась в системе ООН и в последующем нашла свое воплощение в первом факультативном протоколе к Международному пакту о гражданских и политических правах.

Комиссия по правовым вопросам Консультативной Ассамблеи начала с того, что определила круг прав и свобод, которые следовало бы включить в рамки конвенционной защиты. При этом за основу были взяты права, зафиксированные во Всеобщей декларации прав человека 1948 г. Одновременно Комиссия уточнила механизм «коллективной гарантии этих прав», возможность подачи петиций частными лицами о нарушении их прав или свобод. Последнее обстоятельство делало просто необходимым создание именно Европейского Суда по правам человека, так как Международный Суд ООН мог рассматривать только дела, сторонами в которых выступали государства. Одновременно предлагалось учредить Комиссию по расследованию и примирению, которая бы находилась под общим контролем со стороны Суда [5].

Нужно добавить, что специальный доклад Комиссии по правовым вопросам рассматривался на пленарных заседаниях Консультативной Ассамблеи с 5 по 8 сентября 1949 г. В ходе дебатов были выработаны и предложены различного рода поправки к проекту, но не все они были одобрены. Как уже указывалось, обсуждавшийся текст был некой новинкой и выглядел на самом деле весьма перспективно, поэтому недостатка во мнениях и предложениях по его изменению не было. Тем не менее, в итоге 8 сентября 1949 года выработанный Комиссией проект Конвенции был одобрен 64 голосами против одного при 21 воздержавшемся. При этом первоначальная направленность текста и его основные положения не были изменены и остались в первоначальном виде. Принятый Консультативной Ассамблеей проект затем был направлен в Комитет Министров.

Бегло рассмотрев данный вопрос на своем заседании 5 ноября 1949 г., Комитет Министров принял решение созвать встречу правительственных экспертов государств-членов Совета Европы, которые должны были изучить подготовленный Консультативной Ассамблеей проект и представить свое мнение Комитету. Так, было организовано и проведено две таких экспертных встречи: со 2 по 8 февраля и с 6 по 10 марта 1950 г. Участники встреч были едины по вопросу о необходимости принять Конвенцию о защите прав человека, участниками которой были бы государства-члены Совета Европы.

Не вдаваясь в подробности обсуждений и дискуссий, которые разгорелись и продолжались в ходе длительного процесса принятия Европейской конвенции, необходимо, между тем, заметить, что Конференции все же удалось подготовить доклад, в котором содержался унифицированный текст Конвенции, хотя единства среди участников достичь до конца так и не удалось. В этой связи решение по каждой из оставшихся проблем принималось большинством голосов, причем состав такого большинства не всегда совпадал.

Что же касается проблемы учреждения Европейского Суда по правам человека, то было принято решение сделать факультативным полномочие Суда рассматривать дела по Конвенции, т. е. эта компетенция Европейского Суда ставилась в зависимость от соответствующего заявления со стороны того или иного государства-участника Европейской конвенции.

После консультаций с Комиссией по правовым вопросам Консультативной Ассамблеи Комитет Министров изучил доклад Конференции на своей сессии в начале августа 1950 г. Именно тогда Комитетом впервые было рассмотрено и одобрено предложение Великобритании о том, чтобы сделать право на подачу петиций частными лицами также факультативным. Приняв еще ряд поправок, Комитет Министров одобрил проект Европейской конвенции 7 августа 1950 г.

25 августа того же года Консультативная Ассамблея, после рассмотрения доклада Комиссии по правовым вопросам, приняла рекомендацию одобрить текста проекта, сделав тем не менее ряд предложений о поправках к нему. В частности, Ассамблея по рекомендации Комиссии выступила за то, чтобы дополнительно включить в рамки конвенционной защиты такие права, как право собственности, право на образование и право на свободные и тайные выборы [5].

Не желая откладывать далее подписание Европейской конвенции и породить новые дебаты по предложенным Консультативной Ассамблеей поправкам, Комитет Министров решил отправить их на доработку юридическим экспертам, а на подписание вынести текст, уже одобренный Комитетом в августе.

В итоге Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод была подписана 4 ноября 1950 г. в замке Барберини в ходе сессии Комитета Министров в Риме. Лишь Греция и

Швеция подписали Конвенцию позже — 28 ноября того же года в Париже.

Следует добавить, что сегодня из стран бывшего Союза ССР активными участниками процессов в Европейском суде по правам человека являются Россия и Украина. Так, Российская Федерация остается сегодня рекордсменом по количеству поступивших в Европейский суд по правам человека исков. Так, только по данным на сентябрь 2006 года в Суд поступило 18500 дел из России, и это 20,8 процента всех поступивших исков на тот период времени. А уже с начала 2010 года количество исков из России выросло на треть по сравнению с прошлыми годами [6].

Вслед за Россией по количеству обращений в суд следуют Румыния (11,6 процента), Турция (9,8 процента), Польша (7,1 процента) и Украина (6,8 процента).

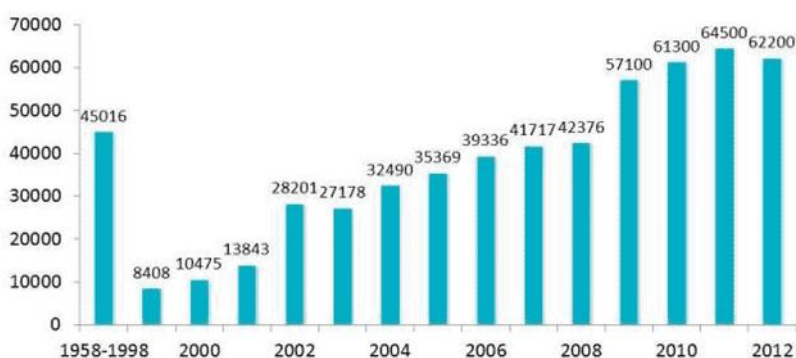
С момента своего основания в 1959 году по 10.06.2016, Европейский суд по правам человека вынес:

- постановлений: 19001;
- мотивированных решений: 22 483;
- консультативных заключений: 3.

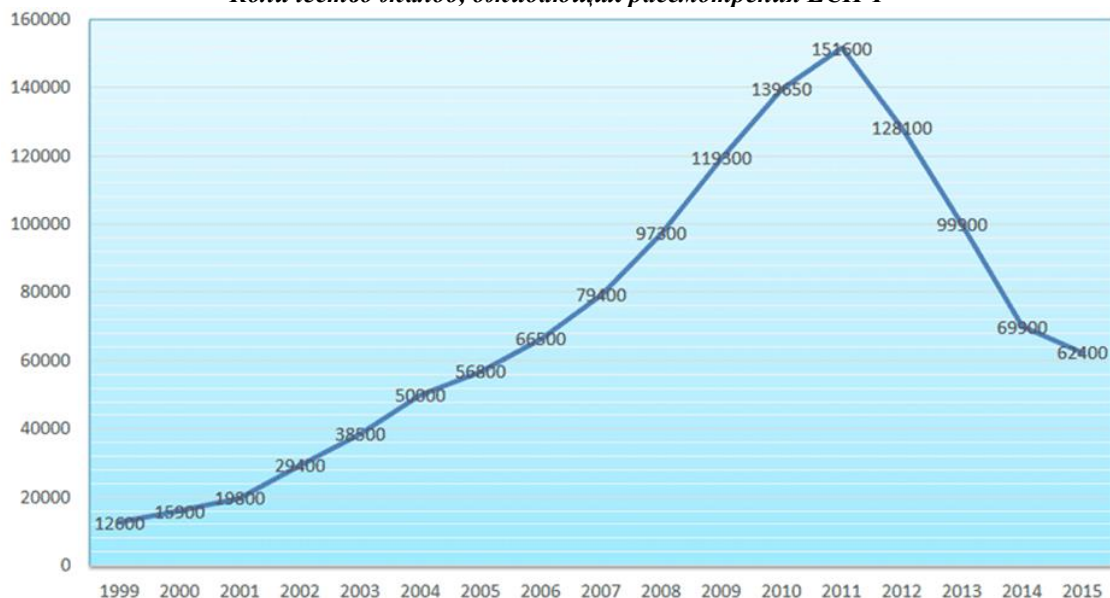
Около половины постановлений и решений вынесено против четырех государств: Турции (5 195), Польша (3597), Россия (3309), Италия (3036).|||||||

Статистика ЕСПЧ в диаграммах

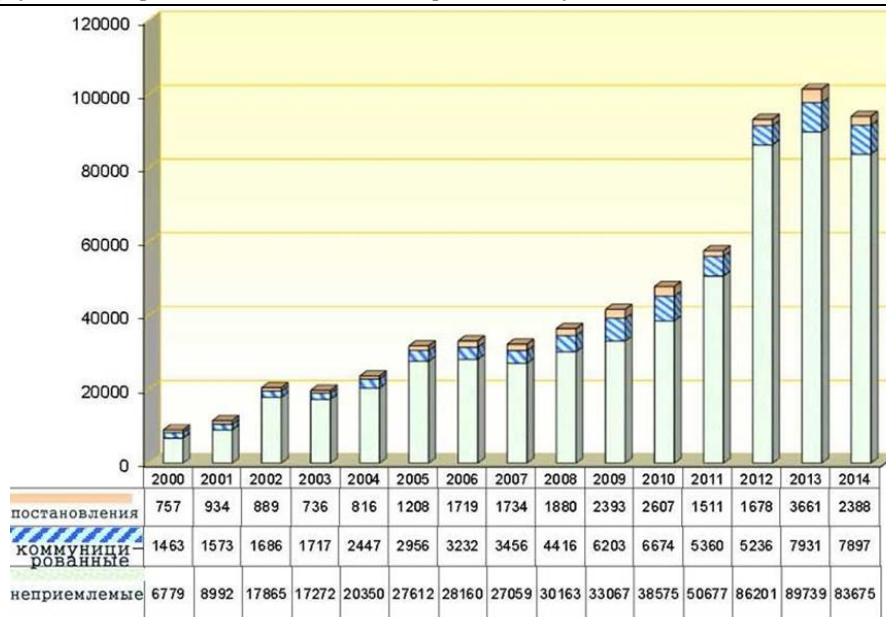
Количество поданных жалоб, ожидающих рассмотрения Европейским Судом по правам человека
(это только те жалобы, которые надлежаще оформлены и, поэтому, они зарегистрированы в качестве «подлежащих рассмотрению судом»)



Количество жалоб, ожидающих рассмотрения ЕСПЧ



Стадии, на которых находятся жалобы в ЕСПЧ



[7].

Сегодня к европейской системе защиты прав человека также присоединились и страны Восточной Европы, что, конечно же, сказалось на увеличении поступающих в Европейский суд по правам человека дел, что требует, на наш взгляд, неотложной реорганизации его деятельности. Так, можно предложить следующие меры. Во-первых, ввести должность единоличного судьи, который будет самостоятельно рассматривать так называемые клонированные или прецедентные судебные дела. Во-вторых, решения по клонированным делам можно было бы выносить комитету не из семи судей, как это происходит сейчас, а для этого достаточно было бы двух или трех судей. И в-третьих, должен быть введен единый десятилетний мандат для судей Европейского суда, тогда как сейчас судьи избираются каждые шесть лет, причем переизбираться они могут многократно, что ставит их в зависимость от национальных властей. После введения единого десятилетнего мандата каждый судья будет избираться на этот срок уже без права переизбрания, что, на наш взгляд, правильно и обосновано.

При этом для начала судебной реформы необходимо, чтобы все страны-члены Совета Европы приняли 14-й протокол Европейской конвенции о защите прав человека.

Все сказанное выше можно отнести и к Казахстану, как к потенциальному участнику Европейской конвенции по правам человека и государству, которое может и должно, на наш взгляд, в скором будущем признать юрисдикцию Европейского суда.

Мы полагаем необходимым привести собственные доводы в пользу участия Казахстана в европейской системе по защите прав человека.

Во-первых, природа и процедуры рассмотрения дела о нарушениях прав человека в Европейском суде и в Комитете ООН по правам человека, к которому у казахстанских граждан уже есть доступ, разительно отличаются. Решения первого

органа в большей степени носят обязательный характер для государств, против которых собственные граждане возбуждают дело в Европейском суде. Решения же Комитета, принятие которых носит более длительный временной характер, имеют под собой в большей степени, политический характер влияния на государство. При этом, государство еще оставляет за собой право ответа на замечания Комитета по конкретному делу, тогда как решение Европейского суда обсуждению и пересмотру не подлежит.

Во-вторых, Казахстан пока не может рассчитывать на создание чего-то подобного в рамках СНГ или иных региональных образований в регионе Евразии или Центральной Азии.

В-третьих, присоединение к европейской системе по защите прав человека существенно повлияет на внутривнутриполитическую ситуацию в стране, когда государство само будет крайне заинтересовано в том, чтобы по вине какого-либо нерадивого чиновника государство не оказалось перед обязательством выполнения затратного для государства решения суда, особенно, если это связано с выплатой из бюджета страны определенных компенсационных финансовых средств и т.п.

В-четвертых, подача иска гражданами Казахстана против собственного государства не всегда положительно будет влиять и на имидж страны на мировой арене.

В-пятых, присоединение Казахстана к Европейской конвенции по правам человека объективно приведет к необходимости дальнейшего совершенствования казахстанского законодательства, деятельности судебных, правоохранительных органов. Это обязательно положительно скажется на качестве судебных решений, выносимых национальными судебными органами.

Список литературы:

1. Конституция Французской Республики от 4 октября 1958 г. (с изменениями, внесенными 22

февраля 1996 г.) // http://vivovoco.rsl.ru/VV/LAW/France_W.HTM

2. Основной закон Федеративной Республики Германия от 23 мая 1949 года (с изменениями и дополнениями до 20 октября 1997 г.) // <http://vivovoco.rsl.ru/VV/LAW/BRD.HTM>

3. Конституция Республики Казахстан от 30 августа 1995 г. // Справочно-правовая база «Параграф».

4. Конституционный совет Республики Казахстан. Нормативно-правовая база // <http://www.constcouncil.kz/rus/norpb/constrk/>

5. Reuter P., Gros A. *Traites et Documents Diplomatiques*. Paris, 1982. P. 189.

6. Россияне все меньше доверяют своему правосудию // <http://www.espch.ru/content/view/147/36/>

7. Доклад Комиссии по правам человека при Президенте РК за 2015 год // http://www.akorda.kz/ru/executive_office/presidential_commissions/komissiya-po-pravam-cheloveka

Shchyrba M. Yu.

*Candidate of Juridical Sciences,
assistant professor of theory and history of law department
of Eastern National University of Lesya Ukrayinka*

EMBRYO AS THE PATIENT (THE QUESTION OF DETERMINING THE EMERGENCE OF THE MOMENT OF THE RIGHT TO LIFE LEGAL PROTECTION)

The article motivates the recognition of the patient's legal status of a yet unborn human being. New challenges of time require a rethinking of the legal understanding of legal phenomena, changes in methodologies, approaches and legal regulation. The problem of determining the status of the embryo is closely linked with the problem of determining the emergence of right to life legal support. It's studied the scientific opinions on the matter. It's proved the expediency of recognizing the right to life and the legal status of fetus that reached the age of 22 weeks of intrauterine development.

Keywords: fetus, embryo, legal status, the right to life, patient.

Formulation of the problem. We cannot allow uncontrolled development of scientific and technological progress. The right - is a primary social value that is endowed with the potential of social relations regulating and establishing a consensus of public life. The right regulates the most important aspects of life, including relations related to biotechnology. Their uniqueness is in a significant potential that changes lives of everyone, modifies attitude towards society, human relations and human as biological specie. The potential of biotechnology should be developed in the right direction so that it contributed to the benefit of civilization.

The new challenges of the time require a rethinking of the legal understanding of state-legal phenomena, changes in methodologies, approaches and legal regulation. **The conceptual idea of this article** is an attempt to motivate the need for legal recognition of the patient not only a living being but yet unborn human being, because the development of biomedicine and biotechnology overcomes the natural established state of affairs, including issues of reproduction and birth. However, despite the theoretical and the practical need for the development of the abovementioned problem, in the special literature the problem of primary boundary of the patients' legal status protection is examined insufficient.

State of study. The theoretical basis for the study of the status of the embryo became the works of the following scientists: I. Vasilyeva, G. Tereshkevych, O.Kashyntseva, N. Yarmysh and others. Considering a different approach of scientific community to the abovementioned problem, we consider it necessary to

devote more close attention to the researching of embryo status in the context of the right to life.

The presentation of the basics. According to M.O. Medvedeva it's possible to identify three models of interaction between bioethics and law, namely: sociological (the role of law is reduced because it is unable to resolve ethical dilemmas, individual conscience and professional standards of medical ethics are key regulators of public relations); formalist (the law plays a key role in the regulation of any bioethical issues, defining strict sanctions for violation of established regulations) and; liberalist (the law establishes only some general bioethical principles) [1, p.122]. We focus on the fact that only restrictive and prohibitory regulations as it is mainly in national legislation won't stop and defeat the transformation of social life.

Of course, the legislators unwilling to expose themselves to criticism will avoid the legal resolution of controversial social issues. As defines V. Goncharenko, "the practice of applying the laws and any other normative acts shows that the vast majority of abnormalities in law enforcement is because of non-systematic and conflict of legal norms, their theoretical groundlessness, gaps in legislation, legal incompetence of entities; is due to a lack of understanding by legislators or intentional neglect of their objective patterns and trends of existence and development of relationships that should be governed by created legal regulations"[2, p.32].

Community development, state-legal phenomena and all systems of human rights require regulation of new areas. Modern medicine is a complex socio-cultural system that deals with trans-historical and trans-cultural phenomena of human life (health, life,

birth and death, disease, survival and preservation of human). All people, without exception, are participants in the process of playback of these phenomena (as a special kind of values) and thus enter into permanent, but each time the specific relations with medicine. That's what allows you to say that medical ethics as a form of evaluation of human relations cannot only be a mixture of professional rules and prohibitions. It regulates and evaluates people's attitudes in the broader - religious, class, ethnological, political and other contexts, so limiting ethical issues of medicine in specific clinical relations or relations "doctor-patient" is wrongfully. [3]

One of the most "painful" and controversial problematics is the question of new biotechnologies and their place in human life. In light of this sphere probably the most debatable is the status of the human embryo (fetus). It's noted the absence of common international standards and national legislation of states differently regulates this sphere, also, in some countries (for example Ukraine) there's no legal regulation of the term "embryo", the rights of fertilized cells, etc., i.e. legislator goes by means of "concealing" the problem.

The problem of the legal status of the embryo is not defined. This is due to several factors:

firstly, the lack of clear medical position in understanding the beginning of life and biological characteristics of the embryo;

secondly, the inter-sectoral and complementarity of problematic. Considerable part of researches in the field of biology and medicine (reproductive technologies, therapeutic cloning, stem cell research, prenatal genetic research, gene therapy, transplantation) are associated with human embryos. Determining of its status today is a fundamental problem of modern philosophy, ethics, biology and law "[4, p.68];

thirdly, the "hyper-fast" development of technology, medicine, biotechnology, causing confusion of the world community before globalization knowledge. "There is no doubt in the fact that the latest biotech practices aimed at solving many problems of mankind, especially of the medical sphere, but at the same time, they are a tool that is able to conquer the man himself" [5, p.45];

fourthly, discord between the moral and religious value categories and the development of scientific potential in the medical field;

fifthly, settled constitutional values that as well as moral and legal practices are revalued heavily and it requires a lot of time and effort.

The problem of determining the status of the embryo is closely linked with the problem of determining the emergence of legal support of right to life. We'll explore scientific opinion on this matter.

1. The right to life has only live birth person and such that is subject to viability criteria that are defined by the World Health Organization (weight - 500 g or more, length - 25 cm or more or birth at term of 22 weeks of pregnancy or more).

Such an approach is the most popular and regulatory fixed. The motivation is following: psychological - the organism has the right to life only if he realizes

himself as the developing subject, has life experience and other mental abilities (M. Tula); positivist legal - not an embryo, but born child affects the legal relations, and this effect relates to the time when he was still an embryo. The birth is such a necessary condition for the legal capacity that the emergence of a dead child is deprived of legal significance, and the embryo is regarded as never being existed (G. Shershenevich).

2. The right to life is considered not since the birth, but since the beginning of physiological or artificial childbirth (M. Radchenko, A. Zhyzhylenko, R. Sharapov and others). In criminal law, generally accepted position is that "the murder of the child should be considered not only killing the newborn after the separation of the fetus from the womb and the beginning of an independent life, but a murder committed during childbirth when born child has not started independent extrauterine life" (A. Piontkovsky [6, p.22]).

3. The right to life and the legal status is obtained from the moment of reaching the fetus an age of 22 weeks of intrauterine development. In the dissertation abstract of T. Pavlenko we find motivation of such a term, which is the following "legally human life is the life of the brain and the brain life start means the beginning of life. From the legal positions the starting limit of human life should be associated with the appearance of the existing mass of brain cells (the birth of the brain), which makes fetus viable "[7, p.7], as the development of medicines to maintain the life from 22 weeks.

The intermediate position between the supporters of the second and third cohort of scientists holds N. Yarmysh believing that committed deliberately attempt on the life of 22-week fetus, which is in the womb, after the childbirth process in case of non-viability (other criteria) is qualified as an attempt on intentional homicide [8].

4. The right to life receives embryo on day 14 after conception because there is an implementation in the uterine wall and appearance of primitive streak - a sign that was formed the embryo and began to exist in full sense - as a human person (Norman M. Ford [9, p.168], A. McLaren [10, p. 43] J. Malheber [11]). Such position in the latest scientific research is quite popular. The representatives believe that life is born and has the right to extend much earlier than will extract the fetus from the mother's body, but not from the very stage of conception. E. Beaulieu says that "science absolutely knows that during the first two weeks after conception, the embryo cannot be considered an individual (individual - is one who cannot be divided), because at this stage it can share and create twins. At the moment of conception for yet unknown for science reasons - instead of the embryo can develop a tumor - chorioepithelioma "[12, p. 12]. Also it's medically proven that 60% of embryos at natural conception are not implanted in the mother's body, so it's generalized that till 14 days - are natural embryo loss that should not be protected. Such a period is proposed to recognize at legislative level as "pre-embryo" and allow using it for the positive potential of biomedical sciences.

The executive extra-departmental public body of the Department of Health of UK (Warnock Committee) in its report back in 1984 pointed out that freely dispose of human embryos is possible up to 14 days after conception, and after 14 days considered the beginning of development of an embryo individuality that requires legal protection [13].

Armed with the abovementioned motivation from foreign colleagues and in the National School of law V. Kozhan proposes to add to Art. 281 of the Civil Code of Ukraine the following provision: "Human life is protected from the 14th day after conception" [14], also J. Trynova proposes to ban artificial interruption of pregnancy from the 15th day after conception without good reason. [15].

5. The right to life must be protected the moment of conception.

Supporters of this theory are among physicians. One cell contains the entire genetic code to the smallest details of human development starting with gender, hair color, eyes and more. Since then, some scientists believe that the embryo has the status of a person [16, 17]. It's also indicated that the embryo - is not just a biological object, and, from its very first moments is an embryonic form of human life with its genetic heredity, inherent only to person by differential dynamics, biochemical and metabolic characteristics [18].

The clergy believe that the embryo already has inherent human spirit, which is according the basis and beginning of life "... the spirit is already in embryonic state of body forms its. All the cells of the body are inherent spiritual energy as they are alive, and the life is from the Spirit "[19].

Among the representatives of jurisprudence we also find such motivation. G. Tereshkevych and I. Vasilyeva indicate that the human being criteria cannot be considered the emergence or existence in the process of biogenesis of person certain quality, function or ability: birth, ability for independent living, neurological criterion, implantation or genetic criterion. Any attempt to define "beginning" of human life between fertilization and birth are unsuccessful, because life is a dynamic process. There is no correct answer to the question about the beginning of a personal life than the one that it starts from the moment of conception "[20, c.93].

O. Selihova believes that human life begins with intrauterine human development, and from birth we should already speak about social life. While in maternal womb in embryonic state, he/she (the person) is an independent bodily, because he/she is not part of its carrier's organism and is capable of self-development, because life processes that occur in him/her is the internal driving force of his/her development. The body of the mother is just an ideal environment for the development of the embryo, which provides it with nutrition and protection. With the birth occurs the second stage of biological human existence, or rather the stage of an organism being in a social environment [21, p.13].

Increasingly national legislation addresses the problem of the embryo's status. For example, in Italy National Bioethics Committee adopted a document

entitled "The identity and status of the human embryo." The document says: "The Committee unanimously reached an agreement on the recognition of moral duty to treat the human embryo from the moment of fertilization (conception) according to the criteria of respect and care that apply to human individuals who are assigned to the individual characteristics" [22].

Conclusion. The author of this article is a supporter of a third motivation. We agree with the fact that human body emerging from the fusion of gametes can be already considered a separate biological creature that begins to exist. This is not the mother's body, although it is in it. If he/she has originated from human beings he/she has the right to legal protection and a fundamental right, which is primary than right to life - the right to birth. But for this he/she must have the potential for birth. From the conception he/she doesn't have this potential. Furthermore, the development of biomedicine enables the in vitro conception. For the development and birth should be special conditions, especially the placement of the embryo in the womb, without it is not possible potential development and birth. To protect all embryos at the legal level, only because of their future is not entirely right. Therefore we reject submitted in the study authors' last position.

As for the thesis of the need for protection from 15 days after conception, such a position, in our opinion, would have the right to exist, if not contradiction of rights. Thus on one hand we have the right to life of the potential human, on the other we have the right to life, dignity and privacy of the mother. In other words there is a conflict of interests between human and conceived but unborn creature.

If you protect the right to life of the embryo from 15 days after conception, the legal regulation of public relations should be targeted to criminalize abortion from 15 days after conception. Still, knowing that such a rule will not contribute to normalization of social relations, the above said, in our view, would not lead to an increase in the birth rate, but to the increase in illegal abortions.

We should protect fetus from 22 weeks after birth. Certainly, the development of medicine gives an opportunity for life even earlier and if it will be clinically proven that this timeframe is not relevant, it should be reconsidered. However, taking into account the common law and medical-biological characteristics in the existing legislation, precisely these terms should be assigned. From that moment the fetus can be considered as a separate patient and is protected by the law from unlawful attacks by the mother or other entities, including medical workers.

Certainly, the elements of this status and the possibility of its implementation should be examined more closely. Also, **the prospects for further research** in the light of this expressed position is the analysis of fetus rights, responsibility for their violation, subordination of women rights, whose body is carrying fetus and fetus directly.

Literature:

1. Медведєва М.О. Норми етики та права в регулюванні біомедичних досліджень: міжнародно-правовий аспект / М.О. Медведєва // Сучасні проблеми біоетики / редкол. Ю. І. Кундієв (відп. ред.) та ін. – К. : Академперіодика, 2009 - С. 122.
2. Гончаренко В. Г. Принцип науковості як методологія юридичного нормотворення / В. Г. Гончаренко // Вісник Академії адвокатури України. - 2007. - Число 3. - С. 32-44.
3. Про правові основи біоетики і гарантії її забезпечення: Пояснювальна записка до проекту Закону України від 08.06.2005 № 7625 [ініціатор законопроекту І.Ф.Томич].//[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Кашинцева О. Ю. Проблеми визначення статусу ембріона: етико-правовий аспект [Електронний ресурс] / О. Ю. Кашинцева // Вісник Академії адвокатури України. - 2007. - Число 3. - С. 68-74. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaau_2007_3_8
5. Ніколаєнко Н. В. Аксиологічний вимір новітніх біотехнологічних практик / Н. В. Ніколаєнко // Вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". Філософія. Психологія. Педагогіка. - 2012. - № 3. - С. 42-48.
6. Пионтковский А. А. Курс советского уголовного права : Т. 5 / А. А. Пионтковский, П. С. Ромашкин, В. М. Чхиквадзе. – М. : Наука, 1971. – С. 22.
7. Павленко Т.А. Концепція кримінально-правової охорони права людини на життя в Україні: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Т.А. Павленко ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2008. — 20 с.
8. Ярмыш Н. М. Содержание ст. 117 УК Украины как источник информации о начале жизни человека / Н. М. Ярмыш // Аеро-2011. Повітряне і космічне право: [Матеріали II Міжнарод. конф. «Становлення держави та права в умовах глобалізації: теоретичний і практичний аспект», Київ, Нац. авіац. ун-т, 24 лютого 2012 р.]. – Ніжин : Вид. ПП Лисенко М. М., 2012. – С. 462–463.
9. Ford N.M. When did I Begin? Conception of the Human Individual in History, Philosophy and Science / N.M. Ford— Cambridge. — 1988.
10. McLaren A. Prelude to embryo genesis / A. McLaren // Warnock Committee: Report of inquiry into human fertilization and embryology. — Her Majesty's Stationery Office. — London. — 1984.
11. Malheber J.F. L'embryon est-il une personne humaine? / J.F. Malheber // Lumier et Vie. — 1985. — № 172.
12. Болье Е. Реакция — агрессивность / Е. Болье // Требования биоэтики: медицина между надеждой и опасением. — К.: Сфера. — 1999.
13. Report of the Committee of Inquiry into Human Fertilisation and Embryology (the Warnock Report). — London, 1984. — 103 p.
14. Кожан В.В. Особисті права та свободи людини: загальнотеоретичне дослідження: автореф дисертації – 12.00.01. / В.В. Кожан - Львів: ІНПП НУ «Львівська політехніка», 2016 - С.12. С 20
15. Триньова Я. Кримінально-правове забезпечення охорони життя ембріона людини: погляд з позиції neo jus naturale / Я. Триньова // Юридична Україна. - 2014. - № 5. - С. 80-85.
16. Fasouliotis S. J. Maternal-fetal conflict [Text] / S. J. Fasouliotis, J. G. Schenker // European Journal of Obstetrics & Gynecology and Reproductive Biology. — 2000. — № 89. — S. 101-107.
17. Oduncu F. S. Cancer in pregnancy: maternal-fetal conflict [Text] / F. S. Oduncu, R. Kimmig, H. Hepp, V. Emmerich // Journal of Cancer Research and Clinical Oncology. — 2003. — № 129. — S. 133-146.
18. Бойко І. Ідентичність і статус людського ембріона у сучасних біотичних дискусіях / І. Бойко // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Філософія. - 2011. - Вип. 8. - С. 217-229.
19. Архиепископ Лука (В. Ф. Войно-Ясенецкий). Дух, душа и тело / Архиепископ Лука (В. Ф. Войно-Ясенецкий). — М. : [б. и.], 1997. — С. 67.
20. Терешкевич Г. Т. Проблема статусу ненародженої людини в контексті біоетики: державно-правовий аспект / Г. Т. Терешкевич, І. В. Васильєва // Ефективність державного управління. - 2012. - Вип. 30. - С. 90-96.
21. Селихова О.Т. Конституционно-правовые проблемы, осуществления права индивидов на свободу и личную неприкосновенность: автореф. дис. на соискание научн. степени канд. юрид. наук / О.Т. Селихова. – Екатеринбург, 2002. – С. 13-14.
22. Comitato Nazionale per la Bioetica. Identit  e statuto dell'embrione umano / Presidenza del Consiglio dei ministri. Dipartimento per l'informazione e l'editoria... — P. 25.

#1 (17), 2017 część 2

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Warszawa, Polska)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

#1 (17), 2017 part 2

East European Scientific Journal
(Warsaw, Poland)

The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Peter Clarkwood (University College London)

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe

Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com/>

Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)
Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)
Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)
Kehan Schreiner(Hebrew University)
Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)
Anthony Maverick(Bar-Ilan University)
Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)
Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)
Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)
Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)
Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»

East European Scientific Journal

Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland

E-mail: info@eesa-journal.com ,

<http://eesa-journal.com>