

УДК 65.011.8

*Е. М. Воробьев, Т. В. Тарасенко***СТРУКТУРИЗАЦИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЕ
ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА МИКРОУРОВНЕ**

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, инновационная система.

Опыт промышленно развитых стран является примером того, как предприятия проводят инновационную стратегию, увеличивая объем производства, реализации и прибыли, повышая производительность труда, ускоряя оборачиваемость вложенного капитала, осваивая и поставляя на рынок качественно новые виды продукции. Необходимость в постоянном обновлении ассортимента продукции и технологии ее изготовления вынуждает вводить научные и проектные разработки в систему деятельности предприятий, ориентируя их на ускорение инновационных процессов. Так происходит слияние науки, техники и производства, что порождает новации и ускоряет их.

Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации инноваций, можно определить как инновационный процесс. Разработка новых продуктов и бизнес-процессов – противоречивые явления, для которых характерна высокая степень неопределенности. Однако за счет приобретения и использования знаний неопределенность со временем уменьшается и трансформируется в хорошо известные риски. Новое знание может открыть новые возможности. Они часто возникают в виде слабых сигналов, получаемых от технологии или рынка, и могут способствовать возникновению новых идей и направить исследования на получение дополнительной информации и генерирование новых знаний [3].

Подобно тому, как мы говорим о структуре и динамике науки или производства, мы можем рассматривать структуру

и функции всего инновационного процесса, описывать его характер и механизм функционирования.

Инновация – это исключительно важная для настоящего времени экономическая категория. С момента ее возникновения прошел не один десяток лет. Известный австрийский экономист Йозеф Шумпетер предложил концепцию инноваций, в основу которой положил идею о «новых комбинациях». Среди этих комбинаций, которые в целом формируют структуру инновационного процесса, он называл такие:

- 1) выпуск нового продукта или известного продукта нового качества;
- 2) внедрение нового, ранее неизвестного в конкретной области, метода производства;
- 3) проникновение на новый рынок сбыта – известный или неизвестный;
- 4) получение новых источников сырья или полуфабрикатов;
- 5) организационная перестройка, в частности, создание монополии или ее ликвидация.

Инновации вытесняют старые продукты и производства, обеспечивают структурную перестройку экономики [4]. По мере развития деятельность, представляющая инновационный процесс, в экономическом смысле распадается на отдельные, различающиеся между собой участки и материализуется в виде функциональных организационных единиц. Исследования, разработки, подготовка к производству, производство и сбыт представляют собой основные функциональные участки, этапы процесса. Общей задачей этих этапов является обработка технологической и управленческой информации с целью реализации продуктов умственного труда в виде новых изделий или технологий.

В идеальном случае речь идет о таком процессе, в котором по мере освоения инновации центр тяжести постепенно смещается от сферы исследований к сфере сбыта, но все это время элементы инновации находятся в тесной взаимосвязи, непрерывно осуществляется обмен информацией (передача технологий)

и ее обработка. Исходя из обратных реакций рынка, исследовательская база способна далее совершенствовать изделие в соответствии с общественными потребностями. Системный характер инновационного процесса – следствие его целенаправленности. Инновационные этапы могут порождать организационно обособленные функциональные подразделения, но если их взаимодействие не создает новые результаты, то инновация не достигает своей цели.

В случае структуризации инновационного процесса можно выделить следующие элементы:

- фундаментальные исследования;
- прикладные исследования;
- технические разработки;
- первичное использование нововведений;
- промышленное изготовление новинки;
- использование новинки.

Фундаментальные исследования инноваций, включающие в себя теоретические, целенаправленные и поисковые исследования, составляют непроизводственную сферу. Сфера материального производства включает в себя прикладные исследования, технические разработки, первичное использование новинки и промышленное изготовление новинки. Использование новинки, что составляет сферу эксплуатации, включает в себя распространение, эффективное использование и старение продукта. Итак, жизненный цикл инноваций можно представить как последовательное выполнение трех фаз: исследовательской, производственной и фазы распространения (коммерциализации) инноваций. Особенности цикличности инновационного процесса проявляются в том, что использование результатов сферы исследований и разработок непосредственно вызывает технические, организационные и экономические изменения, которые, в свою очередь, оказывают обратное влияние на инновационную деятельность. Обратная связь стимулирует новые разработки, но имеет отрицательный характер, если инновация внедряется,

но не дает нужного эффекта. В этом случае состояние экономической системы ухудшается, объем ресурсов, за счет которых развивался инновационный процесс, сокращается, и в результате инновационная деятельность замедляется. Очевидно, что инновационная политика выходит за узкие рамки производственного процесса и ориентируется на потребности рынка (рис. 1).

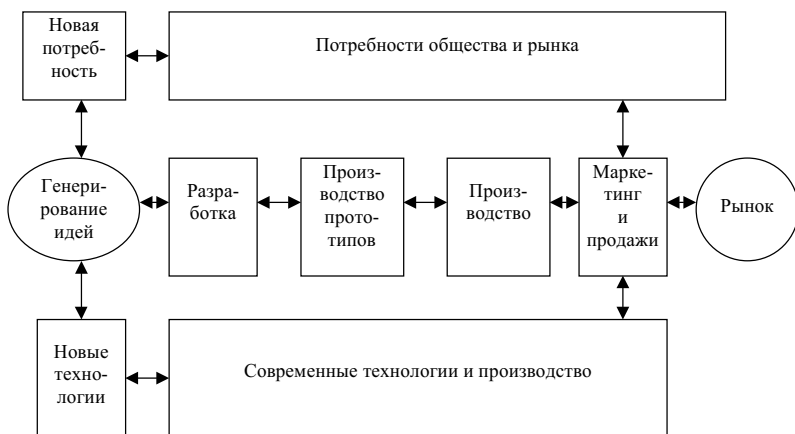


Рис. 1. Модель инновационного процесса

Комплексная концепция маркетинга призвана уравновесить противоречивые требования производства и сбыта и обеспечить сбыт продукции.

Кибернетическая модель инновационного процесса сформировалась на основе не столько экономических, сколько системно-технических предпосылок и более резко выражает идею информационно-поточной системы [2]. Модель преобразует инновационный процесс как такую комплексную систему, в которой элементы процесса образуют подсистемы; подсистемы находятся между собой в постоянной связи, во взаимодействии, система обладает множественными обратными связями.

Модель представлена в форме круга, выражает, по сути дела, непрерывность и автономность общественного процесса обра-

ботки информации (рис. 2). Замкнутость процесса обработки информации наглядно представляет то обстоятельство, что невозможно определить первый или последний этапы инновации, начало этого процесса или его конец; вместе с образованием системы начинается непрерывная обработка информации, серия инноваций, безостановочное обновление.

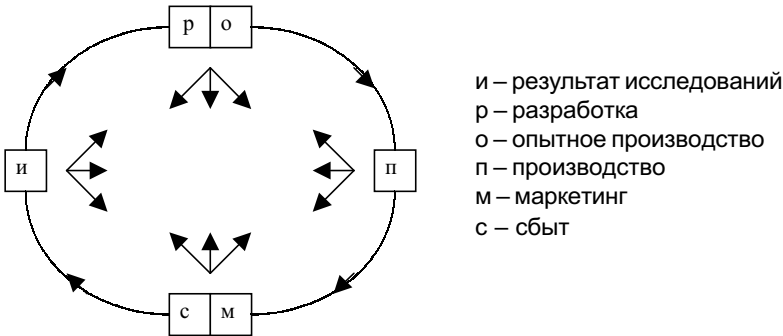


Рис. 2. Кибернетическая модель инновационного процесса

Данная модель выражает идеальный случай, когда поток информации и процесс ее обработки непрерывны, подсистемы дееспособны и находятся между собой в беспрепятственном и постоянном взаимодействии, воздействие иррациональных факторов практически не ощущается, то есть когда формируются условия вновь и вновь возобновляющегося инновационного процесса. Эта идеальная модель может быть интерпретирована с точки зрения различных подходов, что делает ее более содержательной и придает операциональный смысл.

Замкнутый инновационный круг абстрактен по своему характеру и может быть приспособлен к условиям системы связей, существующих внутри различных административно-управленческих организаций или между ними. Элементы круга, то есть инновационные подсистемы (научно-исследовательская база, производственная база, торговая сеть), представляют собой этапы процесса обработки информации и ее передачи, связь и взаимо-

действие между ними – необходимое условие инновации. Отсутствие связи между двумя любыми подсистемами или ее нарушение может поставить под угрозу непрерывность потока информации и успех нововведения.

Учитывая то что совокупность элементов инновационного процесса – сложная система, в применении кибернетической модели следует исходить из общих действующих принципов комплексных (не физических) систем, среди которых можно выделить следующие:

- принцип телеологии (целенаправленности): к достижению цели можно идти многими путями;

- принцип минимальной связанности: общественно-технологическая система типа «человек – машина» постоянно изменяется во времени, следовательно, для выполнения ее функции организациям необходима достаточно высокая степень свободы, самостоятельности; допустимы лишь те важные регламентирующие нормативы, без которых нельзя обойтись;

- принцип совместной оптимизации: для достижения оптимальной организационной эффективности необходимо равноправное и совместное развитие всех общественных (социально-политических) и технико-экономических «проекции».

Эффективность является свойством комплексных систем, синонимом осуществимости цели. По этой причине эффективность определяется как вероятность достижения цели в случае стабильной системы, действующей в фиксированной среде. Поскольку в случае инновации цель эластична, а система и ее среда – это изменяющиеся, подвижные факторы, эффективность выступает как относительная категория. Применительно к общественно-технологической системе мы можем говорить о технической, политической, культуuroобразующей эффективности и о производительности, если речь идет о ее экономической «проекции». Однако, согласно принципу совместной оптимизации, эти факторы взаимосвязаны; в инновационном процессе производительность достигает максимума тогда и настолько, когда и насколько это позволяет совместное «движение» технических, общественных и т. п. компонентов производительности.

Оригинальность базовой инновационной идеи, сила ее воздействия на формирование рыночной цены в большой степени определяет экономический успех инновации. Но именно от функционального действия всей инновационной системы зависит, можно ли вовремя и с использованием всех возможностей получить на рынке ту максимальную выгоду, которую сулит инновация.

Любая модель закономерно представляет собой лишь «скромную тень» реального процесса. Мы же попытались объяснить на нескольких примерах комплексный процесс технологической и экономической эволюции, поскольку само по себе моделирование способствует развитию системного, концептуального стратегического мышления, а именно оно особенно необходимо в планировании инновационных процессов.

Список литературы

1. *Федулова Л.* Інноваційний менеджмент в Україні: проблеми та шляхи формування / Л. Федулова // Економіст. – 2002. – № 2. – С. 52–54.
2. *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
3. *Янсен Ф.* Эпоха инноваций / Ф. Янсен. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 308 с.
4. *Крупка М. І.* Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Л.: Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
5. *Савчук А.* Инновационный анализ производителя / А. Савчук // Економіст. – 2002. – № 6. – С. 64–68.

Summary

Economic and technological influence of innovative process is only partly incarnated in creation of new products. To a great extent it is incarnated in the increase of economic and scientific and technical potential. The positive technical change is the process attended with many economic and public consequences. By a few most characteristic models, it is possible to show not only the benefit of design of the real processes but also importance of aspiration to establishing system approach.

Резюме

Економічна і техніко-технологічна дія інноваційного процесу лише частково втілюється у створенні нових продуктів. Значною мірою вона сприяє збільшенню економічного і науково-технічного потенціалу. Позитивна технічна зміна – це процес, що супроводжується багатьма економічними та суспільними наслідками. За допомогою декількох найхарактерніших моделей можна показати не тільки користь моделювання реальних процесів, але і важливість прагнення до встановлення системного підходу.

УДК 338.22.01

*В. Г. Яременко, О. Л. Яременко***ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ
В ЭКОНОМИКЕ: ОБЩЕСИСТЕМНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ
И МЕХАНИЗМЫ**

Ключевые слова: институты, институциональная система, переходы в экономике, хаос и порядок, институциональная изоляция.

В современном институционализме вопрос о природе институциональных изменений является одним из наиболее сложных и актуальных. Д. Норт рассматривает влияние изменений в институтах на экономическое развитие [1; 5]. Представители эволюционной экономики исследуют взаимное влияние технологических и институциональных изменений [2; 3; 4]. Данные исследования выясняют в основном внутренние механизмы экономического развития на основе имманентных институциональных процессов, не выходя при этом за рамки внешней данности экономики как таковой. Цель настоящей статьи – выявить те зоны экономической реальности, где непосредственно соприкасаются общесистемные и специфически экономические закономерности, и, тем самым, уточнить и расширить рамки (пределы) институционального анализа экономического развития.

Основа сложности и единства любых систем – их разделенность в себе, говоря иначе – обособление и взаимная изоляция их элементов. Для более глубокого понимания причин и механизмов изменений в экономике очень важным обстоятельством является феномен *институциональной изоляции*, то есть взаимного отграничения и обособления качественного содержания различных институтов и их блоков и систем, благодаря чему обеспечивается общее равновесие.

Выделяются два уровня институциональной изоляции: межсистемная изоляция и внутрисистемная изоляция. Феномен изоляции является необходимым условием сохранения и развития институционального многообразия. Тем самым социум создает и «перебирает» все новые и новые варианты своей организации. Взаимная изоляция институтов и их систем может реализовываться как пространственная, временная, функциональная, этническая; как спонтанная или целенаправленная.

Примером целенаправленной рациональной изоляции могут служить запрет на семейственность в госучреждениях; неприятие некоторыми государствами института двойного гражданства; отделение церкви от государства. Недостаток марксизма состоял в том, что он, помимо всего прочего, нацеливал на преодоление взаимной изоляции институтов и их систем: долой границы между государствами; необходимо уничтожить буржуазную семью; уничтожить частную собственность и т. д.

Причем это грех не одного марксизма. Современное объединение Европы в Европейский Союз требует такой унификации и бюрократизации, которые возможны лишь за счет органических прав гражданского общества. Утрата разнообразия всегда означает деградацию системы, явную или скрытую. Реализация этих идей в прямом виде означала бы разоружение социума перед лицом еще неизвестных опасностей и угроз, поскольку были бы потеряны наработанные тысячелетиями возможные варианты организации общества.

Пространственная изоляция построена на *расстоянии* между институтами и институциональными системами. Временная –

на *десинхронизации* этапов социально-экономического развития: например, пики кондратьевских циклов не совпадают у различных обособленных индустриальных систем. Обязательно существуют страны, выпадающие из некоторой средней генеральной линии цикла, благодаря чему не происходит унификации институциональных систем в условиях интернационализации всех сторон общественной жизни. Сегодня сосуществуют во времени весьма различающиеся варианты индустриального общества, каждый из которых обладает весьма специфичной институциональной системой. Даже если какой-то вариант и оказался тупиковым, это не означает, что его опыт является полностью бесполезным.

Еще один механизм институциональной изоляции базируется на нежизнеспособности искусственных институциональных *гибридов*, не согласуемых с социально-экономическим генотипом общества (фаланстеры, коммуны, так называемая «советская обрядность», кружки качества на американских предприятиях и т. д.).

Разумеется, изоляция не может быть абсолютной, поскольку это влечет за собой обеднение генетической информации. Изолированные системы, являющиеся исключением, не развиваются (первобытные племена Амазонии, коммунистическая Албания). Поэтому правилом является относительность изоляции. Эта относительность изоляции порождает зоны институционального пересечения – *семейная ферма*; брачный *контракт*; передача высшей государственной власти в монархических странах *по наследству* и т. д.

Для переходного состояния системы характерно ослабление взаимной изоляции институтов и их систем. Зоны институционального пресечения из аномальных звеньев системы на время превращаются в основные. Благодаря этому взаимный обмен генетической информацией приобретает интенсивный характер, идет непрерывный процесс возникновения и отмирания все новых и новых вариантов институциональной организации общества. Но помимо позитивных возможностей перехода к лучшему

состоянию, вытекающих из фактора взаимных межинституциональных информационно-генетических потоков, существуют и связанные с этим серьезные проблемы.

Самым неприятным и опасным для переходной экономической системы Украины следствием подрыва взаимной изоляции институтов являются наблюдаемые сегодня проявления процесса *приватизации государства*, то есть превращения государственного организма в *прямую* функцию корпоративно-частного интереса. Это низводит институты государства до положения редкого экономического ресурса, являющегося объектом жесткой межклановой конкуренции. Из-за этого государственный организм утрачивает такой важнейший атрибут, как *всеобщность* его функций и институтов: «В результате образуются специфические институты, ориентированные на обслуживание локальных обменов (например, по частной защите контрактов), коммерциализируется, несмотря на формальный запрет, производство общественных благ (общественная, информационная безопасность)» [2, с. 75].

Бросающаяся в глаза иррациональность экономической политики государства на самом деле отражает вполне рациональные интересы региональных и межрегиональных кланов и групп, сумевших обеспечить прямое представление своих интересов на высших уровнях государственной власти. К сожалению, или к счастью, мы еще не можем отождествлять интересы крупного предприятия-монополиста с интересами страны в целом, как это когда-то имело место в США (что хорошо для «Дженерал моторс», то хорошо и для Америки). Можно сказать более жестко: что хорошо для некоторых финансово-промышленных группировок, то смертельно опасно для государства в целом.

Приватизированное государство будет не способно исполнить свою часть общественных функций и обеспечить минимизацию транзакционных издержек для участников системы общественного разделения труда посредством простых и для всех приемлемых гарантий и правил хозяйственного поведения. Угнетение базисных форм специализации субъектов (отраслевой,

региональной, профессиональной), – неизбежно вытекающее из аномальной неопределенности и высокого уровня рисков специализированной хозяйственной деятельности, приведет нашу экономику действительно к абсолютной катастрофе. Поэтому сегодня прекращение процесса приватизации государства – необходимое условие выживания украинского общества.

В судьбах трансформируемых обществ важную роль играет фактор институциональной совместимости (или несовместимости) взаимодействующих систем. Вариантное поле типов такого взаимодействия может простираться от полной совместимости (сопрягаемости) разнородных институциональных систем, что приводит к умножению движущих сил эволюции, до их полной несовместимости, которая приводит в случае взаимодействия к их взаимоуничтожению (аннигиляции).

Например, современная экваториальная Африка, давно освободившаяся от «оков колониализма», демонстрирует, в основном, второй предельный вариант – институциональное взаимоуничтожение. В период колониального господства метрополия обеспечивала более или менее удовлетворительную взаимную институциональную изоляцию традиционного и индустриального укладов. Обычно в этом усматривали проявление недобросовестных намерений империалистов, стремящихся как можно дольше удерживать народы Африки в порабощенном состоянии.

Зачатки индустриального уклада и остатки традиционного за последние десятилетия, пройдя через фазу вялого взаимного угнетения в первые годы политической независимости, начали затем интенсивно взаимодействовать, проникая в пустоты и ниши недостаточно развитой институциональной системы. Однако попытки на одном и том же социальном материале совместить обычаи, традиции и правила системы, основанной на непосредственной личной связи и зависимости с прямо противоположной безличной деперсонифицированной рыночной системой, привели к грандиозной институциональной катастрофе, которая поставила основную массу населения континента на грань

выживания. Возникла институциональная пустота, практически делающая невозможным использование более чем достаточных экономических, природных и людских ресурсов. Весьма вероятно, что причины сегодняшнего упадка хозяйственной системы Украины в чем-то аналогичны, хотя и не столь глубоки по своему влиянию на институциональную систему.

Феномен институциональной несовместимости возникает при определенных условиях. Во-первых, институциональная «аннигиляция» системы – это всегда результат столкновения укорененного (эндогенного) и привнесенного (экзогенного) укладов. Во-вторых, предпосылкой взаимоуничтожения социальных институтов является их принадлежность к фундаментально различающимся типам общественной связи – например, типу, основанному на прямой личной зависимости, и типу, основанному на личной независимости, дополняемой всесторонней вещной зависимостью людей. В-третьих, тенденция к взаимоуничтожению возникает в случае предшествующей абсолютной взаимоизоляции двух институциональных укладов, когда у базового уклада отсутствует «опыт» взаимодействия с другими укладами, т. е. он не получил прививки от чужеродных влияний, является чистым.

На колониальных территориях Африки «белая» администрация поддерживала индустриальный уклад в состоянии изоляции от пережитков родового строя. Это вытекало из необходимости поддержания минимальной технологической культуры индустриального производства, чуждой традиционному укладу местного населения. Освобождение от колониального гнета сопровождалось резкой экспансией традиционных институтов в сферу индустриального уклада. Многие требования технологической дисциплины, индустриальной организации труда воспринимались как проявление самодурства колонизаторов, с уходом которых можно и забыть о чересчур жестких и громоздких нормах деятельности и поведения.

Следствием этого стало общее падение технологической культуры и размывание индустриального сектора национальной

экономики. Однако победа традиционного уклада оказалась пирровой. В процессе своей институциональной экспансии против пришельца он сам оказался подвержен эрозии. Привычка к легкой индустриальной роскоши (более чем умеренной, с точки зрения европейца, но очень впечатляющей местное население), утрата личной ответственности перед общиной, резкое падение авторитета местной племенной власти означали утрату естественных ограничений и критериев социально значимого поведения. Внешние преимущества безличной формы связи (анонимность, ответственность лишь в конечном счете, свобода выбора деятельности), не будучи подкрепленными грамотностью, уважением к закону и собственности, обусловили быструю деградацию родоплеменных традиций, разложение всей социокультурной среды. В этих условиях ни зарубежные инвестиции, ни помощь более богатых государств не способны решить проблемы нищеты и отсталости большинства стран Африки. Весьма характерно, что институциональная катастрофа, как правило, разворачивается параллельно с экологической катастрофой. В аналогичную институциональную ситуацию сегодня попали некоторые народы российского Севера.

Сегодняшняя экономическая действительность Украины демонстрирует нам некоторые частные явления и тенденции, говорящие об опасном сходстве с «африканской катастрофой». Наблюдается быстрая взаимная деградация традиционных государственно-социалистических институциональных форм и зарождающегося частнопредпринимательского уклада. Негосударственные формы хозяйственной деятельности становятся все менее эффективными. Государственный организм подвержен коррупции, которая в равной степени охватывает и негосударственные институты. Нейтрализовать такие опасные «африканские» тенденции взаимной аннигиляции старого и нового можно только путем активного институционального строительства.

В то же время зарубежный опыт свидетельствует, что хорошо сопрягаемыми укладами являются однотипные, но находящиеся на различных последовательных этапах институциональной

эволюции, например индустриальный и постиндустриальный. Положительный эффект взаимного усиления эволюционного потенциала дает соединение двух и более различных вариантов одного и того же уклада.

Каким образом можно определить ближайшие и отдаленные институциональные перспективы Украины?

Отметим, что исходный институциональный уклад не был чем-то чистым, монолитным. Сама институциональная система государственного социализма была мозаичной, с включением в себя самых разных блоков и подсистем, в том числе двух важнейших по своему институциональному значению – непосредственно-общественного (или, точнее, государственного) и социалистического товарного. Их взаимная изоляция искусственно поддерживалась политической системой и не была абсолютной. Поэтому сегодня в институциональной системе Украины наблюдаются два ряда процессов: 1) институциональная аннигиляция, возникновение институциональных пустот; 2) институциональное умножение и рост.

Процесс аннигиляции в институциональной системе Украины серьезен, опасен, но не смертелен. Опасность его заключается в том, что происходит стихийная нейтрализация (уничтожение) части позитивных потенциалов нового уклада. Возможным вариантом коррекции ситуации может стать взаимная временная изоляция несовместимых институциональных форм (рыночных и государственно-социалистических) путем правовой государственной поддержки рыночных институтов и управляемого «сжатия» прежних институциональных оснований до пределов регулируемой государством ограниченной зоны (например, посредством прямого государственного патернализма по отношению к незащищенным группам населения, маргиналам, особо депрессивным регионам и т. д.).

На определенном этапе системных изменений институтов возникает дополнительный фактор трансформации, который можно условно обозначить как «энергетический». При тех же самых ресурсах, на том же самом уровне технологий, экономика

скачкообразно повышает свою отдачу, как это наблюдается в Украине с 2000 года. В контексте данного анализа энергия – это возможность и желание людей и организаций делать работу в новых институциональных координатах. Сюда может быть отнесена энергия профессионализма, навыков, стимулов, мотивов, жизненных стандартов, что в целом может быть понято как *институциональная причастность*. Этот фактор привносится (индуцируется) путем совместной деятельности, взаимной конкуренции. Как следствие постепенно возникает умение рассчитывать издержки, результаты и последствия своих рыночных действий.

Список литературы

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопр. экономики. – 1997. – № 3.
2. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Шаститко // Вопр. экономики. – 1997. – № 7. – С. 71–78.
3. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan / C. Freeman. – N.Y., 1987.
4. Hodgson J. M. Economics and Institutions. A Manifesto for Modern Institutional Economics / J. M. Hodgson. – Philadelphia, 1988.
5. Jonson, Bjorn. An Institutional Approach to the Small Country Problem / Bjorn, Jonson. – In: Small Countries Facing the Technological Revolution. Pinter Publishers, London and New York, 1988.
6. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. C. North. – Cambridge University Press, 1990.

Summary

Specific role of institutions in appearing and development of transitional processes in economics has been stated. Both the mechanism of external influence on the economics and the principle zones of institutional development in the economics of Ukraine have been characterised.

Резюме

У статті розкрито специфічну роль інститутів у виникненні та розвитку перехідних станів в економіці. Охарактеризовано механізм зовнішнього інституційного впливу на економіку. Надано характеристику основних зон інституціонального зростання в економіці України.

УДК 339.05.012.435

О. А. Довгаль

**ДО ПИТАННЯ ПРО ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЦІЛІ
ПОЛІТИКИ КОМПЛЕКСНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ**

Ключові слова: політика комплексного протекціонізму, системна трансформація економіки, структурна політика, інвестиційна політика, промислова політика, політика зайнятості, регіональна політика.

Очевидно, щоб здійснити позитивний ефект на трансформовану економіку, економічна політика має бути послідовною, цілеспрямованою, працювати на кінцевий результат, бути злагодженою за різними напрямками застосування. Досягти цього можна за умов чіткого розуміння поставленої мети, методів їх досягнення, арсеналу ресурсів і інструментів. Економічна історія дає багатий досвід ринкових реформ, основна концепція яких полягає в тому, щоб сприяти розвитку енергії приватного підприємництва, водночас спрямовуючи її за допомогою різних регулюючих заходів в такі галузі, сектори і сфери економіки, що роблять найвагоміший внесок у формування високорозвиненого, динамічного, спроможного до самооновлення господарства. Зрозуміло, попередньою умовою такої політики є забезпечення цілісності національного економічного організму.

Багато завдань трансформованої економіки змушені розв'язувати одночасно. Стабілізація економіки відбувалася водночас із лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, і остання

просунулася досить далеко. Тому робити сьогодні різкий назадній рух, на чому наполягають деякі автори [1, с. 22], безглуздо і шкідливо. Він не створив би умов для перебудови економіки, а лише ускладнив би інтеграцію цих країн у світову торгівельну систему. Системна трансформація економіки задає цілий комплекс умов, які особливим чином розставляють акценти у проведенні зовнішньоекономічної політики, вносять в неї новий зміст, змінюють можливості її цілеспрямованого використання. Однією з таких умов є нестабільність економіки у трансформаційний період. У зв'язку з цим зростає актуальність протекціоністської політики завдяки потенційно дуже високим її амортизуючим і адаптуючим можливостям в період економічної нестабільності. Надзвичайно актуальним стає використання креативних можливостей протекціонізму спільно з іншими напрямками соціально-економічної політики держави у створенні життєздатної і динамічної змішаної економіки в ході її цілеспрямованого реформування. Усі ці напрями взаємопов'язані і взаємообумовлюють один одного, а характер завдань, що розв'язуються, визначає коло об'єктів протекціоністської політики і її взаємостосунки із суміжними напрямками економічної політики, ці взаємостосунки, у свою чергу, конкретизують її роль і місце в загальній економічній політиці.

Відтворювальна сутність протекціонізму, його роль стабілізатора, вбудованого інвестиційного регулятора «імунної системи» національної економіки, покликаною не тільки захищати її від несприятливих зовнішніх дій, але й в довгостроковому плані підвищувати її здатність самостійно протистояти цим діям, багато в чому задає напрями і характер зв'язків протекціонізму з іншими аспектами економічної політики держави, робить необхідним застосування диференційованого підходу до різних об'єктів протекціоністської політики, визначає різноманіття адекватних інструментів і засобів, і, кінець кінцем, формує складну взаємопов'язану і диференційовану систему основної і функціональної мети протекціонізму. Таким чином, протекціонізм тісно переплетений з іншими напрямками зовнішньоекономічної політики:

багато конкретних протекціоністських заходів відносяться одночасно до бюджетної, податкової і митної політики. Зазначені взаємозв'язки очевидні і мають, головним чином, формальний характер. Проте взаємозв'язок протекціонізму з низкою інших напрямів економічної політики менш очевидний і в той же час має принципово більш суттєвий зміст.

Однією із цілей сучасної економічної політики у країнах із системною трансформацією економіки є збереження і зміцнення їх статусу на світовому ринку, підвищення рівнів життя населення до світових стандартів. Для реалізації цієї мети необхідно здійснення «наздоганяючої модернізації» господарства і досягнення високих темпів економічного зростання. Для цього потрібна детальна розробка і проведення структурної, промислової та інвестиційної політик, що використовують різні протекціоністські інструменти, включаючи державні замовлення і закупівлі, субсидії, кредити, гарантії, митну політику. Причому ці зв'язки завжди відіграють велику роль в розвитку і функціонуванні економіки окремих країн. Гіркий досвід минулих реформ свідчить, що однією з основних причин кризового стану економіки в період системної трансформації є те, що ці країни не мали раціональної структури виробництва. Розвинена ринкова система може ефективно функціонувати лише за наявності раціональної структури економіки, але (і це головне) ця система не в змозі цілеспрямовано формувати раціональну структуру. Під раціональною ж структурою розуміється така система виробництва і його обслуговування (грошово-фінансового, кадрового, науково-технологічного, інформаційного тощо), за якої сформовано необхідну кооперацію для виробництва готової продукції в такій кількості і такій якості, що вона має адекватний попит і ринки збуту, а виробництво здатне удосконалюватися і розвиватися [2, с. 195–198]. Відповідно до досвіду розвинених в ринковому відношенні країн, цілеспрямоване формування раціональної структури економіки і ефективне використання науки і досягнень науково-технічного прогресу можливе лише у змішаній економіці, тобто в умовах державного регулювання соціально орієнтованих

ринкових відносин. Еволюція цієї системи у бік вирішення завдань більш фундаментального характеру, пов'язаних із трансформацією економіки, забезпеченням її стійкого зростання і економічної безпеки держави, можлива тільки за умов прив'язки її до структурної політики, яка має лягти в основу нової стратегії розвитку [3].

Метою протекціоністської політики є підтримка «своїх національних компаній» в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок «відкриття» тих ринкових ніш, де національна економіка або безнадійно відстала, або готова до конкуренції з іноземцями без яких-небудь державних преференцій, і «закриття», використовуючи весь арсенал засобів, тих ніш, де вітчизняні виробники не готові до негайної відкритої конкуренції, але які не можна втрачати з міркувань національної економічної безпеки або макроекономічної важливості. Причому в ідеалі така політика спрямована на створення умов для стабільного потоку прибутків, для стійкого національного процвітання. Неминуче, через внутрішню логіку цілеполягання протекціоністська політика прагне сприяти національному бізнесу в посіданні більш престижних ніш в міжнародній спеціалізації, а саме в освоєнні галузей з найбільшою часткою доданої вартості, тобто галузей із найпереводішою технологією, оскільки технологічний відрив не тільки забезпечує максимально високу норму прибутку і найнадійніший і більш тривалий за часом потік прибутків, але й містить в собі величезний потенціал подальшого саморозвитку. З цього випливає, що взаємодіючи з рештою напрямів економічної політики, протекціонізм, крім реалізації своєї основної мети, розв'язує низку більш загальних завдань, які по відношенню до його головної мети виступають функціональною або квазіфункціональною метою. А тому можливо уявити політику протекціонізму в умовах системної трансформації як комплексну економічну політику, під якою розуміється прагматичне поєднання доступних уряду ресурсів щодо захисту вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Основну функціональну мету політики комплексного протекціонізму можна уявити у вигляді схеми (рис. 1), на якій виділяються три рівні функціональних цілей і четвертий рівень – цілі-засоби їх досягнення. Головною метою політики комплексного протекціонізму, на нашу думку, є стратегічний і тактичний захист довготривалих національних економічних інтересів. Досягнення цієї мети визначається реалізацією цілей другого рівня: боротьба за краще становище країни у світовій економічній системі; забезпечення національного розширеного відтворення; збереження балансу між динамізмом і стійкістю розвитку. Досягнення цілей політики комплексного протекціонізму другого рівня забезпечується виконанням цілей третього рівня: обстоюванням економічного суверенітету і боротьбою за розширення економічного впливу на світових ринках; забезпеченням стабільності зовнішніх і внутрішніх умов національного відтворення; здійсненням «плавної структурної і промислової політики», спрямованої на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. У процесі здійснення системної трансформації економіки відбувається становлення, налагодження і ускладнення механізмів реалізації різноманітних цілей-засобів політики комплексного протекціонізму, що виражається в постійному збагаченні і диверсифікації його інструментів і методів. Серед них – інструменти обмежувального і стимулюючого характеру. До інструментів обмежувального характеру відносяться: митно-тарифна політика і нетарифне регулювання, захист фінансового сектора і, з певною часткою умовності, міграційна політика, оскільки в деяких випадках уряд здійснює заходи, що сприяють припливу кваліфікованих трудових мігрантів у країну. До інструментів стимулюючого характеру слід віднести оптимізацію структури експорту, промислову, структурну, регіональну та інвестиційну політику, створення спеціальних економічних зон на території країни і зон вільної торгівлі в межах регіональних об'єднань [4, р. 42].

Що справді необхідно – це цілеспрямовані заходи щодо створення диверсифікованого експортного потенціалу, підвищення рівня обробки експортних товарів, перелому тенденції до

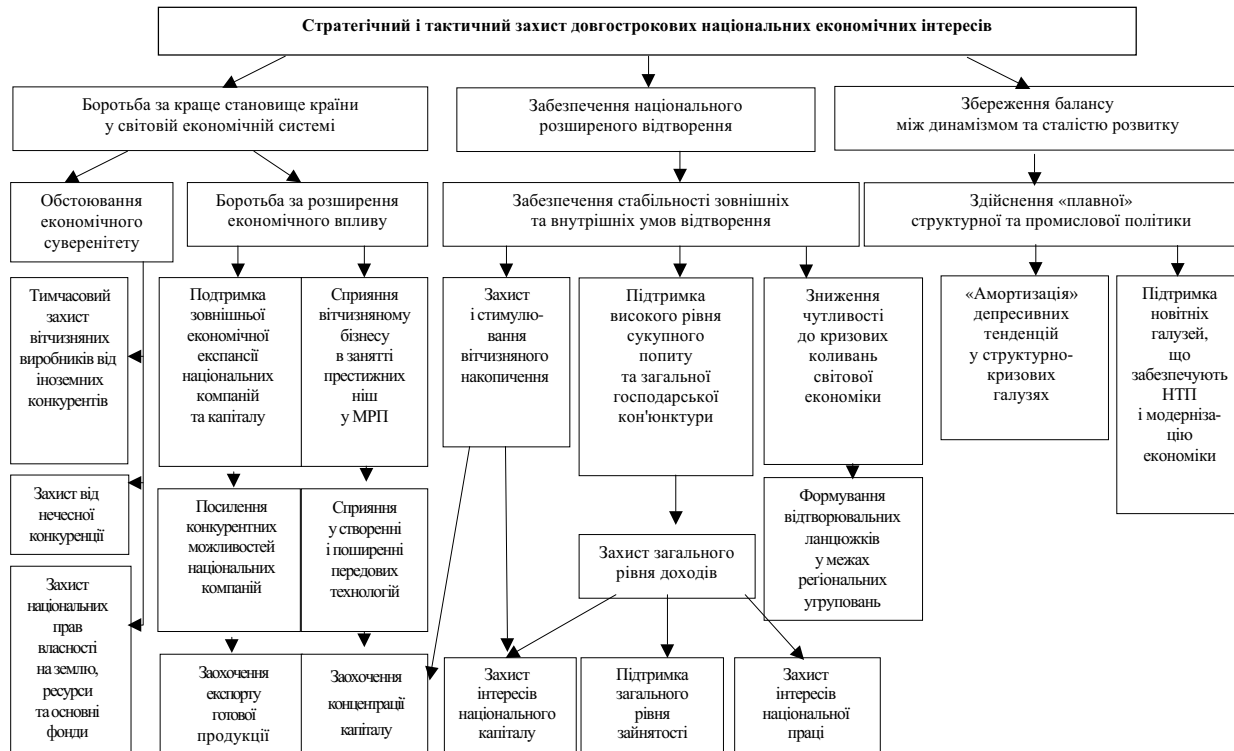


Рис. 1. Основні функціональні цілі політики комплексного протекціонізму

перетворення економік, що трансформуються, виключно у джерело ресурсів на світовому ринку. Основні засоби досягнення цієї мети – загальне поліпшення інвестиційного клімату, залучення інвестицій у відповідні галузі, створення відповідних сучасному етапу розвитку світового господарства механізмів стимулювання експорту, використання різних інструментів зовнішньоторговельного регулювання з метою формування життєздатних експортних виробництв. Назріла об'єктивна необхідність розробки політики комплексного протекціонізму, заснованої на всебічному врахуванні можливостей і інтересів країни, як на даному етапі розвитку, так і на перспективу. Вона має бути націлена на радикальну зміну нинішньої моделі інтеграції трансформованої економіки у світове господарство, ефективне використання в міжнародному обміні її конкурентних переваг і послідовне подолання властивих їй труднощів і слабкостей. Суть такої політики, як уявляється, має визначати такі головні цілі:

- динамічний і збалансований розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, перехід до прогресивних форм співпраці (науково-технічна і виробнича кооперація, обмін послугами, інвестиційна співпраця, переплетення капіталів тощо);

- корінне поліпшення структури і пропорцій зовнішньоекономічного обміну за рахунок суттєвого збільшення частки трудомістких і наукоємних виробів і послуг в експорті, широкого залучення в країну передових технологій і устаткування, а також іноземного капіталу;

- досягнення такого рівня платоспроможності, який зробив би можливим надійне обслуговування зовнішнього боргу, накопичення валютних резервів і перехід на цій основі до міжнародної конвертованої національної грошової одиниці;

- забезпечення сприятливих зовнішніх умов для розвитку економіки країни і зміцнення її міжнародних позицій.

Складність і масштабність цих завдань вимагають, на наш погляд, при збереженні загального курсу на ринкові перетворення внести суттєві корективи в засоби і методи його реалізації. Зовнішньоторговельний комплекс вступив у так званий постлібера-

лізаційний період свого розвитку, коли на перший план висувається необхідність створення системи державного (адміністративного і неадміністративного) регулювання зовнішньої торгівлі у напрямі підвищення її ефективності, захисту національних зовнішньоекономічних інтересів, посилення конкурентоспроможності країни.

Список літератури

1. *Оболенский В. П.* Будет ли Россия конкурентоспособной (заметки на полях официальных документов) / В. П. Оболенский // *Внешнеэкон. бюл.* – 2001. – № 4. – С. 19–24.
2. *Павловський М. А.* Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст / М. А. Павловський. – К.: Техніка, 1999. – 208 с.
3. *Walter I.* Global Competition in Financial Services Market Structure, Protection and Trade Liberalisation / Walter I. – Cambridge: Ballinger; Washington American Enterprise Inst., 1988. – 180 p.
4. *Nicolo G.* Bridging the «Great Divide» / G. Nicolo, S. Geadah, D. Rozhkov // *Finance & Development.* – 2003. – December. – P. 42.

Summary

It is argued, that there is the objective necessity of elaboration of the policy of complex protectionism, based on the all-round consideration of possibilities and interests of country, which must be aimed at the radical change of the present model of integration of economy, that is being transformed, into the world economy, effective use in the international exchange of its competitive advantages and successive overcoming of difficulties and scarcities peculiar to it.

Резюме

Аргументується, що існує об'єктивна необхідність розробки політики комплексного протекціонізму, заснованої на всебічному врахуванні можливостей і інтересів країни, яка має бути націлена на радикальну зміну нинішньої моделі інтеграції економіки, що трансформується, у світове господарство, ефективне використання в міжнародному обміні її конкурентних переваг і послідовне подолання властивих їй труднощів і слабкостей.

УДК 332.2.012

*Г. В. Довгаль***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ
В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ
ЕКОНОМІКИ**

Ключові слова: ринок землі, вартість землі, капіталізація землі, системна трансформація економіки.

Земля як об'єкт ринкових відносин має специфічні порівняно з іншими благами особливості входження в ринковий простір. У загальноісторичній логіці розвитку земля завжди виступала початковим об'єктом трансформаційних перетворень. Так, первинне накопичення капіталу починалося з відособлення праці від землі як основного чинника виробництва. Звільняючись від натуральних форм зв'язків, земля втягувала в орбіту ринкових відносин інші чинники виробництва, такі як капітал і працю. Тим самим вона «приватизувалася» історично першою. Трансформаційні перетворення в Україні відбуваються таким чином, що земля увійшла до ринкової системи практично останньою ланкою, що цілком порушило закономірності трансформаційного періоду, змінило орієнтири перетворень, спотворило послідовність реформ, що проводяться. У той же час без ринку землі неможливо ні прискорити, ні зміцнити ринкові перетворення у всіх інших сферах економічного життя.

Сучасний стан розвитку наукового дослідження особливостей ринку землі, на наш погляд, ще недостатньо враховує специфіку землі як чинника, що бере участь у формуванні не тільки суто економічних відносин, але й у формуванні ментальних рис їх носіїв. Це спонукає дослідників аграрного сектора економіки, які базуються на ринкових засадах, розглядати ринок землі як найбільш складну ланку побудови розвинених ринкових відносин, що відповідають сучасному стану суспільства.

Водночас слід виходити з того, що все, що безпосередньо пов'язане із землею, має вартість не тільки у зв'язку із своєю власною природою, але й істотною мірою завдяки цінності землі. Коли ми говоримо про землю як об'єкт ринкового обороту, то необхідно зрозуміти, у якій саме визначеності вона входить в нього. Адже «термін «земля» розширили настільки ... будь це сама земля, що послужила загальним позначенням даного поняття, або моря, річки і водоспади. Коли ми станемо з'ясувати, що ж саме відділяє землю як таку від тих матеріальних предметів, які ми вважаємо продуктами землі, то знайдемо, що головною властивістю землі є її площа. Право використовувати ділянку землі дозволяє розпоряджатися певним простором – певною частиною поверхні земної кулі» [1, с. 214]. Тому об'єктом ринкових відносин виступає не земля сама по собі, а певна земельна ділянка. Під останньою розуміється частина земної поверхні з фіксованими межами і особливими природними властивостями, фізичними параметрами, правовим і господарським станом.

У зв'язку з цим виникає питання: якою мірою в поняття «земельна ділянка» включається те, що знаходиться під нею і над нею? Адже параметри землі поширюються на все, що знаходиться під нею (надра) і над нею (повітряний простір). У XIX ст. – початку XX ст. провідною була концепція, згідно з якою власність на земельну ділянку включає і власність на все, що знаходиться над і під нею [2, с. 568.]. Цей принцип і дотепер залишився в цивільному кодексі Франції, проте в більшості країн надра і повітряний простір виключені зі сфери дії права земельної власності. В умовах системної трансформації економіки формування ринку землі має свої особливості, які визначають розв'язання цієї та інших проблем, пов'язаних із земельною реформою.

Необхідність існування земельного ринку в країнах із системною трансформацією економіки обумовлена тим, що, по-перше, він створює різноманітні альтернативні форми земельної власності, адекватні господарсько-виробничим умовам і соціально-

психологічним потребам людей. По-друге, він забезпечує повноцінне і нормальне функціонування ринку нерухомості в цілому, оскільки земля, будучи фундаментальною економічною і правовою конструкцією всіх видів нерухомості, формує їх вартість і сукупність правомочності. Тим самим у процесі становлення ринкового обороту землі актуалізується її особлива форма доходу – рента, що дозволяє легалізувати її привласнення і скасувати тіньовий земельний ринок. По-третє, ринок землі розширює фінансово-кредитний простір за рахунок існування іпотечного кредитування і його інструментів (застав), що сприяє раціональному перерозподілу і регулюванню фінансово-грошових потоків в економіці. Земля виступає найбільш ефективним і надійним засобом забезпечення кредиту, оскільки не втрачає своєї вартості з часом. По-четверте, за рахунок функціонування ринку землі розширюється матеріально-фінансова база територіальних утворень, створюються додаткові джерела поповнення місцевих бюджетів. По-п'яте, він стимулює процеси інвестування іноземного і національного капіталу в саму землю і у все, що створене на ній. Вкладення величезних капіталів навіть у дуже перспективні галузі виробництва залишається ризикованим, поки цілком не визначено повноваження щодо володіння землею, на якій вони розташовані.

Дослідження особливостей формування ринку землі передбачає розгляд трьох взаємопов'язаних процесів: перетворення землі на товар; поява різноманітності повноважень, що виникають у зв'язку із землею; капіталізація землі. Ці процеси знаходяться в єдиному логічному ланцюжку, обумовлюючи і стимулюючи розвиток один одного. Проте в ході земельної реформи в Україні вони здійснювалися в різночасних площинах.

Перетворення землі на товар має істотні особливості порівняно з іншими благами. Становлення товарної форми більшості благ з'явилося результатом відособлення, з одного боку, витрат праці, а з другого – правових повноважень щодо їх привласнення. В умовах розвиненого ринку основним епіцентром взаємостосунків стає вартість, формована суспільно необхідними

витратами праці. У міру подолання витратної компоненти цінності товарів все більшою мірою починає залежати від їх корисності. Земля як природне тіло не має загальноприйнятої вартісної основи. Її вартість умовна, ірраціональна і визначається витратами на її первинне освоєння і подальше продуктивне використання, що включає вартість розташованих на даній земельній ділянці будов і споруд і строків їх окупності. Тому вона вступає в економічний простір як особливе благо, що має неповторні властивості. Основна специфіка матеріальності землі полягає в тому, що вона відноситься до дармових благ і у зв'язку з цим спочатку не може бути ніким привласнена як результат трудової діяльності. Але на відміну від інших елементів природи продуктивна сила землі – «майже єдиний, природний елемент, який одна група людей привласнює собі, усуваючи інших» [3, с. 32]. Природне походження землі виявляється в тому, що, по-перше, вона невідтворна як інші блага. Це стосується характеру ґрунту, топографічних і ландшафтних якостей, кліматичних чинників, місцеположення. По-друге, земля при нормальному технологічному використанні не зношується, а, це означає, що відсутній економічний механізм її амортизації. По-третє, земля завжди буде якісно різнорідна, і яким би чином людина не змінювала якісні характеристики землі, вона завжди матиме неусувні відмінності. Ця неоднорідність знаходить виявлення в абсолютній відмінності землі від інших чинників виробництва, у відносній відмінності земель за природною або штучною родючістю і місцеположенням, а також за різнофункціональними можливостями її використання. Останнє означає довготривале і стабільне закріплення землі за цільовим призначенням. Це пов'язано з тим, що функціональне використання землі часто визначено природно, і капітали, що вкладаються в об'єкти, розміщені на землі, зростають з нею, мають довготривалий і цільовий характер, що не дозволяє швидко витягувати їх, перекидати в інші сфери або змінювати їх функціональне призначення.

Особливості землі як блага сприяють тому, що її товарна форма не може виникнути внаслідок відособлення трудових

витрат, вкладених в неї, і їх зіставлення із суспільно необхідним рівнем. Це означає, що земля може набувати свою вартість через свою послугу. Як об'єкт економічного життя земля надає різні послуги: виступає як предмет і засіб виробництва в галузях природних технологій; є просторовою сферою розміщення і розташування всіх умов людського існування – як виробничого, так і індивідуального; є вмістилищем природних ресурсів, надає послугу з пересування водних судів. Послуга, що відокремлюється від земельного ресурсу, набуває самостійного існування і особливої товарної форми.

Вартість землі існує навіть за відсутності її ринку і формується залишковим способом. Методологія даного підходу побудована на залежності реальної вартості блага від ступеня мобільності ресурсів, що залучаються до його створення. Тим самим ресурси, що мають більш високу мобільність і можливість переміщатися у сферу більш ефективного використання, одержують свою найвищу цінність, а отже, земля, будучи обмеженим і неперемішуваним чинником, робить свій останній внесок у вартість створеного продукту.

Становлення товарної форми землі у країнах із системною трансформацією економіки, на наш погляд, відбувається за такою логічною конструкцією: нетоварна форма \rightarrow тіньова товарна форма \rightarrow нормативно-грошова товарна форма \rightarrow ринкова товарна форма. У центрально-керованій економіці земля не мала товарної форми і розглядалася як безкоштовний природний ресурс суспільства. Тіньова товарна форма з'являється за відсутності ринку землі, коли здійснюються операції з урахуванням її цінності, але без оформлення відповідних прав користування і володіння землею. Нормативно-грошова товарна форма виникає у зв'язку з ідеєю про платний характер будь-якої форми землекористування, яка поклала початок пошуку механізмів визначення ціни землі. Спочатку її вартість була представлена в нормативно-грошовій ціні, установлення якої було визначено відповідними нормативними актами. Для утворення ж ринкової вартості землі важливою умовою є її використання на принципах

найефективнішого застосування. Проте сьогодні, наприклад в Україні, вона продається переважно для суворо цільового використання, що порушує ринкові процеси ціноутворення, не дозволяє визначити ринкову вартість землі, чим спотворюються механізми її оподаткування, іпотечного кредитування тощо.

Повноцінний розвиток товарної форми землі відбувається в умовах відособлення повноважень щодо її володіння. Формування різноманітних форм земельної власності не означає виняткової монополії жодної з них. У більшості країн із розвиненим земельним ринком немає абсолютного права приватної власності на землю. Головне завдання полягає в тому, щоб підібрати адекватні сьгоднішнім умовам економічного і соціального розвитку комбінації повноважень прав користування і володіння землею, за яких буде знайдений баланс інтересів власників, користувачів і суспільства в цілому.

Проте повноцінне функціонування ринку землі стане можливим лише за умови перетворення землі в капітал. Землю як капітал можна розглядати у двох аспектах. З одного боку, капітал може бути вкладений у землю на відносно короткий строк, і в цій формі земля-капітал функціонує за законами продуктивного капіталу. З другого боку, земля є найзручнішим і надійнішим вкладенням грошового капіталу, що обумовлено природними якостями землі. Для перетворення землі в капітал необхідні ті самі умови, що і для інших чинників виробництва, тобто придбання вартісної форми і її самозростання за певних суспільних відносин. Але функціонування ринку земельного капіталу вимагає організації спеціальної інфраструктури, що включає до себе такі організаційні структури, як земельні біржі, іпотечні банки, земельні трасти тощо. Їх основна функція на ринку земельного капіталу полягає в тому, щоб гарантувати необхідний обсяг земельного ресурсу, достовірну оцінку вартості земельних ділянок і законність угод.

Таким чином, ринок землі, що є складовою частиною ринкової економіки в цілому, не тільки виступає її відособленим сегментом, але й пронизує всю систему ринкових відносин. Без

розвинуеного ринку землі не можна розраховувати на повноцінне функціонування ринкової економіки.

Список літератури

1. *Маршал А.* Принципы политической науки: В 3 т. Т. 1: Пер. с англ. / А. Маршал. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с. – (Экон. мысль Запада).
2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. / М. Блауг. – 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 615 с.
3. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения: В 2 т. Т. 1 / Д. Рикардо. – М.: ОГИЗ Госполитиздат, 1941. – 158 с.

Summary

It is argued, that the market of land, that is component part of market economy on the whole, not only comes forward is its isolated segment, but also pierces all the system of market relations. Without the developed market of land it is impossible to count on the valuable functioning of market economy.

Резюме

Аргументується, що ринок землі, який є складовою частиною ринкової економіки в цілому, не тільки виступає її відособленим сегментом, але й пронизує всю систему ринкових відносин. Без розвинуеного ринку землі не можна розраховувати на повноцінне функціонування ринкової економіки.

УДК 65.012.34(75.8)

О. А. Иванова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЫГОДНОСТИ СОЗДАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ ЗАПАСОВ

Ключевые слова: логистика, алгоритм, экономический эффект, капиталовложения, концепция, размер, запасы, заказ, издержки, выгода, выбор.

Простейшей задачей оценки выгодности запасов является нахождение оптимального размера заказа (партии поставок). В управлении запасами формула Гарриса-Уилсона известна десятки лет и базируется на ряде существенных упрощений, предполагающих стабильность исходных данных для расчета оптимальной поставки партии изделий [1, с. 54]. Точка заказа Уилсона учитывает только издержки на покупку и хранение товара в зависимости от размера партии поставки. В расчетах не учитываются такие факторы, как ускорение (замедление) оборачиваемости оборотных средств, недополучение прибыли при уменьшении запасов и росте рисков срывов поставок, фактор времени, экономические санкции от срыва поставок и др. В работе М. А. Окландера «Промышленная логистика» [2, с. 141] предложено модифицировать формулу Гарриса-Уилсона путем учета потерь прибыли вследствие утраченных (неиспользованных) возможностей, связанных с созданием и хранением запасов. Однако суммирование текущих затрат и прогнозируемых потерь прибыли методологически некорректно.

Анализ методов экономического обоснования запасов, изложенных в специальной литературе, показывает, что авторы ограничиваются рассмотрением указанной формулы, пытаются внести в нее некоторые улучшения, но в целом методика экономического обоснования создания и хранения запасов, их изменения в ту или другую сторону от фактических (нормативных) запасов отсутствует. Поэтому целью настоящей работы является разработка методических основ экономической оценки возможности создания запасов различных видов.

По нашему мнению, в качестве методологической основы экономического управления запасами материальных ресурсов следует применять положения теории экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций, которые не применяются в учебниках и учебных пособиях по логистике как науке об управлении материальными потоками. Как известно, в научных работах и учебниках по инвестированию и инновационной деятельности для оценки экономической эффективности

инвестиций всех видов используют такие оценочные (критериальные) показатели, как чистый денежный поток (ЧДП), индекс доходности (ИД), срок окупаемости с учетом фактора времени (дисконтированный), внутреннюю норму доходности [3; 4; 5]. Методы расчета перечисленных показателей эффективности унифицированы. Различия в решении любой задачи оценки экономической эффективности инвестиций состоят в четком определении затрат и результатов, их изменении в связи с внедрением организационно-управленческих инноваций. К последним, по нашему мнению, относятся всевозможные мероприятия управленческого характера, связанные с принятием решений о создании запасов, их росте или уменьшении, изменении партии поставки материала, обрабатываемой партии деталей и др.

Следует отметить, что до сих пор не сложилась четкая концепция состава логистических издержек, что отмечено в работе Ю. В. Пономаревой [1, с. 170], автор которой предложила, по нашему мнению, обоснованную классификацию логистических затрат по логистическим функциям. В то же время методы определения логистических расходов в учебном пособии не разработаны, хотя в этом есть практическая потребность.

Представляет методический интерес систематизация источников и факторов эффективности логистических решений (ЛР). Для этого предлагаем мероприятия, направленные на улучшение показателей функционирования логистической системы, классифицировать по следующим основным признакам:

- 1) по влиянию на изменение запасов материальных ресурсов:
 - а) влияющие; б) не влияющие;
- 2) по влиянию на затраты:
 - а) изменяющие потребности предпринимателя в капиталовложениях; б) изменяющие текущие затраты в логистической системе;
- 3) по ускорению оборачиваемости оборотных средств:
 - а) ускоряющие оборачиваемость; б) замедляющие оборачиваемость; в) не изменяющие оборачиваемость;
- 4) по влиянию на производственные планы и срывы (задержки) поставок по договорам:
 - а) влияющие; б) не влияющие.

Такая классификация предопределяет изменение слагаемых затрат и получаемого эффекта при внедрении ЛР. Методология расчета такого эффекта практически отсутствует, а имеющиеся в разных публикациях рекомендации зачастую некорректны.

Рекомендации ряда авторов по оценке эффективности логистической системы (ЛС), как правило, ограничиваются минимизацией логистических расходов, выбираемых в качестве критерия эффективности функционирования ЛС. Есть попытки в качестве критерия функционирования ЛС применить максимум прибыли [2, с. 36]. Однако предлагаемый в этой работе критерий эффективности ЛС, представляющий собой рентабельность логистических расходов, нельзя отнести к научно обоснованным с точки зрения теории эффективности инвестиций. К тому же в работе М. А. Окландера в состав логистических затрат включены потери прибыли вследствие неиспользованных возможностей, что методически некорректно. Такие потери прибыли рекомендуется определять как произведение рентабельности производства, среднего запаса и цены единицы запаса; кроме того, при таком подходе не учитывается изменение оборачиваемости оборотного капитала, а также неясно применение среднего запаса, ведь приобретается партия поставки, равная максимальному запасу.

С учетом изложенного, предлагаем алгоритм оценки экономической эффективности изменения запасов материальных ресурсов, изображенный на рис. 1. В схеме отражены причинно-следственные связи между показателями ЛС с четким разграничением капитальных и текущих затрат, с указанием источников и факторов формирования чистого денежного потока как абсолютного измерителя экономического эффекта организационно-управленческого решения, связанного с изменением производственных или коммерческих запасов.

Экономическую эффективность создания производственных запасов с целью возможного предотвращения сбоев в производственном процессе по причине отсутствия или несвоевременной поставки требуемых сырья, материалов, полуфабрикатов, топливно-энергетических ресурсов следует оценивать путем сравнения



Рис. 1. Схема алгоритма оценки экономической эффективности изменения запасов материалов

выгод, получаемых при выполнении плановых заказов в срок с дополнительными затратами капитала, как основного, так и оборотного, а также с дополнительными текущими затратами по обслуживанию создаваемых материальных запасов.

Экономический эффект создания дополнительного запаса материальных ресурсов с целью выполнения в срок договоров о поставках (для предприятия в целом) или производственных планов подразделениями предприятия целесообразно оценивать универсальным измерителем экономической эффективности инвестиций и капиталовложений – показателем ЧДП. Экономический эффект создания материальных запасов равен суммарным, с учетом фактора времени (дисконтированным), выгодам от сокращения простоев и выполнения заказов в срок за вычетом разовых капиталовложений на достижение этой цели:

$$\text{ЧДП} = \sum_1^T (Y_{\text{нр}} - I_{\text{дон}} \cdot k_{\text{нал}}) k_{\text{д.ан}} - K_{\text{дон}}, \quad (1)$$

где $Y_{\text{нр}}$ – ущерб от простоев и невыполнения заказов в срок;
 $I_{\text{дон}}$ – годовые текущие затраты, связанные с содержанием дополнительных материальных запасов;

$k_{\text{нал}}$ – коэффициент, учитывающий налог на прибыль;

$K_{\text{дон}}$ – дополнительные капиталовложения на создание материальных запасов;

$k_{\text{д.ан}}$ – коэффициент дисконтирования аннуитета;

T – расчетный период, лет.

В формуле (1) принято, что ущерб от простоев и невыполнения заказов в срок, а также сумма дополнительных текущих издержек неизменны по годам расчетного периода, т. е. представляют собой потоки постоянных потерь и расходов, называемых аннуитетом. Это позволяет упростить расчетные формулы значения ЧДП. В противном случае, при переменных значениях указанных величин, необходимо осуществлять их суммирование с учетом фактора времени по всем годам расчетного периода.

Предлагаем ущерб от простоев производства и невыполнения заказов в предусмотренный договорами срок $Y_{\text{нр}}$ оценивать

суммой недополученной предприятием чистой прибыли. Чистой прибыли, а не балансовой, так как штрафы, пени и неустойки, которые предприятие может уплатить при невыполнении в срок договоров о поставках, выплачиваются из чистой, остающейся в распоряжении предприятия прибыли. Поскольку все ожидаемые потери от простоев производства и невыполнения заказов имеют одинаковые знаки, то речь идет не об алгебраической, а об обычной сумме слагаемых недополученной чистой прибыли:

$$Y_{np} = (\mathcal{E}_{yn} + Z_{np} + B_{дог} + T_{нед} \cdot Pr_1) \cdot k_{нал} + ШПН, \quad (2)$$

где \mathcal{E}_{yn} – относительный рост условно-постоянных расходов;

Z_{np} – сумма заработной платы, выплачиваемой за время простоев работников;

$B_{дог}$ – дополнительные выплаты заработной платы за время сверхурочной работы, связанной с внеурочным выполнением заказов;

$T_{нед}$ – недоданный заказчику объем товарной продукции, шт.;

Pr_1 – прибыль в расчете на единицу реализуемой продукции;

$ШПН$ – сумма штрафов, пени, неустоек за несвоевременное выполнение заказов.

Расчет по формуле (2) ведется по каждому заказу или по любому наименованию ресурсов, а затем выполняется суммирование слагаемых недополученной прибыли по всем видам ресурсов (запасов). В свою очередь, объем недоданной товарной продукции в натуральном выражении можно определить как произведение выпуска продукции за единицу рабочего времени B_1 на время срыва поставок T_{cp} : $T_{нед} = B_1 \cdot T_{cp}$. Между временем срыва поставок конечной продукции по заключенным предприятием договорам и простоями конкретного технологического оборудования и производственных рабочих нет четкой и однозначной функциональной связи, что обусловлено особенностями оперативного планирования производства. Однако в первом приближении можно предположить, что такая связь прямо пропорциональна.

Материальные запасы экономически выгодно увеличивать до некоторого максимального значения, определяемого равенством получаемых при этом выгод и расходуемых средств, как капитальных, так и текущих. С учетом требования сопоставимости затрат и результатов, достигаемой приведением их к расчетному периоду времени T , а также налогообложением изменения затрат и результатов получим следующее условие равенства выгод и затрат:

$$\sum_1^T Y_{np} k_{\partial.ан} = K_{\partial.оп} + \sum_1^T I_{\partial.оп} k_{нал} k_{\partial.ан}. \quad (3)$$

Коэффициент, учитывающий налог на прибыль, определяется по формуле: $k_{нал} = 1 - C_{нал}/100$. Условие выгодности создания дополнительных материальных запасов получим путем преобразования равенства (3) в неравенство:

$$\sum_1^T (Y_{np} - I_{\partial.оп} \cdot k_{нал}) \geq K_{\partial.оп} \cdot k_{\partial.ан}. \quad (4)$$

Экономическое обоснование коммерческих запасов имеет некоторую специфику, состоящую в том, что запасы данного рода (товарной продукции, запасных частей, материалов и др.) создаются с целью продажи товара в будущем по более высокой цене либо удовлетворения возросшей по сравнению со средне-годовой сезонной потребности в товаре. При этом методика экономического обоснования запасов должна учитывать такие факторы, как изменение конъюнктуры рынка и динамику рыночных цен, инфляцию.

Рассмотрим одну из частных задач в такой формулировке: оценить, выгодно ли вкладывать капитал в коммерческие запасы материальных ресурсов, если известны разовые вложения денежных средств в оборотный капитал K_0 , расчетный период T (лет), статистическая информация для прогноза динамики цены и инфляции, требуемая норма доходности капиталовложений E (%), риск недополучения прибыли при продаже по заниженной по сравнению с расчетной ценой – r (%).

Решение сформулированной задачи следует начать с оценки и сопоставления темпов роста цен I_c и инфляции $I_{инф}$. Динамика рыночных цен может быть определена по модели прогноза, найденной методом наименьших квадратов. Прогноз по модели динамики цены (тренду) дает возможность получить прогноз цены в любом году расчетного периода, а затем и темп роста цены. Аналогичным методом можно получить расчетные индексы инфляции. Предварительную оценку целесообразности создания материальных запасов и последующую их реализацию с целью получения дохода можно выполнить сопоставлением темпов роста цен и инфляции. При равенстве этих темпов капитал не обесценивается, но и не дает дополнительного дохода. Если индекс цен меньше индекса инфляции, то такой вариант бизнеса заведомо нецелесообразен. И, наконец, превышение темпа роста индекса цен по сравнению с темпом роста инфляции может привести к получению дохода от реализации материальных запасов. Прогнозируемый объем реализации (цена продажи) материальных ресурсов через T (лет) составит: $K_m = K_0 I_{цм}$.

Для сопоставления полученной суммы K_T с первоначальными затратами K_0 ее необходимо привести к начальному моменту времени и определить значение ЧДП от покупки и реализации через T (лет) коммерческого запаса:

$$\text{ЧДП} = K_m k_{д,T} - K_0. \quad (5)$$

При этом дисконтирование осуществляется по ставке дисконта E_1 , учитывающей все слагаемые доходности: безрисковую ставку дисконта, равную сумме нормы доходности капиталовложений E , среднегодовой инфляции u и поправки на риск r : $E_1 = E + u + r$. Экономическое содержание этой формулы достаточно полно рассматривается в большинстве литературных источников по инвестиционному анализу. Индекс доходности капиталовложений, как относительный показатель эффективности капитала, характеризует норму чистой дисконтированной прибыли на капитал:

$$\text{ИД} = 1 + \text{ЧДП} / K_0. \quad (6)$$

Критерием выгодности сделки купли-продажи материальных запасов, кроме известного требования положительности ЧДП ($ЧДП > 0$), может быть требование предпринимателя к норме доходности капитала, которая должна быть не ниже определенной минимальной величины, например, E_1 .

При этом расчетную норму годовой прибыли можно определить укрупненно как среднеарифметическое значение за расчетный период T (лет) либо как среднегеометрическое значение. Соответственно, критерии приемлемости логистических решений по норме прибыли на капитал будут иметь вид:

$$\frac{ЧДП}{K_0} / T \geq E_1; \quad T \sqrt{\frac{ЧДП}{K_0}} \geq E_1. \quad (7)$$

Список литературы

1. Пономарева Ю. В. Логистика: Учеб. пособие / Ю. В. Пономарева. – К.: Центр учебной литературы, 2003. – 192 с.
2. Окландер М. А. Промышленная логистика: Учеб. пособие / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – К.: Центр учеб. лит., 2004. – 222 с.
3. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткотт: Пер. с англ. под ред. А. Н. Шохина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 247 с.
4. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 144 с.
5. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций / Я. С. Мелкумов. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 160 с.

Summary

The analysis of known logistic methods of material resources stock economic grounds has been made. The Harrison-Wilson formula and other publications have been critically analyzed. The algorithm of economic effectiveness estimation of changes in resource stock, that are based on causes and effects connections between logistic system indicators and contemporary methods of investment effectiveness estimation, has been suggested.

Резюме

У статті зроблено аналіз відомих у логістиці методів економічного обґрунтування створених запасів матеріальних ресурсів. Критично проаналізовано відомі методи обґрунтування запасів. Запропоновано алгоритм оцінки економічної ефективності зміни запасів ресурсів, який ґрунтується на причинно-наслідкових зв'язках між показниками логістичної системи та сучасних методах оцінки ефективності інвестицій.

УДК 658.016.8

Е. И. Решетняк, А. Г. Бреславец

**АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА
МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Ключевые слова: банкротство, прогнозирование вероятности банкротства, методы прогнозирования банкротства, малые предприятия.

Для успешного осуществления реформ в Украине первоочередной задачей является усовершенствование механизма банкротства и восстановления платежеспособности предприятий, определяемого адекватностью прогнозирования вероятности банкротства предприятия.

Устранение с рынка обанкротившихся предпринимательских структур – неперемное условие эффективного функционирования рыночного механизма. В настоящее время сложилась тенденция быстрого возникновения и такого же быстрого ухода с рынка малых предприятий. Однако предотвратить банкротство, обеспечить продолжительное процветание этих структур является очень важной задачей. В связи с этим возникает проблема обнаружения признаков возможного банкротства малых предприятий как можно на более ранней стадии. Выявить склонность малых

предприятий к несостоятельности можно посредством процедур диагностики банкротства.

Диагностика банкротства представляет собой систему целевого финансового анализа, направленного на выявление кризисного развития предприятия.

При прогнозировании вероятности банкротства предприятия возникают следующие проблемы: выявление основных факторов, определяющих степень их негативного воздействия на финансовое состояние предприятия; выбор метода прогнозирования, адекватность которого могла бы обеспечить правильность разработки мероприятий по выходу предприятия из кризисного состояния.

Таким образом, целью статьи является сравнительный анализ существующих подходов оценки и прогнозирования вероятности банкротства предприятия.

Классификация методов прогнозирования банкротства предприятия может быть представлена в виде следующей схемы (рис. 1).

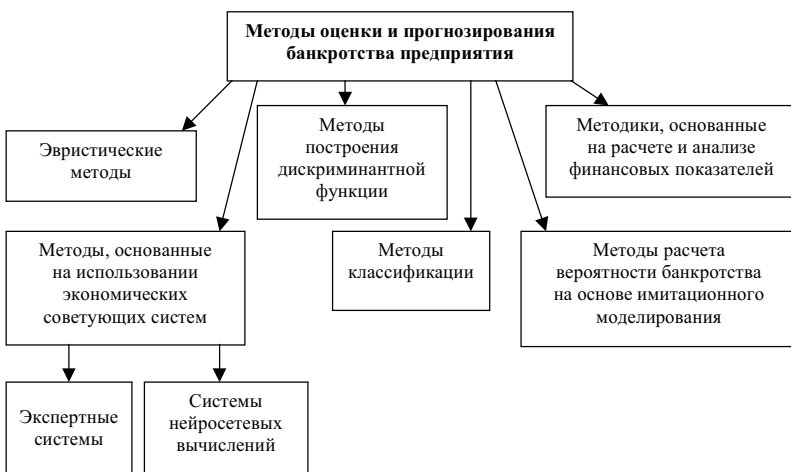


Рис. 1. Классификация методов прогнозирования банкротства предприятия

Рассмотрим основные группы методов оценки и прогнозирования банкротства предприятия.

Методики, основанные на использовании сравнительных оценок (эвристические методы). Методики анализа вероятности банкротства, отражающие эвристический подход, основываются на сравнительных оценках характеристик обанкротившихся компаний с аналогичными характеристиками анализируемой компании. Основным достоинством данного подхода является то, что оценка вероятности банкротства осуществляется не в результате одного критерия, а на основании анализа большого количества характеристик, в оценку включаются те характеристики, которые не поддаются четкому количественному выражению. Эвристический подход позволяет учесть накопленный опыт, ощущения и впечатления экспертов. Но у этих методик есть один очень существенный недостаток – полное отсутствие систематизации и формализации критериев оценки.

Наиболее известными методиками, основанными на использовании сравнительных оценок, являются следующие: метод Аргенти (А-счет) или оценки вероятности краха, методика качественного анализа В. В. Ковалева, метод Скоуна, методика компании ERNST&WHINNEY [1].

Методы прогнозирования вероятности банкротства, основанные на построении дискриминантной функции. Согласно данной методике, целью исследования финансового состояния предприятия является использование методологии дискриминантного анализа на основе финансовых показателей совокупности предприятий, находящихся в кризисном состоянии, и построении оптимальной дискриминантной функции (модели), посредством которой можно с определенной степенью точности прогнозировать вероятность банкротства предприятия. В процессе анализа осуществляется выбор значимых финансовых показателей, для каждого из которых устанавливается весовой коэффициент дискриминантной функции, определяющих значение критерия, некоего интегрального показателя, характеризующего финансовое состояние предприятия.

Анализ методов прогнозирования вероятности банкротства предприятия, основанных на построении дискриминантных функций (табл. 1), позволил выделить следующие существенные недостатки, присущие данному подходу: отбор факторов, включаемых в модель, носит элемент субъективизма; не учитывается фактор времени при построении прогнозных моделей, что снижает степень точности прогноза при прогнозировании вероятности банкротства более чем на два года; модели должны каждый год тестироваться на новых выборках с целью уточнения их дискриминантной силы; не объективен процесс обоснования однородности первоначальных выборок предприятий; предполагается, что по мере приближения банкротства финансовые показатели компании ухудшаются линейно, то есть не учитывается возможность предприятий адаптироваться к изменениям среды, в которой они действуют.

При прогнозировании вероятности банкротства предприятия с целью снижения субъективизма прогноза необходимо основываться на большом количестве исходных показателей, отражающих деятельность предприятия. Задача приобретает многокритериальный характер, решение которой должно базироваться на опыте работы большого числа экспертов в рассматриваемой области. В силу вышесказанного применение *методов, основанных на использовании экономических советующих систем*, приобретает все большую актуальность. Эти методы условно можно разделить на две группы: диагностические экспертные системы и системы нейросетевых вычислений [3].

Решение задачи оценки финансового состояния предприятия с помощью экспертной системы сводится к выборке из базы знаний на основе известных исходных данных взаимосвязанной цепочки правил логического вывода заключения. В процессе эксплуатации экспертной системы допускается настройка базы данных с учетом особенностей предприятия, что позволяет расширить возможности при использовании. Но необходимо отметить, что экономические диагностические экспертные системы пока ограничены уровнем знаний специалистов (финансистов, экономистов, бухгалтеров).

Таблица 1

Сравнительная характеристика моделей прогнозирования банкротства предприятия, основанных на применении дискриминантного анализа

Наименование модели	Количество факторов	Возможности применения			Простота алгоритма расчета	Учет отраслевых особенностей	Учет фактора времени	Точность
		крупными компаниями	мелкими и средними компаниями	в Украине				
1. Двухфакторная модель Альтмана	2	+	+	низкая	простой	-	-	50%
2. Пятифакторная модель Альтмана	5	+	-	низкая	средний	-	-	90%
	5	+	+	низкая	средний	-	-	90%
3. Семифакторная модель Альтмана	7	+	-	низкая	средний	-	-	90%
4. Модель Р. Лиса	4	+	+	низкая	средний	-	-	80%
5. R-модель	4	+	+	средняя	простой	-	-	90%
6. Модель Таффлера	4	+	+	низкая	средний	-	-	80%
7. Модель Фулмера	10	+	-	средняя	сложный	-	-	90%
8. Модель Спрингейта	4	+	+	низкая	простой	-	-	90%
9. Модель Чессера	6	+	-	низкая	средний	-	-	90%
10. Обобщенная модель вероятности банкротства	6	+	+	средняя	средний	-	-	90%
11. PAS-коэффициент	обычно 5	+	+	средняя	средний	-	+	90%
12. Модели управления отчетностью банков Франции	8	-	+	низкая	средний	+	-	90%
13. Модель Конона и Гольдера	5	-	+	низкая	средний	-	-	90%
14. Модель Терещенко	6	+	+	высокая	средний	+	-	90%
15. Модели Витлинского	2	+	+	высокая	средний	+	-	70%

Для прогнозирования вероятности банкротства предприятий могут применяться нейронные сети Кохонена [2]. Метод СОК (самоорганизующаяся карта признаков) позволяет распознавать различные схемы поведения компаний и определять соответствующие им признаки посредством визуального представления данных на карте, где отдельные кластеры представлены различными цветами.

Можно выделить следующие преимущества применения нейросетей при прогнозировании вероятности наступления банкротства предприятия: позволяют выявить зависимости между входными данными и исходной информацией, обучаясь на конкретных примерах, которые невозможно определить априори, что дает возможность повысить точность прогнозной оценки; позволяют выявлять склонность к банкротству на основе неполной, искаженной, зашумленной и противоречивой информации; позволяют обеспечить простоту в интерпретации полученных результатов; имеют возможность использования большого количества исходной информации; обеспечивают возможность включения в расчет исходных данных о финансовом состоянии предприятия за ряд лет.

В то же время можно выделить и следующие недостатки: непрозрачность и отсутствие объяснений к полученным результатам; неспособность к оценке принципиально новых ситуаций, если такая ситуация не изучалась сетью раньше; для обучения сети необходимо большое количество данных, на основании которых может быть построена адекватная нелинейная зависимость, позволяющая повысить точность прогноза.

Из всего многообразия существующих методов оценки и прогнозирования вероятности банкротства предприятия сложно выбрать метод, удовлетворяющий всем требованиям лица, принимающего решение при диагностике банкротства предприятия. Сравнительная характеристика существующих методов прогнозирования вероятности банкротства предприятия приведена в таблице 2.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее приемлемыми методами оценки и прогнозирования вероятности

Сравнительная характеристика методов оценки и прогнозирования вероятности банкротства предприятия

Сравниваемые элементы	Методы оценки и прогнозирования вероятности банкротства предприятия					
	Эвристические методы	Методы построения дискриминантной функции	Методики, основанные на расчете и анализе финансовых показателей	Методы классификации	Методы расчета вероятности банкротства на основе имитационного моделирования	Методы, основанные на экспертных системах
Исходные данные	Знания экспертов	Статистические данные	Статистические данные	Статистические данные	Статистические данные	Знания экспертов, статистические данные
Зависимость между переменными	Не установлена	Заранее задается	Не учитывается	Определяется структурой признакового пространства	Заранее не известна	Жестко заданный алгоритм взаимосвязи
Вид зависимости	Отсутствует	Линейная	Отсутствует	Отсутствует	Чаще всего нелинейная	Детерминистическая
Учет фактора неопределенности	Интуитивно	Статистический	Статистический	Статистический	Полная неопределенность между переменными	Не учитывается
Динамичность модели	–	Необходимо каждый раз строить новую модель	Требует постоянного обновления статистической базы	Адаптируемая	Адаптируемая	Жестко заданный алгоритм, корректировка которого требует времени и средств
Достоверность прогноза	Низкая	Средняя	Средняя	Средняя	Высокая	Высокая
Степень субъективизма	Высокая	Высокая	Средняя	Средняя	Средняя	Высокая
Возможность алгоритмизации	Отсутствует	Средняя	Средняя	Высокая	Высокая	Высокая
Учет фактора времени	Интуитивно	Отсутствует	Отсутствует	Возможен	Присутствует	Возможен
Простота и наглядность интерпретации результатов	Прост	Требует регламентации критериев	Средняя	Средняя	Средняя	Нагляден
Конечный результат построения	Рекомендации эксперта	Уравнение модели	Совокупность единичных показателей	Классы объектов	Вероятность банкротства	Правила вывода

банкротства малых предприятий являются системы нейросетевых вычислений, экспертные системы и методы построения дискриминантной функции. Для того чтобы прогноз стал более обоснованным, рекомендуется использовать несколько методов при прогнозировании вероятности банкротства малого предприятия, что позволит значительно повысить степень достоверности полученных результатов.

Список литературы

1. *Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління* / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін.; За ред. О. В. Мозенкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с.
2. *Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт* / Г. Дебок, Т. Кохонен; Пер. с англ. – М.: Изд. дом «АЛЬПИНА», 2001. – 317 с.
3. *Романов А. Н. Советующие информационные системы в экономике: Учеб. пособие для вузов* / А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. – М.: ЮНИТИ-ДИАНА, 2000. – 487 с.

Summary

The article focuses on the critical analysis of the methods of an enterprise's probabal bankruptcy estimation. A comparative description of bankruptcy forecasting patterns based on the discriminative analysis, heuristic methods of bankruptcy forecasting, forming of experts systems, neuronetting modelling has been presented.

Резюме

Сьогодні з метою попередження кризової ситуації актуальним стає прогнозування ймовірності банкрутства малих підприємств. Стаття присвячена критичному аналізу існуючих підходів оцінки ймовірності банкрутства підприємства. Наведено порівняльну характеристику моделей прогнозування банкрутства на основі дискримінантного аналізу, евристичних методів прогнозування банкрутства, побудови експертних систем, нейромережевого моделювання та ін.

УДК 334.7.001.73

Н. И. Данько

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: диагностика, жизненный цикл предприятия, реструктуризация предприятий, система.

В условиях современного рынка, который характеризуется высокой степенью неопределенности и серьезной конкуренцией со стороны зарубежных производителей, большинство отечественных предприятий не в состоянии приспособиться к изменяющимся рыночным условиям и обеспечивать необходимый уровень качества выпускаемой продукции. Это обусловлено целым рядом причин: усложнением техники, внедрением принципиально новых технологий, расширением рынков. Одной из причин отставания отечественных предприятий являются устаревшие формы управления и организации производства на этих предприятиях.

Большинство отечественных предприятий сталкивается со следующими проблемами:

– в силу того, что предприятия заняты своим выживанием, решением сиюминутных проблем, на них практически отсутствует стратегическое планирование, либо оно недостаточно эффективно;

– на предприятиях отсутствует эффективная система обработки и обмена информацией, зачастую информация переизбыточна, противоречива и несопоставима, что затрудняет и делает практически невозможным эффективное принятие решений;

– на предприятиях отсутствует действенная система контроля, учета и оценки результатов деятельности подразделений, эффективности отдельных производств;

– на предприятиях зачастую существует несоответствие и даже противоречие в интересах предприятия в целом и его подразделений.

Перечисленные проблемы являются симптомами нарушения управляемости или неуправляемости на предприятии.

Одна из причин нарушения управляемости – это несоответствие существующей на предприятии организационной, управленческой структуры внешней среде, технологии, размерам компании, требованиям современной рыночной экономики.

Разработка организационной структуры, соответствующей стратегическим, тактическим и оперативным целям предприятия, является одной из серьезнейших задач реструктуризации предприятий.

Проведению реструктуризации предприятия предшествует диагностика состояния предприятия с выявлением основных направлений реструктуризации. Существует немало методов, посвященных диагностике банкротств предприятий, однако с точки зрения управления предприятием, разработки оптимальной стратегии развития предприятия важно не только знать, что предприятие не является банкротом или не находится в условиях кризиса, но и определить возможные пути повышения эффективности его функционирования, направления совершенствования его деятельности при состоянии предприятия, которое можно охарактеризовать как «стабильное» и «благоприятное». Для этого необходима более подробная классификация предприятий по эффективности их функционирования с выявлением возможных «узких мест», «зон риска». По результатам проведенной диагностики состояний предприятий для каждой классификационной группы должна быть определена цель проведения реструктуризации, впоследствии – поставлены задачи и разработаны конкретные мероприятия.

Цель статьи – разработать комплексную методику диагностики состояния предприятия при его реструктуризации с позиций системного подхода.

Предполагается решить следующие задачи:

– предложить методику диагностики состояния предприятия с позиций системного подхода;

– разработать классификацию состояний предприятия по результатам диагностики;

– разработать систему целей проведения реструктуризации по результатам диагностики.

Рассматривая предприятие с позиций системного анализа, необходимо отметить, что предприятие является сложной, открытой, динамической, адаптивной системой. Предприятие как система характеризуется рядом состояний, изменяющихся во времени. Состояния системы описываются некоторым количеством параметров. Схематически это может быть представлено на рис. 1.

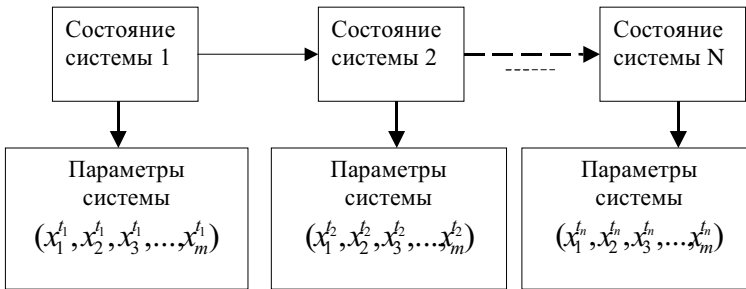


Рис. 1. Переход системы из одного состояния в другое с изменением параметров

На рис. 1: $(x_1^{t_1}, x_2^{t_1}, x_3^{t_1}, \dots, x_m^{t_1})$ – вектор, описывающий состояние системы в момент времени t_1 ; $x_i^{t_j}$ – i -й параметр, описывающий состояние системы в момент времени t_j , например, чистая прибыль, рентабельность, финансовые коэффициенты.

В экономической литературе рассматриваются различные подходы к диагностике состояния предприятия при его реструктуризации. Существует два направления диагностики предприятия при реструктуризации: стратегическая диагностика и оперативная.

Стратегическая диагностика помогает оценить эффективность стратегии предприятия, понять стратегическую позицию

предприятия в каждом из направлений его деятельности, оценить информацию, поступающую из внутренней и внешней сред. Здесь предполагается проведение диагностики эффективности стратегии предприятия, стратегической позиции предприятия, диагностики по слабым сигналам (своевременное определение ранних и неточных признаков наступления кризисных ситуаций и оперативное реагирование на них).

Оперативная диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия отслеживает и оценивает ключевые сферы деятельности предприятия и прежде всего анализирует финансовое состояние, безубыточность, материальные и информационные потоки, оценивает риск.

Первая группа методов – это методы диагностики финансового состояния предприятия. Так, анализ финансового состояния предприятия предполагает комплексную оценку источников средств предприятия (его пассивов) и оценку направлений их использования (активов) за отчетный период, а также последовательное проведение следующих мероприятий:

- оценку структуры и динамики статей отчетности по показателям, которая предусматривает проведение оценки общей суммы активов и источников их формирования, динамики их развития за период, структуры активов и пассивов предприятия;

- оценку финансовой устойчивости, которая определяется как способность предприятия выполнять свои долгосрочные обязательства и происходит путем оценки степени покрытия запасов и затрат собственными источниками;

- анализ ликвидности баланса;

- анализ деловой активности и платежеспособности предприятия;

- анализ оборачиваемости запасов, кредиторской и дебиторской задолженности.

Также в рамках оперативной диагностики анализируются показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия, в том числе различные показатели рентабельности, и осуществляется расчет показателей, характеризующих

производственно-хозяйственную деятельность предприятия: показатели использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов.

Однако каждый финансовый коэффициент, рассчитанный отдельно от других, не может дать полной картины финансового положения предприятия, также финансовые показатели носят относительный характер, то есть приобретают свою информативную и аналитическую ценность только после их сопоставления с аналогичными или нормативными показателями. Предлагаемые же в наиболее часто используемых зарубежных методиках оценки финансового состояния и диагностики банкротств нормативные показатели зачастую не соответствуют реальной ситуации в отечественной экономике. Базой для сравнения в такой ситуации могут стать соответствующие показатели, рассчитанные за предыдущие, удачные, с точки зрения руководства предприятия, годы, а также данные предприятий-конкурентов.

Кроме того, такое большое количество показателей достаточно трудно проанализировать и оценить, что затрудняет правильное диагностирование состояния предприятия.

Рассматривая предприятие как сложную, открытую, динамическую, адаптивную систему, проанализируем основные принципы диагностики состояния предприятий с позиции теории систем. Реструктуризация предприятия предполагает рассмотрение проблем, решить которые можно только на основе комплексной оценки различных по своей природе факторов, разнородных связей, внешних условий и т. д. Для такого рода задач в системном анализе выделяют раздел «теория эффективности», связанный с определением качества систем и процессов их реализующих [2].

Теория эффективности – научное направление, предметом изучения которого являются вопросы количественной оценки качества характеристик и эффективности функционирования сложных систем.

В общем случае оценка сложных систем может проводиться для различных целей. Во-первых, для оптимизации – выбора наилучшего алгоритма из нескольких, реализующих одну из целей функционирования системы. Во-вторых, для идентификации – определения системы, качество которой наиболее соответствует реальному объекту в заданных условиях. В-третьих, для принятия решений по управлению системой. Перечень частных целей и задач, требующих оценки систем можно продолжить.

Таким образом, состояние предприятия как системы может быть описано вектором $(x_1^{t_j}, x_2^{t_j}, x_3^{t_j}, \dots, x_m^{t_j})$, элементами которого являются параметры, описывающие состояние системы в момент времени t_j , например, чистая прибыль, рентабельность, финансовые коэффициенты. Состав параметров может быть определен путем экспертного опроса. В качестве экспертов будут выступать специалисты исследуемого предприятия, либо привлеченные консультанты. Для удобства проведения диагностики целесообразно свернуть полученный вектор, описывающий состояния системы, в скаляр (рассчитать интегральный показатель). Используя полученное значение интегрального показателя, можно диагностировать состояние предприятия, отнеся его к одной из групп (стабильно функционирующее предприятие, нестабильное предприятие, предприятие в кризисном состоянии).

Предлагаем следующую классификацию состояний предприятия:

- стабильное;
- нестабильное;
- кризисное (критическое).

Реструктуризация необходима для предприятий, входящих в каждую из этих групп.

Предлагается следующий алгоритм диагностики состояния предприятий:

1. Собрать статистический материал о предприятиях-банкротах, успешных предприятиях, растущих и стабильных.

2. Описать каждое вектором $(x_1^{t_j}, x_2^{t_j}, x_3^{t_j}, \dots, x_m^{t_j})$.

3. Рассчитать для каждого из них на основе полученного вектора интегральный показатель.

4. На основе интегральных показателей сформировать интервалы показателей, относящихся к предприятиям-банкротам, стабильным предприятиям, неустойчивым, растущим предприятиям.

5. Рассчитать интегральный показатель для анализируемого предприятия.

6. По значению интегрального показателя диагностировать состояние анализируемого предприятия.

По результатам диагностики состояния предприятия необходимо разработать цели проведения реструктуризации, соответствующие состоянию предприятия.

Проведение классификации состояний предприятия на «стабильное», «нестабильное» и «кризисное» необходимо, так как цели проведения реструктуризации при различных состояниях предприятия также будут различаться. Рассмотрим цели проведения реструктуризации для каждого из перечисленных состояний.

Для стабильного предприятия целью будет удержание достигнутых и завоевание новых конкурентных позиций.

Для нестабильных предприятий первоочередной целью будет стабилизация положения предприятия, затем удержание достигнутых и завоевание новых конкурентных позиций.

Для кризисных предприятий целью будет выведение предприятия из кризиса, затем стабилизация предприятия и завоевание новых конкурентных позиций.

Кроме того, при разработке мероприятий по реструктуризации должен учитываться этап жизненного цикла предприятия.

В учебнике «Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура» рассматривается понятие жизненного цикла предприятия, сходного с жизненным циклом продукции. Основное отличие предлагаемой кривой жизненного цикла предприятия состоит в том, что такая кривая строится не гипотетически, а на основании реальных данных о прибылях-убытках предприятия во времени. На рис. 2 отражена такая кривая с указанием целей проведения реструктуризации в зависимости от положения анализируемой точки на кривой жизненного цикла.

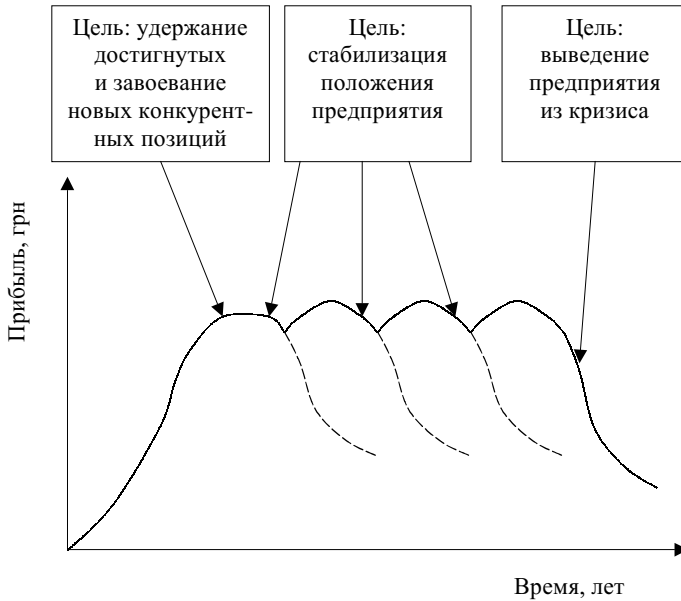


Рис. 2. Кривая жизненного цикла предприятия с указанием целей проведения реструктуризации в зависимости от этапа жизненного цикла предприятия

Таким образом, с позиций системного подхода состояние предприятия как системы может быть описано вектором $(x_1^{t_1}, x_2^{t_1}, x_3^{t_1}, \dots, x_m^{t_1})$, элементами которого являются параметры, описывающие состояние системы в момент времени t_1 , например, чистая прибыль, рентабельность, финансовые коэффициенты.

Диагностика состояния предприятия должна проводиться по интегральному показателю, позволяющему классифицировать состояние предприятия как стабильное, нестабильное или кризисное.

Для каждого из этих состояний предприятия необходима разработка комплекса мероприятий. Перечисленным состояниям предприятия соответствует система целей, разрабатываемая с учетом жизненного цикла предприятия. Для стабильного предприятия целью будет удержание достигнутых и завоевание новых конкурентных позиций, для нестабильного – стабилизация положения предприятия, затем удержание достигнутых и завоевание новых конкурентных позиций. Для кризисных предприятий целью будет выведение предприятия из кризиса, затем стабилизация предприятия и завоевание новых конкурентных позиций.

Список литературы

1. *Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебник* / Отв. ред. Г. А. Александров. – М.: Изд-во «БЕК», 2002. – 544 с.
2. *Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: Учеб. пособие* / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; Под ред. А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
3. *Белых Л. П. Реструктуризация предприятия: Учеб. пособие для вузов* / Л. П. Белых, М. А. Федотова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 399 с.
4. *Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: Справ. пособие* / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро / Под ред. И. И. Мазура. – М.: Высш. шк., 2000. – 587 с.: ил.
5. *Методика разработки планов реструктуризации государственных предприятий и организаций: разработано Агентством по вопросам предупреждения банкротств предприятий и организаций 02.06.97 № 73* [Электрон. ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступа: <http://www.rada.kiev.ua/cgi-bin/putfile.cgi>

Summary

Restructuring of an enterprise is one of efficient tools of anti-crisis management and considered to be particularly important for Ukrainian enterprises. The methods of carrying out diagnostics of the condition of an enterprise during its restructuring, a classification of the condition of

enterprises based on the results of the diagnostics have been offered. The goals of the enterprise with the consideration of its life cycle have been developed.

Резюме

Реструктуризація підприємства є ефективним інструментом анти-кризового управління, що є особливо актуальним для вітчизняних підприємств. У статті запропоновано методику проведення діагностики стану підприємства під час реструктуризації, класифікацію стану підприємств з урахуванням результатів діагностики та розроблено цілі підприємства з урахуванням життєвого циклу підприємства.

УДК 338.51

Е. Ф. Пелихов

ЭКОНОМИЧНОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕХНИКИ

Ключевые слова: конкурентоспособность, продукция, меры, государство, предприятие, качество, цена, соизмерение, критерии, оценка, экономичность.

Несмотря на определенные положительные сдвиги в экономике Украины, подтверждаемые высокими темпами роста валового внутреннего продукта в 2004 г., проблема повышения конкурентоспособности (КС) отечественных товаров продолжает быть актуальной. Выход на мировые рынки, вступление Украины в ВТО требуют определенных усилий в повышении КС товаров как со стороны государства, так и от товаропроизводителей. Государство методами государственного регулирования должно обеспечивать юридические, организационные и экономические условия роста КС, ведения внешнеэкономической деятельности.

Система мер по повышению конкурентоспособности продукции со стороны государства предопределяется совокупностью

проводимых ею политик – кредитной, амортизационной, налоговой, таможенной и др. (рис. 1). Для того чтобы выяснить, какие экономические рычаги управления уровнем КС есть у государства, вначале рассмотрим одну из основных концепций в оценке этого уровня. Она состоит в соизмерении цены и качества товара, а минимальное соотношение «цена/качество» является количественной мерой уровня конкурентоспособности [1, с. 102]. Минимум этого соотношения принимается в качестве критерия конкурентоспособности товара.



Рис. 1. Система мер, влияющих на конкурентоспособность товара

В качестве цены можно принять разные ее виды: отпускную, розничную, рыночную, цену потребления. А для того чтобы определить меру КС товара, необходимо уметь оценивать его качество. Качество продуктов питания, товаров народного потребления (за исключением сложнобытовой техники), как правило, определяется в виде балльной оценки – суммарной, среднеарифметической, средневзвешенной. Возможно применение экспертных балльных оценок непосредственно для соотношения «цена/качество». В отличие от этих видов товаров, качество промышленной продукции можно оценить не экспертными, а расчетно-аналитическими методами. При этом оценочный показатель технического уровня и качества продукции может иметь вид единичного или комплексного показателя. В качестве единичного – для машин, промышленного оборудования можно использовать такой важнейший показатель качества, как производительность, быстродействие, емкость памяти и др. Тогда оценочный показатель уровня КС «цена/качество» можно в зависимости от вида техники, располагаемой информации и требуемой точности оценки КС представить в виде модифицированных критериальных относительных показателей К:

$$K = Ц / П_{гр}; K = Ц / Q_{т.у}; K = Ц / P; K = ЦП / П_{гр}; K = ЦП / P,$$

где Ц – цена изделия;

ЦП – цена потребления техники;

$Q_{т.у}$ – комплексный показатель технического уровня и качества продукции;

$P_{гр}$ – главный единичный показатель качества машин и оборудования;

P – объем полезной работы, выполняемой машинами и оборудованием.

В приведенном перечне модифицированные относительные показатели уровня конкурентоспособности имеют размерность – гривня на единицу главного параметра (грн/кВт, грн/м; грн/шт. и др.). Комплексный показатель технического уровня и качества продукции $Q_{т.у}$ – величина безразмерная или измеряемая баллами,

соответственно этому относительный показатель уровня КС будет иметь размерность гривни или гривни на балл.

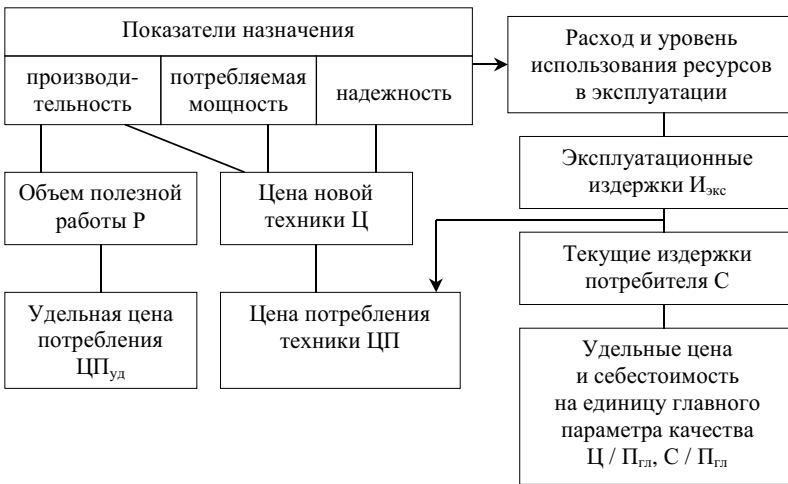
В качестве цены, если товар экспортируется и необходимо оценить его конкурентоспособность на внешних рынках, следует использовать внешнеторговую цену как сумму затрат покупателя с учетом транспортировки, всех видов выплачиваемых налогов, страховых и таможенных платежей.

На уровне предприятия достижение благоприятного соотношения между ценой и качеством продукции достигается принятием мер по повышению качества продукции и реализации режима экономии ресурсов (рис. 1). Достижение такого соотношения дает возможность предприятию вести экономически обоснованную ценовую политику. Такая политика должна учитывать конъюнктуру рынка, с одной стороны, и целевую установку предприятия на получение определенной массы и нормы прибыли на капитал – с другой. Надбавки к ценам на продукцию и скидки с цен на нее можно устанавливать с учетом значения критериального относительного показателя K , то есть цена корректируется в одну или другую сторону после сравнения уровня КС оцениваемой и конкурирующей с ней продукции.

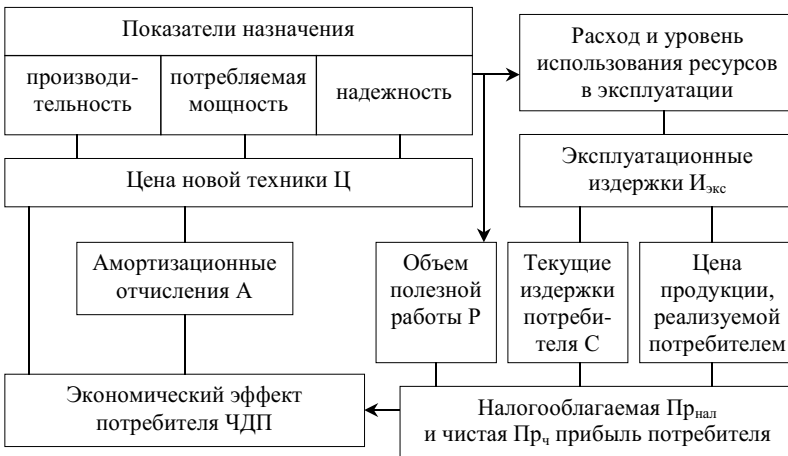
В работе известного русского маркетолога, ленинградского профессора Д. Баркана перечислены применяемые за рубежом условия успешной продажи товара: экономичность, надежность, модульность, комплексное улучшение качества и патентная чистота [2, с. 70]. Среди условий успешной продажи на первом месте не случайно поставлена экономичность товара. Таким свойством обладают средства производства и сложнобытовая техника. В крупных фирмах есть специальное подразделение, которое подробно анализирует экономичность и эффективность товаров, а мелкие фирмы прибегают к услугам консультантов. Ряд фирм, особенно автомобильных, ввели важную для покупателей услугу: комплекс консультаций и специально разработанные рекомендации по оптимальному использованию потребительских товаров с подробными расчетами экономической эффективности от применения техники. В отечественной

практике такой подход к продажам и сервису еще не развит. Содержание расчетно-аналитических работ не публикуется, так как относится к ноу-хау. Можно только прогнозировать, что аналогичная практика со временем появится в Украине, при этом необходимы определенные научные разработки и практические методики по определению и анализу двух важнейших свойств техники, которыми являются экономичность и эффективность [3]. Поэтому целью статьи является анализ системы мер, влияющих на КС товара, установление места показателя экономичности техники в этой системе и разработка методов оценки уровня КС техники по ее экономичности. Экономичность техники как свойство, проявляющееся в сферах ее производства и эксплуатации, является важнейшей характеристикой выгоды производства и использования новой техники. Экономичность техники предопределяет ее экономическую эффективность, но оба эти свойства могут быть как согласованными, так и противоречивыми. Другими словами, не всегда экономичная техника эффективна. Различия в системе показателей экономичности и экономической эффективности техники следуют из оценочных показателей этих двух свойств и алгоритмов их определения (рис. 2). На рис. 2а видно, что конечным расчетным показателем, измеряющим уровень экономичности для средств производства и сложнobyтовой техники, принята удельная, на единицу полезной работы, цена потребления. Удельную цену и себестоимость техники на единицу главного параметра качества можно применять для укрупненных, предварительных оценок уровня экономичности техники, так как они менее точно, по сравнению с ценой потребления, отражают затраты потребителя, связанные с покупкой и эксплуатацией техники.

Экономический эффект новой техники в сфере эксплуатации количественно измеряется значением чистого денежного потока. Его определение более трудоемко, чем цена потребления, так как необходимо учесть изменение амортизационных отчислений и чистой прибыли и, к тому же, располагать для этого соответствующей информацией (рис. 2б). В первом приближении



а)



б)

Рис. 2. Система показателей: а) экономичности; б) экономической эффективности новой техники в сфере эксплуатации

оценить конкурентоспособность техники можно путем расчета и сравнения показателей экономичности техники, то есть сравнивая цены машин, себестоимость выполняемой ими работы, удельной цены потребления. Проиллюстрируем это положение на следующем примере.

Определим уровень конкурентоспособности двух сравниваемых вариантов техники по критерию ее экономичности, если известны технико-экономические показатели по сравниваемым вариантам (табл. 1). Расчетный период принять равным $T = 7$ лет.

Таблица 1

Исходные данные для расчета показателя экономичности

Показатели и единицы измерения	Вариант	
	1	2
Цена техники Ц, тыс. грн	5,0	9,0
Часовая производительность $P_{\text{час}}$, шт./ч	20	30
Эффективный фонд рабочего времени Ф, ч/год	1 300	1 700
Годовые эксплуатационные издержки И, тыс. грн	2,5	3,0

Предварительный анализ исходных данных показывает, что производительность и надежность второго варианта выше, чем первого, но он стоит дороже и его эксплуатация требует больших текущих расходов. Более качественная техника (2-й вариант) требует больших затрат и необходимо оценить, насколько это оправдано. Поскольку производительность техники различна, в качестве критерия экономичности выбираем удельную цену потребления (грн/шт.).

Предварительный анализ исходных данных показывает, что производительность и надежность второго варианта выше, чем первого, но он стоит дороже и его эксплуатация требует больших текущих расходов. Более качественная техника (2-й вариант) требует больших затрат и необходимо оценить, насколько это оправдано. Поскольку производительность техники различна, в качестве критерия экономичности выбираем удельную цену потребления (грн/шт.).

Цена потребления по сравнимым вариантам техники:

$$\text{ЦП}_1 = \text{Ц}_1 + \text{И}_1 \cdot \text{T} = 5 + 2,5 \cdot 7 = 22,5 \text{ тыс. грн}$$

$$\text{ЦП}_2 = \text{Ц}_2 + \text{И}_2 \cdot \text{T} = 9 + 3 \cdot 7 = 30 \text{ тыс. грн}$$

Объем полезной работы, выполняемый обеими машинами за расчетный период:

$$\text{P}_1 = \text{П}_{\text{час1}} \cdot \Phi_1 \cdot \text{T} = 20 \cdot 1300 \cdot 7 = 182\,000 \text{ шт.}$$

$$\text{P}_2 = \text{П}_{\text{час2}} \cdot \Phi_1 \cdot \text{T} = 30 \cdot 1700 \cdot 7 = 357\,000 \text{ шт.}$$

Удельные цены потребления по сравнимым вариантам техники:

$$\text{ЦП}_{\text{уд1}} = \text{ЦП}_1 / \text{P}_1 = 22500 / 182000 = 0,124 \text{ грн/шт.}$$

$$\text{ЦП}_{\text{уд2}} = \text{ЦП}_2 / \text{P}_2 = 30000 / 357000 = 0,084 \text{ грн/шт.}$$

Уровень экономичности Θ оцениваемой техники (2-й вариант) можно определить относительными показателями, применяя различные виды цен:

$$\text{– по цене продажи } \Theta = \text{Ц}_2 / \text{Ц}_1 = 9 / 5 = 1,8;$$

$$\text{– по цене потребления } \Theta = \text{ЦП}_2 / \text{ЦП}_1 = 30 / 22,5 = 1,373;$$

$$\text{– по удельной цене потребления } \Theta = \text{ЦП}_{\text{уд2}} / \text{ЦП}_{\text{уд1}} = 0,084 / 0,124 = 0,68.$$

По полученным расчетным значениям уровня экономичности видим, что по цене продажи и цене потребления оцениваемый вариант техники менее экономичен, однако учет возросшей производительности техники и расчет уровня экономичности по удельной цене потребления свидетельствует, что оцениваемый вариант превосходит базовый и является более конкурентоспособным по критерию экономичности.

Список литературы

1. Дихтль Е. Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген. – М.: Высш. шк., 1995. – 225 с.
2. Баркан Д. И. Маркетинг для всех / Д. И. Баркан. – Л.: Ред.-изд. центр «Культ-информ пресс», 1991. – 256 с.

3. Пелихов Е. Ф. Экономичность и экономическая эффективность техники: общее и различия / Е. Ф. Пелихов // Учен. зап. Харьк. гуманитар. ин-та «Нар. укр. акад.». Т. 5. – Х: Око, 1999. – С. 333–340.

Summary

External factors of influence on product competitiveness rate as key factors of its state regulation as well as enterprise internal ways of rate development such as products quality increase, propitious ratio between price and quality have been considered. Economy criteria and their application to machinery competitiveness rate estimation have been suggested.

Резюме

Розглянуто зовнішні чинники впливу на рівень конкурентоспроможності продукції як важелі державного регулювання ним, а також внутрішні для підприємства шляхи підвищення рівня: зростання якості продукції, сприятливе співвідношення «ціна/якість». Запропоновано критерії економічності і їх використання для оцінки рівня конкурентоспроможності техніки.

УДК 658.155

О. Є. Басманова

КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ключові слова: вагові коефіцієнти, доступність інформації, конкурентоспроможність підприємства, методи оцінки, об'єктивність інформації, чистий грошовий потік.

Існує досить велика кількість різноманітних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності (КС) підприємства, частина з них прийнята, частина – критикується. Актуальним є узагальнення недоліків існуючих підходів і формування концепції, яка синтезує попередні дослідження, з метою удосконалення методів оцінки рівня КС.

Викладені у статті ідеї найбільшою мірою спираються на дослідження в галузі КС підприємства таких авторів, як Зулькарнаєв, Льясова, Кротков, Млоток, Щиборщ [3; 4; 5; 7]. Узагальнення матеріалу дозволяє визначити ще нерозв'язані питання.

Мета статті – запропонувати концепцію оцінки КС підприємства, яка б давала максимально об'єктивні і практично значущі результати.

Сьогодні ще не склалася загальноновизнана методика оцінки КС підприємства, однак серед пропонованих у літературі підходів можна виділити п'ять основних груп методів, які умовно можна назвати так:

- 1) опис конкурентної боротьби;
- 2) узагальнення думок експертів;
- 3) оцінка КС підприємства за КС товаром;
- 4) розрахунок інтегрального коефіцієнту за фінансовими і техніко-економічними показниками;
- 5) аналіз прибутку і грошових потоків [1].

Детальний розгляд цих груп методів показав, що методи групи 1 дають опис ситуації, а не кількісний результат, тому їх застосування обмежується етапом попередніх досліджень. Методи груп 2 і 3 є найменш достовірними. Найбільш детально розроблені методи групи 4. Перспективним є напрям, указаний у методах групи 5.

Для формування концепції оцінки КС підприємства необхідна не лише систематизація основних методів, описаних у літературі. Окремого розгляду потребують такі суттєві характеристики методів оцінки, як об'єктивність і доступність інформації, застосування вагових коефіцієнтів і їх обґрунтованість, урахування КС товару і динаміки всіх чинників КС, а також вигляд результату оцінки. Їх розгляд наведено нижче.

Спостерігається позитивна тенденція більш широкого використання кількісної інформації, ніж балових оцінок споживачів, експертів або співробітників. Стосовно доступності інформації, то будь-який більш-менш достовірний аналіз не може бути

проведений без внутрішньої інформації про підприємство, особливо якщо розглядати фінансову звітність як умовно публічну, бо далеко не всі підприємства оприлюднюють її. У зв'язку з цим особливу увагу треба звернути на підходи до аналізу, коли результати оцінки КС підприємства порівнюються з показниками цього ж підприємства, але за попередні періоди [4; 5]. Це дозволяє проводити глибокий аналіз КС за виключно внутрішніми даними, не намагаючись отримати аналогічну інформацію про конкурентні підприємства.

Суттєвою проблемою також є використання вагових коефіцієнтів у моделях, де функція виражається сумою чинників. Відомо, що незважена сума чинників не враховує, що вони відрізняються силою свого впливу на результат. Як альтернативу автори пропонують використовувати вагові коефіцієнти, які визначаються експертним шляхом або задаються в моделі заздалегідь. Не можна заперечувати, що застосування експертних оцінок значно спрощує оцінку рівня КС, але й водночас знижує імовірність результатів. Суб'єктивізм оцінки можна зменшити, якщо розрахувати вагові коефіцієнти аналітичним методом. Приклад таких розрахунків шляхом розв'язання системи рівнянь наводиться в роботі Зулькарнаєва та Ільясової [3], які пропонують модель залежності частки ринку і її динаміки від КС його окремих чинників. Незважаючи на певні недоліки цієї моделі оцінки рівня КС підприємства, її розробку можна розглядати як пошук шляхів підвищення об'єктивності результату й відходу від суб'єктивних експертних оцінок.

Рівень КС товару часто враховується при визначенні рівня КС підприємства [4; 5]. Причому в методах групи 3 КС товару і КС підприємства ототожнюються [5]. Проблема взаємозв'язку КС товару і підприємства широко обговорюється в літературі, наводяться аргументи щодо зв'язку між цими показниками, і навіть ті автори, які не використовують при оцінці КС підприємства характеристики товару, не заперечують вплив останнього на рівень КС підприємства. Вивчаючи співвідношення між КС підприємства і КС товару, з позиції маркетингу можна

констатувати: КС товару визначається на ринку споживачами. Але споживач, купуючи товар, одночасно підтверджує КС і самого товару, його ціни, споживчих якостей, і підприємства-виробника, бо на вибір товару впливає, наприклад, імідж торгової марки. Крім того, характеристики товару, які роблять його привабливим для споживачів (якість) і для виробника (низькі витрати), формуються саме на підприємстві завдяки ефективному управлінню і організації виробництва. Зв'язок між КС товару і підприємства може бути простежений і через такий фінансовий показник, як грошовий потік. Саме реалізація продукції приносить виробничому підприємству кошти на поточний рахунок і можливість покрити витрати, тобто отримати прибуток. Таким чином, чим більш конкурентоспроможна продукція, тим швидше, за більшими цінами, у більшому обсязі вона може бути реалізована на ринку, що збільшить грошовий потік за період і підвищить показники ефективності діяльності підприємства.

Рівень КС – динамічна характеристика підприємства, яка змінюється в часі. Рівень КС може бути оцінений як зріз ситуації і з урахуванням змін чинників залежно від того, чи враховано в оціночній моделі чинник динаміки показників. У першому випадку показник рівня КС матиме поточний характер, у другому – динамічний. Існуючі методи оцінки рівня КС підприємства рідко враховують динаміку показників. Однак є приклади використання ретроспективних даних про зміну частки ринку, обсягів продаж, фінансово-економічних показників [3; 7] або прогнозів майбутніх грошових потоків [4]. Оцінки з урахуванням динаміки показників можна вважати більш достовірними, бо результати діяльності підприємства лише в одному році не завжди адекватно характеризують підприємство.

Така характеристика, як вигляд результату оцінки, має розглядатися, перш за все, з позицій економічного змісту узагальнюючого показника і легкості його інтерпретації. Треба зазначити, що всі графічні методи (матриці, радари та ін.), таблиці, рейтинги значно полегшують сприйняття інформації, але не можуть додати

оцінці об'єктивності, якщо інформація збиралася, наприклад, шляхом опитування експертів. Серед коефіцієнтів і показників як неграфічних методів оцінки рівня КС підприємства перевага має віддаватися показникам, тому що коефіцієнти не мають розмірності і не дають можливості оцінити рівень КС підприємства у вартісному вимірі. Крім того, коефіцієнти є відносними показниками і можуть викривляти ситуацію. Наприклад, при відносних оцінках підприємство, що функціонує неефективно, може бути конкурентоспроможним за рахунок того, що його конкуренти працюють ще більш неефективно.

Виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що:

1) графічне і табличне зображення інформації може використовуватися на етапі її збору та узагальнення, при поданні готових результатів, але не як самостійний метод оцінки КС підприємства;

2) КС товару і підприємства має розглядатися в комплексі, тому що вони тісно пов'язані, і не завжди можливо виділити характеристики, які відносяться тільки до товару або тільки до підприємства;

3) проблема дефіциту інформації може бути розв'язана шляхом аналізу показників одного підприємства за кілька періодів; одночасно це дозволить врахувати динаміку результатів його діяльності;

4) зменшення частки суб'єктивізму при оцінці рівня КС підприємства може відбуватися за рахунок використання для аналізу об'єктивної (кількісної) інформації, аналітичного розрахунку вагових коефіцієнтів або обчислення не зведених коефіцієнтів, а показників.

Для того щоб врахувати зроблені висновки, можна запропонувати таку концепцію оцінки КС підприємства.

Перш за все оцінка КС підприємства підрозділяється на три рівні: «нульовий», «перший», «другий». «Нульовий» рівень оцінки передбачає попередній аналіз галузі, виявлення основних конкурентів, вивчення особливостей конкурентної боротьби на основі загальнодоступної інформації. Для цього рівня доцільно використовувати методи групи 1. На «першому» рівні оцінки

проводиться порівняння підприємства з конкурентами з використанням загальнодоступної, хоча б формально, інформації з фінансових звітів підприємств. Оцінка рівня КС підприємства проводиться за допомогою методів групи 4. Імовірно, такі методи є прийнятними для експрес-аналізу інвесторами галузі або підприємством своїх конкурентів, коли є потреба в оперативному аналізі і ранжируванні групи підприємств. Під час аналізу «другого» рівня розглядається лише досліджуване підприємство, за винятком випадків, коли аналітик має детальну управлінську інформацію про конкурента (конкурентів). На цьому рівні застосовуються методи групи 5.

Описані три рівні аналізу можуть доповнювати один одного або використовуватися попарно. Важливо підкреслити, що аналіз «нульового» рівня є фактично обов'язковим, тому що інформація для нього завжди є, а результати допоможуть визначити програму подальшого аналізу та інтерпретувати результати.

Підходи до аналізу «нульового» та «першого» рівнів, тобто опис конкурентної ситуації в галузі і розрахунок інтегрального коефіцієнту конкурентоспроможності, досить детально описані в літературі, хоча й можуть удосконалюватися. Новим серед запропонованих є аналіз «другого» рівня, тому зупинимося на ньому більш детально.

Припущення про доцільність оцінки КС підприємства на основі показників прибутку і грошового потоку спирається на те, що прибуток є підсумковим показником діяльності підприємства. Прибуток є метою підприємства і мірилом ефективності його роботи, а в довгостроковому періоді, з урахуванням чинника часу, прибуток виступає основною складовою частиною грошового потоку (ГП) і в підсумку – чистого грошового потоку (ЧГП). Показник ЧГП вважається універсальним показником ефективності, що враховує чинник часу. Крім того, ЧГП дозволяє оцінювати КС підприємства і товару в комплексі: більш конкурентоспроможна продукція реалізується на ринку на кращих для виробника умовах, і це формує більший грошовий потік, що, у свою чергу, підвищує КС підприємства в цілому.

Аналіз публікацій свідчить про те, що гіпотеза про можливість використання прибутку і чистого грошового потоку при оцінці КС підприємства має сенс: багато авторів тісно пов'язують показник КС підприємства (у т. ч. КС продукції) і прибуток підприємства.

У методиці оцінки КС, запропонованій у роботі В. Захарченко [2], указується, що про перспективу підвищення КС підприємства можна міркувати за показником норми прибутку чи відношенню величини прибутку до суми витрат, причому оцінка будується на порівнянні норми прибутку досліджуваних підприємств зі середньогалузевими нормами. На думку автора, прибуток свідчить про наявність резервів підвищення КС підприємства, тому що дозволяє знизити ціну на реалізовану продукцію з одночасним збільшенням обсягу продажів, підвищуючи, таким чином, абсолютний прибуток. Цей резерв також дозволяє підвищити рівень якості продукції за рахунок підвищення її собівартості без підвищення ціни, фінансувати інноваційні заходи в межах, що скорочують норму прибутку до середнього рівня серед конкурентів (чи по галузі), тим самим обійти конкурентів на ринку і підвищити абсолютний прибуток. Подібна ж думка звучить у роботі Млоток [5]: «Функція конкурентної переваги – забезпечення доходів, що перевищують середньогалузевий рівень, а також завоювання міцних позицій на ринку». Звертаючись до питання прибутку, вищезгадані автори підкреслюють загальновідомий факт, що прибуток на одиницю виробу може бути збільшений за рахунок зниження витрат чи за рахунок підвищення ціни. При розрахунку прибутку на обсяг реалізації чинником її зростання, крім перелічених, є підвищення обсягів продажів.

Критерій ГП, ЧГП розглядаються у зв'язку із проблемою оцінки КС значно рідше, ніж прибуток. Однак, у роботі Фасх'єва [6] відзначається, що під КС виробника розуміється його здатність вести ефективну виробничо-збутову діяльність і тим самим протистояти конкурентам. Критерієм ефективності цієї діяльності може служити прибуток чи інші комерційні показники типу чистої поточної вартості.

У цьому відношенні також важливо відзначити дослідження проблеми КС підприємства, у якому КС на стратегічному рівні розуміється як інвестиційна привабливість, що залежить від вартості бізнесу і може бути оцінена, серед інших методів, і методом дисконтування грошового потоку. Це ще раз підтверджує обґрунтованість гіпотези про можливість використання показника ЧГП як критерію КС підприємства [4].

На основі вищевикладеного виявляється, що використання ЧГП для оцінки рівня КС підприємства є перспективним через те, що цей показник, по-перше, має чіткий і зрозумілий економічний зміст, по-друге, може бути змодельований для окремого підприємства з прийнятним ступенем імовірності. Це відрізняє його, наприклад, від частки ринку (якщо саме її розглядати як показник КС підприємства), на яку впливають зовнішні чинники і безліч внутрішніх на підприємствах, що формують ринок. Крім того, ще одним аргументом за використання ЧГП як показника рівня КС підприємства є той факт, що КС підприємства для його власника – це не тільки і не стільки першість у порівнянні з іншими, а прибуток, причому достатньо великий і достатньо тривалий у часі.

Список літератури

1. *Басманова О. Є.* Систематизація і порівняльний аналіз основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства / О. Є. Басманова // Вісник НТУ «ХП». – Х., 2004. – № 10: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – С. 48–54.
2. *Захарченко В. И.* Конкурентоспособность станкостроительной продукции / В. И. Захарченко // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 6. – С. 39–45.
3. *Зулькарнаев И. У.* Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И. У. Зулькарнаев, Л. Р. Ильсова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 24–29.
4. *Кротков А. М.* Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии оценки / А. М. Кротков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 32–36.

5. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. [Электрон. ресурс] / Е. Млоток // Энциклопедия маркетинга. – СПб., [2004]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m3/index.htm>.

6. Фасхиев Х. Оценка конкурентоспособности новой техники / Х. Фасхиев // Маркетинг. – 1998. – № 6. – С. 25–35.

7. Щиборщ К. В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и региона / К. В. Щиборщ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 5. – С. 21–29.

Summary

The most important characteristics of methods of enterprise competitiveness rate estimation have been considered and the conclusions have been made up. It is defined, that the NPV (net present value) may be used for the evaluation of enterprise competitiveness rate. The concept of a three-level evaluation of enterprise competitiveness rate with usage of the information with different degree of availability has been offered: the analysis of the available information about the field, calculation of the coefficients system on the financial reports data, the analysis of detailed information on the enterprise under study.

Резюме

У роботі розглянуто найбільш суттєві характеристики методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства і зроблено висновки. Визначено, що ЧГП (чистий грошовий потік) може використовуватися для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано концепцію трирівневої оцінки з використанням різної за ступенем доступності інформації: аналіз загальнодоступної інформації про галузь, розрахунок для конкурентів системи коефіцієнтів з даними фінансової звітності, аналіз детальної управлінської інформації про досліджуване підприємство.

УДК 336.531.2(477)

Г. В. Строкович

АЛГОРИТМ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові слова: алгоритм, стратегія, місія, інвестиційна діяльність.

В умовах ринкової економіки особливого значення набуває проблема формування інвестиційної політики підприємства як одна з вагомих складових комплексу напрямків його розвитку. Це обумовлено в першу чергу загальною політикою підприємства, менталітетом його керівництва, а також наявністю досить великої кількості джерел залучення інвестиційних ресурсів і умов їх використання.

Проблема формування інвестиційної політики підприємства розглядається з позиції кейсіанської теорії, теорії економіки пропозиції і монетаризму [1; 2], у яких визначено основні макрота мікроекономічні чинники, що впливають на ефективність діяльності підприємства, а також основні джерела його фінансування. За думкою І. А. Бланка, інвестиційна політика формується виходячи з аналізу інвестиційної діяльності підприємства у попередньому періоді, дослідженні та врахуванні умов зовнішньої кон'юнктури інвестиційного ринку, цілей розвитку підприємства, обраної політики формування інвестиційних ресурсів та її відповідності цілям вкладання капіталу з урахуванням фактора ризику тощо [4].

Разом з тим залишається нерозв'язаною проблема формування алгоритму здійснення інвестиційної діяльності, виходячи з місії підприємства і менталітету його керівництва.

Залежно від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство, форми власності, фінансово-економічного становища, рівня значущості в галузі і регіоні, місії на відповідному ринку

і загальної стратегії розвитку можливе формування його адекватної інвестиційної політики.

Враховуючи місію підприємства і менталітет керівництва, можна класифікувати інвестиційну політику як:

– консервативну, тобто спрямовану на забезпечення виживання підприємства або збереження позиції на відповідному товарному ринку (невисокий рівень прибутковості при мінімальному ризику);

– нейтральну, тобто спрямовану на завоювання підприємством певної частки ринку (середній рівень прибутковості при середньому рівні ризику);

– агресивну, тобто спрямовану на максимізацію прибутковості від здійснення інвестиційної діяльності (високий рівень прибутковості при високому рівні ризику).

Конкретизується інвестиційна політика підприємства у вигляді відповідної стратегії. Причому загальна інвестиційна стратегія підприємства розпадається на безліч окремих інвестиційних стратегій, що реалізуються відносно різних проектів реального чи портфельного інвестування. Існує безліч різних інвестиційних стратегій, однак усі їх можна розбити на чотири категорії:

– стратегії припинення інвестування і реінвестування, застосовувані у випадку недоцільності подальших інвестиційних вкладень;

– стратегії виживання, націлені на збереження існуючих позицій на відповідному товарному ринку;

– поліпшуючі стратегії, що дозволяють підприємству підвищити свою конкурентоздатність;

– стратегії лідерства, що дозволяють підприємству посісти домінуюче положення в галузі.

Слід зазначити, що інвестиційна політика підприємства не є незмінною його доктриною. Вона постійно трансформується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Тому одним із принципів формування інвестиційної політики є адаптивність.

Під адаптивністю в даному випадку варто розуміти здатність осіб, які приймають рішення, змінювати методи і засоби реалізації

існуючої інвестиційної політики. Однак зміни, що стосуються перегляду самої суті інвестиційної політики, свідчать не про її адаптацію до нових умов, а про формування абсолютно нової концепції.

Також немаловажне значення у процесі формування інвестиційної політики підприємства має принцип сканування, тобто постійного відстеження параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Принцип погодженості вказує на відповідність виробленої інвестиційної політики існуючій стратегії розвитку підприємства.

Принцип реалізованості характеризує можливість підприємства забезпечити реалізацію інвестиційної стратегії власними, позиковими чи притягнутими ресурсами в необхідному обсязі й у визначений час.

Принцип забезпечення керованості інвестиційних процесів ґрунтується на обмеженості інвестиційної діяльності відповідно до можливостей її здійснення в межах існуючого кадрового потенціалу.

Принцип забезпечення диверсифікованості реалізується шляхом інвестування ресурсів у різні напрямки діяльності підприємства.

Принцип використання ефекту синергізму ґрунтується на використанні доходу, отриманого від одних інвестиційних вкладень на інвестування інших об'єктів інвестування.

Принцип антикризового керування заснований на виробленні нестандартних управлінських рішень у разі виникнення непередбачених чинників, що негативно впливають на інвестиційну діяльність підприємства.

Процес розробки і формування інвестиційної політики відноситься до стратегічного рівня керування, що характеризується довгостроковістю прийнятих рішень. Разом з тим реалізується інвестиційна політика підприємства як на тактичному, так і на оперативному рівнях управління шляхом конкретизації поставлених цілей і завдань, їх досягненні і виконанні, контролі.

На рисунку 1 представлено алгоритм здійснення інвестиційної діяльності, виходячи з аналізу місії й існуючої стратегії розвитку

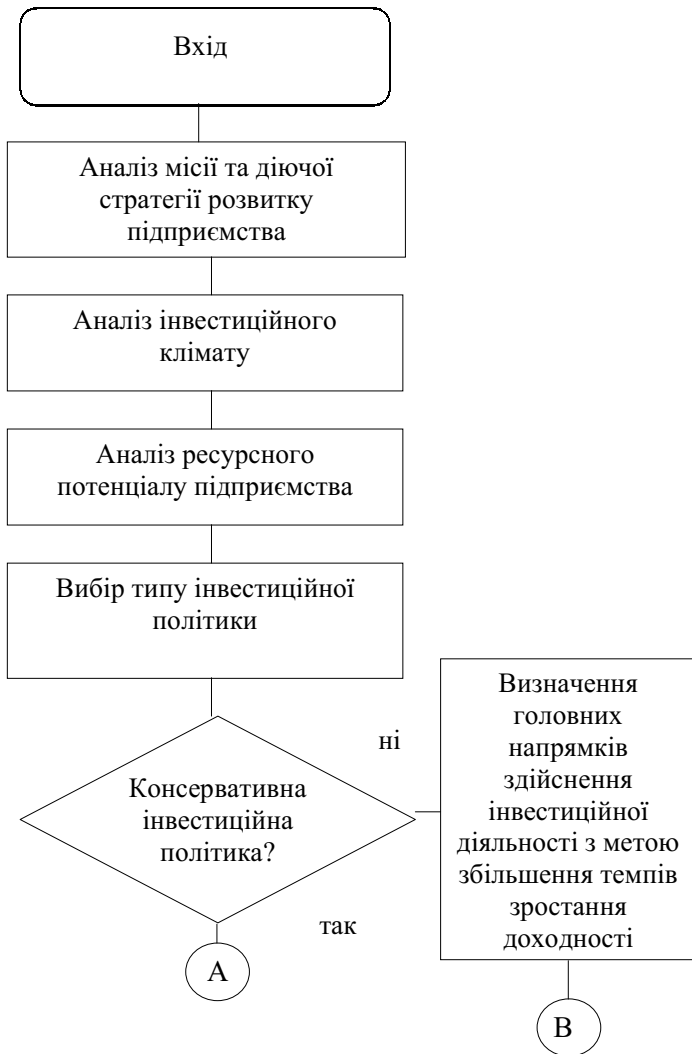
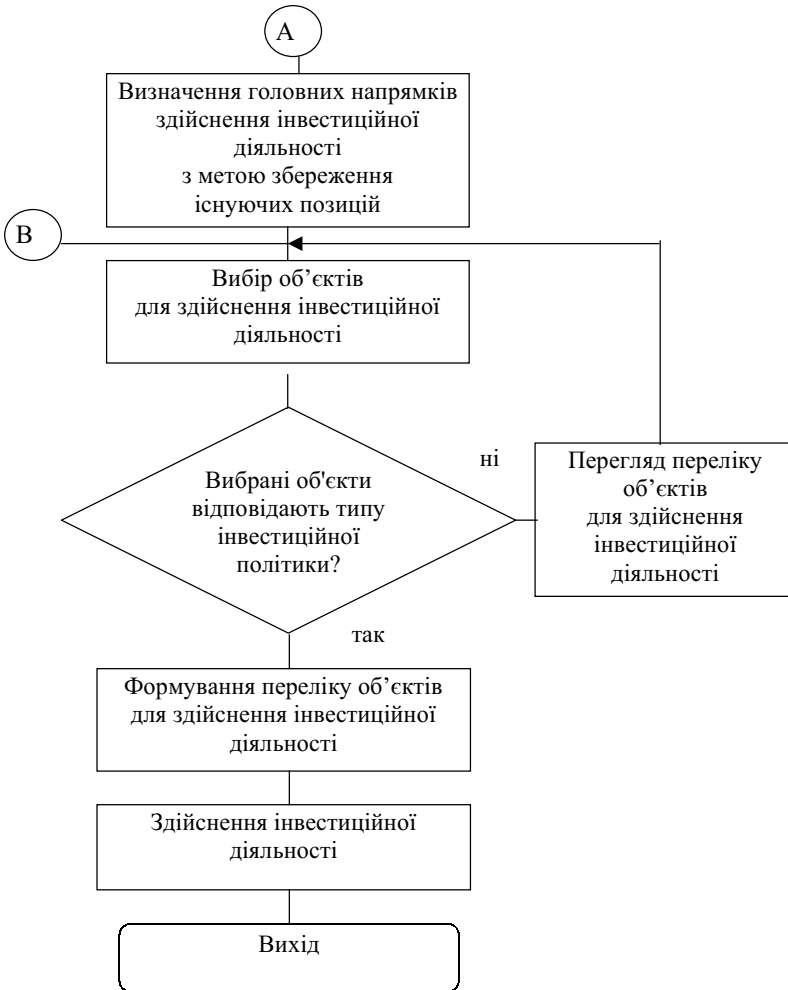


Рис. 1. Алгоритм здійснення інвестиційної діяльності



Продовження рис. 1.

підприємства, інвестиційного клімату і ресурсного потенціалу господарського суб'єкта.

Таким чином, запропонований алгоритм дозволить сформулювати перелік об'єктів для здійснення інвестиційної діяльності і вибрати адекватну політику їх інвестування.

Список літератури

1. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: ИТЕМ, 1995. – 448 с.
2. *Бланк И. А.* Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр: Эльга, 2000. – 651 с.
3. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. Т. 2 / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр: Эльга, 2004. – 624 с.
4. *Пересада А. А.* Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

Summary

The list of initial parameters for the forming of investment policy, its classification and principles of forming have been presented. The algorithm of the realization of the investment activities has been developed.

Резюме

У статті наведено перелік вихідних параметрів для формування інвестиційної політики, її класифікацію та принципи формування. Розроблено алгоритм здійснення інвестиційної діяльності.

УДК 332.02:330.15(477)

Л. И. Комир

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Ключевые слова: природопользование, государственное регулирование, природные ресурсы, эколого-экономическая оценка, экологические платежи.

Проблемы загрязнения и деградации окружающей среды в современном мире становятся все острее и ощутимее. Экологическая система ускоренными темпами утрачивает воспроизводственные возможности, ухудшая свои качественные параметры. Это в значительной мере подрывает фундаментальную природную основу здорового существования и безопасного развития человеческой цивилизации. И если в зарубежной практике уже применяются действенные регуляторы природопользования, то для Украины отсутствие таких может стать препятствием стабильного социально-экономического развития.

Окружающая среда в целом и природные ресурсы в частности являются стратегической составляющей национальной безопасности. Кроме того, природопользование является той сферой жизнедеятельности человека, где рыночные механизмы не являются единственно возможным регулятором. В условиях формирования рыночных отношений методы государственного регулирования природопользования являются актуальными для Украины.

Исследованию взаимоотношений в системе «окружающая среда – производство» и различным аспектам их регулирования (правового, экономико-теоретического, налогового и т. д.) посвящены работы О. Веклич, Е. Петрик, В. Трегобчука и др. [1; 2; 5].

Целью данной статьи является обобщение основных проблем повышения эффективности применяемых методов государственного регулирования отечественного природопользования.

Во-первых, сдерживающим фактором эффективного использования природных ресурсов Украины является упрощенный порядок начисления за это платы, который не учитывает эколого-экономической оценки отдельных компонентов.

Отечественная система экологических платежей представлена рентными платежами, платой за землю, сбором за геологоразведку, платежами за специальное использование природных ресурсов и экологическим налогом (сбором за загрязнение окружающей природной среды). К общегосударственным платежам за специальное использование природных ресурсов

относится плата за использование недр, лесных ресурсов, водопользование.

Однако в настоящее время в Украине эффективность экологических платежей достаточно низка. Взимание экологических платежей носит ярко выраженный фискальный характер и направлено преимущественно на пополнение бюджетных средств, по сути, за счет эксплуатации и загрязнения окружающей среды. Этот факт усугубляется тем, что финансирование природоохранных мероприятий осуществляется по остаточному принципу.

Распределение экологических платежей также требует некоторых изменений. Более целесообразным, на наш взгляд, будет направлять поступление от платежей за право пользования природными ресурсами в большей степени на местный уровень. Расходовать их предполагается на осуществление мер по охране природы, улучшение расширенного воспроизводства природных ресурсов и повышение их качества, на нужды социально-экономического развития соответствующих территорий.

Кроме того, отсутствует учет взаимозависимости возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов, то есть системный подход к природной среде и полифункциональности природных ресурсов в природе и в экономической деятельности человека.

Методологически плата за природные ресурсы не носит в достаточной мере природоохранного, а тем более природовоспроизводящего характера, не стимулирует совершенствование технологических процессов в соответствии с законами функционирования и воспроизводства природной среды. Это же касается и вопросов распределения и использования средств от платежей за природные ресурсы.

Для того чтобы плата за специальное использование природных ресурсов стала влиятельным экономическим инструментом экологической политики, необходимо:

– расширить сеть подготовки квалифицированных специалистов по экономической оценке природных ресурсов;

- обеспечить научное обоснование платы за специальное использование природных ресурсов;
- создать организационные структуры, обеспечивающие взимание платы за специальное использование природных ресурсов.

С учетом эколого-экономической ситуации в Украине, опыта организации природоохранной деятельности и условий хозяйствования, складывающихся при переходе к рынку, приоритетным направлением формирования действенной экологической политики следует считать снижение размера установленных платежей для предприятия в случае сокращения потребления природных ресурсов, а также уменьшения сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду. Величина этой льготы будет соответствовать сумме, затраченной предприятием на внедрение экологически безопасных технологий, безотходных циклов, нетрадиционных видов энергии, при использовании вторичных ресурсов и переработке отходов, применении современных систем газо- и гидроочисток и осуществлении иных эффективных мер по охране окружающей среды.

Во-вторых, совершенствование нормативно-правовой базы в области охраны окружающей среды позволит согласовать удовлетворение экономических и экологических потребностей общества.

Экономические механизмы природопользования и охраны окружающей среды в Украине должны регулироваться действующим экологическим законодательством. Его основу составляют Законы Украины: «Об охране окружающей природной среды», «О плате за землю», «Об отходах».

Однако проведенный анализ обнаруживает противоречия между экономическими разделами статей законов Украины, которые регламентируют функционирование системы правоотношений в сфере природопользования, и законодательными актами, регулирующими налогообложение в Украине [1].

Устранение этих противоречий и усиление государственного регулирования природоохранной деятельности позволит обеспечить экологическую безопасность экономического развития.

Известно, что антропогенное влияние на окружающую среду характеризуется трансграничностью. Это означает, что вредные вещества (экстерналии), выбрасываемые в атмосферу как результат того или иного вида производственной деятельности общества, не различают административных границ и могут перемещаться из одного государства в другое. В связи с этим возникает необходимость согласованных международных правовых действий в области охраны окружающей среды – создания международного экологического права.

В настоящее время действует свыше 1 600 многосторонних глобальных и региональных международных договоров, соглашений, конвенций и свыше 3 000 двусторонних договоров, полностью или частично посвященных охране окружающей и природной среды и регулированию использования природных ресурсов.

Однако Украина предпринимает только первые шаги в направлении правового регулирования природопользования в общемировом контексте.

В-третьих, отсутствие систематизированной экологической отчетности является препятствием для создания государственного мониторинга окружающей среды.

Мониторинг окружающей среды представляет собой подсистему мониторинга эффективности природоохранной политики, с помощью которой осуществляются оценки сложившейся экологической ситуации и прогнозы ее изменения. При этом обследуются технологические процессы, воздействующие на ее состояние, формируются новые технологии – более совершенные с точки зрения природопользования.

Хозяйствующие субъекты в Украине, в соответствии с действующим законодательством, составляют и подают в органы статистики разрозненные формы отчетности:

- Отчет о текущих расходах на охрану природы, об экологических платежах и плате за природные ресурсы;
- Отчет об образовании, использовании и обезвреживании токсичных отходов;
- Отчет об автотранспорте;

- Отчет об охране атмосферного воздуха;
- Отчет об использовании воды;
- Отчет об остатках, поступлениях и расходах топлива и использовании отработанных нефтепродуктов;
- Отчет о результатах использования топлива, тепло- и электроэнергии;
- Отчет об образовании, использовании и поставке вторичного сырья и отходов производства;
- Расчет сбора за загрязнение окружающей природной среды;
- Расчет сбора за ухудшение качества природных ресурсов;
- Расчет сбора за специальное использование природных ресурсов.

Следует отметить, что перечисленные документы не предоставляются другим внешним пользователям информации.

Подтверждением актуальности введения обязательности предоставления экологических отчетов предприятиями Украины в составе годовой отчетности является доклад «Отчетность компаний о природоохранной деятельности», опубликованный еще в 1994 году в пределах программы ООН.

Во Всемирной Хартии Природы, принятой в 1982 г., отмечается, что экологическую информацию следует соответствующим образом и своевременно доводить до сведения общественности, чтобы она могла эффективно высказывать свое мнение и участвовать в принятии решений.

Таким образом, повышение эффективности природоохранных мероприятий в Украине возможно только лишь на основе одновременного осуществления ряда мероприятий: методологического совершенствования платы за использование природных ресурсов, урегулирования экологического законодательства и создания системы экологического мониторинга на государственном уровне.

Список литературы

1. Веклич О. Удосконалення системи екологічного оподаткування / О. Веклич // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 3–10.

2. *Петрик Е.* Проблемы развития и осуществления экологического аудита в Украине / Е. Петрик // Вестн. налог. службы Украины. – 2004. – № 16. – С. 61–64.

3. *Синякевич И.* Экономические инструменты экополитики: теория и практика / И. Синякевич // Экономика Украины. – 1999. – № 10. – С. 78–83.

4. *Толковый словарь экологических терминов: Учеб. пособие / Г. А. Ткач, Л. Н. Ивин, Э. Г. Братута и др.* – К.: ИСИОУ М-ва образования, 1993. – 256 с.

5. *Трегобчук В. М.* Роль громадськості у розв'язанні екологічних проблем / В. М. Трегобчук // Еколог. вісн. – 2004. – № 2. – С. 14–17.

Summary

The economic guaranteeing mechanism of reproduction of natural resources in Ukraine is in forming stage. Among the basic elements of this mechanism are methods of state adjustment in the sphere of use of natural resources. However, at present they do not provide reproduction of environment and liquidation of negative consequences of economic exploitation of natural resources.

Резюме

Економічний механізм забезпечення відтворення природних ресурсів в Україні перебуває на стадії формування. Серед основних елементів цього механізму є методи державного регулювання у сфері природокористування. Однак на сьогодні вони не забезпечують відтворення навколишнього середовища і ліквідацію негативних наслідків господарської експлуатації природних ресурсів.

УДК 664.6

М. М. Перелигін

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ХЛІБА ТА ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ

Ключові слова: якість продукції, конкурентоспроможність, хлібобулочні вироби, асортимент, насиченість ринку.

В умовах ринкової економіки якість продукції відіграє надзвичайно важливу роль у підвищенні її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність продукції за якістю підвищує і конкурентоспроможність підприємства як суб'єкта ринку, тобто здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію і відповідно забезпечувати її збут. Виробництво якісної продукції забезпечує та гарантує прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства.

Питання підвищення якості хліба та хлібобулочних виробів є особливо актуальними для хлібопекарських підприємств Житомирської області, як такої, що найбільше постраждала від аварії на ЧАЕС.

Сучасні проблеми оцінки якості продукції розглянуто в працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема в працях В. Г. Андрійчука, В. І. Дробот, І. О. Мартинюка, С. Ф. Покропивного, А. І. Столмакової та інших. Разом з тим в сучасній літературі недостатньо розкрито методику оцінки якості продукції хлібопекарських підприємств.

Дослідження здійснювалося на основі використання державних стандартів з виробництва хліба та хлібобулочних виробів на основі методу наукової абстракції, а також методом опитування громадської думки.

Метою роботи є оцінка якості хліба та хлібобулочних виробів в м. Житомирі та Житомирській області.

Відповідно до поставленої мети передбачено розв'язати такі завдання:

- проаналізувати методику оцінки якості хліба та хлібобулочних виробів;
- провести оцінку результатів опитування громадської думки щодо попиту і пропозиції на хліб та хлібобулочні вироби в регіоні, що досліджується;
- запропонувати шляхи підвищення якості продукції хлібопекарських підприємств Житомирської області.

При визначенні показників якості хліба та хлібобулочних виробів застосовують органолептичні та фізико-хімічні методи аналізу [1–4].

Органолептичними методами визначається форма хліба та хлібобулочних виробів (кругла, овальна та інша), їх колір (жовтий, коричневий), стан поверхні (гладка, негладка, без тріщин тощо), смак, запах, та свіжість (що властиві даним видам продукції без сторонніх смаків та запахів тощо).

Фізико-хімічними методами визначають вологість, кислотність та пористість м'якушки у відсотках, що не перевищують встановлені норми.

Для оцінки якості продукції підприємств хлібопекарської промисловості використовують також соціологічний метод або метод опитування громадської думки, який передбачає визначення якості хліба та хлібобулочних виробів на основі аналізу думки споживачів методом інтерв'ювання.

Враховуючи той факт, що якість готової продукції впливає на її попит, нами було проведено опитування громадської думки стосовно оцінки попиту і пропозиції на хліб та хлібобулочні вироби в м. Житомирі та Житомирській області.

В опитуванні методом інтерв'ювання взяло участь 84 особи. З них 44 респонденти – жінки та 40 – чоловіки, тобто майже порівну. За віковими характеристиками – 42 респонденти (половина опитаних) у віці від 18 до 30 років, 31 респондент (37%) від 31 до 50 років і 11 респондентів (13%) – віком від 50 і більше років. Серед них з вищою освітою 36% респондентів, з неповною вищою освітою – 14%, середньою спеціальною освітою – 37% і середньою освітою – 13%.

На запитання: «Чи задовольняє Вас насиченість ринку хлібом та хлібобулочними виробами?» були отримані такі результати: позитивну відповідь було отримано від 59 респондентів, тобто переважної більшості опитаних або 70%, і 25 респондентів висловили незадоволеність щодо насиченості ринку хлібом та хлібобулочними виробами. Зокрема, незадоволеність виказали особи віком від 18 до 30 років – це пояснюється більшою активністю та вибагливістю даного прошарку населення до ринку хлібопродуктів.

Щодо насиченості ринку хлібом та хлібобулочними виробами за асортиментом, то 38 респондентів (або 45%) відзначили

середній рівень; 28 (або третина опитаних) – задовільний і тільки по 9 респондентів або по 11% опитаних відмічають відповідно високий та низький рівень насиченості ринку за асортиментом. Тобто в цілому більшість опитаних задоволена насиченістю ринку хліба та хлібобулочних виробів.

Незважаючи на це, 50% опитаних відповіли категорично «так» на запитання: «Чи потрібно розширювати асортимент хліба та хлібобулочних виробів?». При цьому таку відповідь дали респонденти з вищою і неповною вищою освітою за різними віковими категоріями, а отже, можна стверджувати, що даний прошарок населення є більш вибагливим до продовольчого ринку.

Інші 50% опитаних респондентів розділилися в думках, зокрема, 29 респондентів не впевнені в потребі розширення асортименту і 13 – повністю задоволені сучасним станом асортиментної політики хлібопекарських підприємств Житомирської області (вищезазначені категорії споживачів віком від 31 року і більше).

Аналізуючи частоту здійснення покупок хліба та хлібобулочних виробів, слід зазначити, що понад 50% респондентів (43 особи) купують дану продукцію щодня – про це заявила більшість респондентів у віці від 31 року і більше; 20 осіб – один раз у два дні і 21 респондент купує хліб та хлібобулочні вироби за потребою – так зазначили респонденти у віці від 18 до 30 років. Розбіжності в частоті здійснення покупок хліба та хлібобулочних виробів за віковими категоріями пояснюється сімейним положенням осіб віком від 31 років (задоволення не тільки особистих потреб але й потреб членів сім'ї).

Також було виявлено, що більшість опитаних респондентів (55%) при купівлі хлібу та хлібобулочних виробів звертають увагу лише на зовнішній вигляд даної продукції, тобто оцінюють продукцію органолептичним методом – особливо молодь віком до 30 років, і 38 осіб (45%) орієнтуються в асортименті хліба та хлібобулочних виробів.

Результати анкетування показали, що найбільший попит серед споживачів, які опитувалися, має хліб житній (в анкеті – «чорний») – 31 опитаний респондент або 37%, на другому місці –

хліб із пшеничного борошна («білий») – 24 респонденти або 29% і на третьому місці – хліб змішаної валки («сірий», «висівковий») – 15 респондентів, або відповідно 11 і 7 відсотків.

Перевага, що віддається хлібу із житнього борошна, пояснюється в першу чергу історичними традиціями українського народу, лікувальними властивостями, а також і нижчою ціною по відношенню до хліба із пшеничного борошна.

Стосовно хлібобулочних виробів, найбільший попит серед житомирян мають батони («Підмосковний», «Нарізний» та ін.) – це зазначили 44 або 52% опитаних респондентів, а здобні булки («Завиток», «Булка Харківська», «Плетінка») і булочки з начинкою мають підвищений попит серед молоді – 40 чоловік або 48% респондентів. Це можна пояснити тим, що для молодшої категорії споживачів визначальним чинником при купівлі хлібобулочних виробів є смакові властивості, а не ціна (на відміну від споживачів віком більше 30 років).

За відношенням споживачів до якості хліба та хлібобулочних виробів було виявлено, що лише 34 респонденти або 41% опитаних задоволені якістю продукції (це особи літнього віку), а майже 60% респондентів відзначили свою незадоволеність. З них 44 респонденти (52%) не завжди задоволені якістю даної продукції та 6 опитаних (7%) зовсім не задоволені якістю хліба та хлібобулочних виробів.

Аналізуючи вибір споживачем виробника хліба та хлібобулочних виробів, виявилось, що 12 респондентів (14%) віддають перевагу продукції хлібозаводу № 1 (м. Житомир); 29 чоловік (34%) – хлібозаводу № 2 (м. Житомир); 6 чоловік (7%) – хлібозаводу № 3 (м. Житомир); 24 чоловіки (29%) – приватним пекарням і 13 респондентів (16%) – віддають перевагу продукції, що привозиться з інших регіонів (м. Київ, м. Бердичів тощо).

Найбільш цікавими, на наш погляд, пропозиціями анкети були такі: збільшити асортимент хліба та хлібобулочних виробів, за дієтичним та профілактичним призначенням; підвищити якість продукції; увести обов'язкове пакування хліба та хлібобулочних виробів для дотримання умов санітарії; покращити постачання

хліба – це особливо актуально для сільської місцевості; відновити роботу хлібо заводів в районах Житомирської області; розширити мережу фірмових магазинів в районах Житомирської області.

Отже, при опитуванні громадської думки населення м. Житомира та Житомирської області щодо оцінки попиту і пропозиції на хліб та хлібо булочні вироби, було виявлено:

– незважаючи на те що переважна більшість опитаних задоволена насиченістю ринку хліба та хлібо булочних виробів в цілому та за асортиментом, половина респондентів вважає, що асортимент потрібно розширювати, а 60% опитаних незадоволені якістю хліба та хлібо булочних виробів;

– найбільший попит на Житомирщині має житній хліб, трохи менше – пшеничний, за ним – «сірий», що пояснюється в основному історичними українськими традиціями та ціною;

– молодь частіше купує здобні булки та булочки з начинкою, а споживачі після 30 років надають перевагу батонам, що пояснюється стилем та традиціями харчування;

– категорія опитаних від 18 до 30 років характеризуються більшою категоричністю та вимогливістю в оцінці усіх поставлених питань: більше незадоволених і більше потреб, що абсолютно зрозуміло;

– найбільший попит (34% опитаних) має продукція хлібо заводу № 2 ВАТ «Житомирхліб», на другому місці (29%) – продукція приватних пекарень, на третьому місці (16%) – хліб та хлібо булочні вироби, що привозяться з інших регіонів, зокрема, з м. Києва, м. Бердичева тощо.

Основними шляхами підвищення якості хліба та хлібо булочних виробів, на нашу думку, є:

1) поліпшення якості основної та допоміжної сировини при виробництві хліба та хлібо булочних виробів;

2) використання у виробництві нетрадиційних видів сировини і біологічно активних добавок, що дозволить збільшити асортимент хліба та хлібо булочних виробів;

3) удосконалення асортименту продукції шляхом запровадження у виробництво продукції оздоровчого, профілактичного та дієтичного призначення;

4) впровадження раціональних ресурсо- та енергозберігаючих технологій виробництва хліба та хлібобулочних виробів, оснащення хлібо заводів сучасними пристроями нарізання, пакування тощо;

5) розв'язання проблем щодо продовження строку зберігання даної продукції, захисту від псування, пліснявіння та захворювання хліба та хлібобулочних виробів.

Список літератури

1. *Дробот В. І.* Технологія хлібопекарського виробництва / В. І. Дробот. – К.: Логос, 2002. – 365 с.
2. *ГОСТ 26983-86* Хлеб дарницкий. Технические условия. – М.: Госстандарт СССР, 1986. – 6 с.
3. *ГОСТ 26987-86* Хлеб белый из пшеничной муки высшего, первого и второго сортов. Общие технические условия. – М.: Госстандарт СССР, 1986. – 8 с.
4. *ГОСТ 24557-89* Изделия хлебобулочные сдобные. Технические условия. – М.: Госстандарт СССР, 1989. – 8 с.

Summary

The modern technique of bread and bakery quality estimation has been stated and analyzed. The results of the public opinion poll as to the demand and supply of bread and bakery in the town of Zhytomyr and the region have been studied.

Резюме

У даній статті розкрито та проаналізовано сучасну методику оцінки якості хліба та хлібобулочних виробів, досліджено результати опитування громадської думки щодо оцінки попиту і пропозиції на хліб та хлібобулочні вироби в м. Житомирі та Житомирській області.

III
**Лінгвістика,
літературознавство
та переклад**



УДК 821.111.09 Во

*Т. М. Тимошенко***«БЕЗУМНЫЙ МИР» ИВЛИНА ВО**

Ключевые слова: роман абсурда, сатира, гротеск, парадокс, юмор, ирония, сарказм, кризис моральных ценностей.

Целью данной статьи является анализ творчества Ивлина Во (1903–1966), одного из интереснейших английских писателей XX века, автора многочисленных романов и литературно-критических эссе, признанного мастера, продолжившего и приумножившего лучшие традиции английской сатирической литературы. Оригинальная и своеобразная сатира Ивлина Во представляет интерес как с точки зрения анализа реалистических и авангардистских течений в английской литературе XX века, так и в плане рассмотрения художественного отражения англоязычной национальной картины мира. А этический аспект его романов, в которых звучит острая озабоченность писателя крахом системы нравственных ценностей «доброй старой Англии», несмотря на всю фантастичность описываемых событий, бесспорно, интересен и в социологическом плане.

В свое время советские литературоведы (см. например [6]), говоря о творчестве И. Во, ограничивались определениями: «мистик с патологическими мотивами, проповедующий антидемократические идеи модернизма». В более поздних исследованиях отечественных [1; 3; 4; 5; 7; 8; 10; 11], а также зарубежных литературоведов [12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21] произведения писателя трактуются весьма разноречиво.

Западные исследователи творчества И. Во [13; 14; 15; 16] относят ранние романы писателя и, в частности, его первый роман «Decline and Fall» к литературе абсурда. Отечественные специалисты [1; 3; 4; 10] склонны подчеркивать реальную основу событийного ряда.

А. А. Елистратова (1969), например, считает, что «в жестоком, поистине «людоедском» мире Йвлины Во есть, однако, своя логика, проступающая сквозь гротескные ситуации гораздо более явственно, чем у «абсурдистов».

Уже в первом романе «Decline and Fall» (1928), имевшем заслуженный успех и положившем начало профессиональной карьеры писателя, проявился его своеобразный юмор и неистощимая фантазия в создании курьезных и абсурдных ситуаций. Начинаящий писатель открыто сформулировал свою цель – отразить «упадок и разрушение» общества, в котором он жил.

«Упадок и разрушение» Англии в начале XX века станет сквозной темой всего его творчества. Отрицательные стороны окружающей действительности, мимо которых не мог пройти писатель-сатирик, обретали в его творчестве гиперболизированную, гротескную форму, доводились до абсурда и подвергались жестокому осмеянию.

И. Во не раз повторял, что хотел бы родиться на несколько веков раньше. Он с трогательной поэтичностью описывал старинные замки и дворянские поместья, а в католической религии и средневековых постулатах видел средоточие незыблемых добродетелей и непреходящих духовных ценностей, противостоящих аморальности, бездуховности и жестокости настоящего.

К чести писателя, тем не менее, следует отметить, что он никогда не грешил против истины даже в угоду своим убеждениям – все, достойное осмеяния, становилось объектом его разящей сатиры: среди его сатирических персонажей аристократов ничуть не меньше, чем буржуа, а далеко не однозначное отношение писателя к религиозным институтам просматривается даже в самом «католическом» произведении – «Brideshead Revisited». В любом из романов И. Во столкновение в более или менее открытой форме происходит между традиционной нравственностью и современной безнравственностью.

В ранних романах: «Decline and Fall» (1928), «Vile Bodies» (1930), «Black Mischief» (1932), «A Handful of Dust» (1934) – основной конфликт завязывается по одному принципу – столкновение

честного, порядочного, но наивного и пассивного человека с аморальным миром, жестоким и бесчеловечным. Не понимающий и не принимающий законов этого мира герой-простак, пытаясь, тем не менее, к нему приспособиться, служит своего рода катализатором, провоцирующим реакцию, с помощью которой писатель обнажает истинную сущность происходящих событий [1].

Во втором романе – «Vile Bodies» (1930) – уже нет микромира, в котором пытается укрыться главный герой «Decline and Fall» Пол Пеннифезер. Начинающий писатель Эдам Фенвик-Саймс уже пытается вести себя в соответствии с законами окружающего мира (например, продает свою возлюбленную, чтобы расплатиться за гостиницу).

В романе «Vile Bodies» перед нами проносится причудливая вереница пестро и ярко размалеванных масок, кружащихся в шутовском хороводе на карнавале торжествующей «мерзкой плоти» [14]: крупные чины правительственной бюрократии, герцоги и маркизы, газетные магнаты и мелкие репортеры, странствующая проповедница-евангелистка, автогонщики, изгнанный король вымышленной восточной страны, провинциальный священник. «Золотая молодежь», живущая тотальным отрицанием, разочарованная в идеалах, которым служили их предки, строители и хранители Британской империи, восстает против пуританства и ханжества викторианской морали, но неспособна ничего предложить взамен.

Слабее двух первых книг роман «Black Mischief» (1932), включенный даже западными критиками в число «консервативных» сатирических произведений писателя [13; 14; 17; 20]. В нем в полной мере проявилась противоречивость политических, социальных, человеческих симпатий и взглядов И. Во. Наиболее удачны в романе сатирические образы европейцев, а Африка и африканцы являются лишь фоном.

Как совершенно справедливо отметил американский критик А. Б. Кернан, «Черная беда» – не карикатура на нелепое и дикое африканское государство, а гротескный образ западной цивилизации XX века [18].

В одном из самых знаменитых своих романов – «A Handful of Dust» (1934) – писатель ищет новые пути художественного воплощения конфликта между порядочным человеком и растленным обществом. Автор идет по пути психологического углубления характера положительного героя, стремясь вскрыть причину его разлада с обществом. Герой не зря носит фамилию Ласт (последний). Тони Ласт – последний носитель ценностей и добродетелей агонизирующего аристократического мира [7]. В современном мире таким, как Тони Ласт, нет места. В полном соответствии с внутренней логикой замысла произведения он исчезает с лица земли как социальная единица. Так следует понимать мрачный и жестокий финал романа – «пленение» Тони полупомешанным метисом.

В 1938 году выходит роман «The Scoop» – язвительная сатира на нравы буржуазной прессы.

В романах, написанных в годы Второй мировой войны, И. Во предпринимает попытку художественного воплощения нравственного и эстетического идеала в образах офицера Седрика Лейна («Put Out More Flags», 1942) и художника Чарльза Райдера («Brideshead Revisited», 1945). Их роднит последовательное неприятие современной Англии и преклонение перед богатством культуры прошлого. Однако личная порядочность в сочетании с любовью к старинной архитектуре у Райдера или со страстью к декоративным гротам у Лейна не способны действительно противостоять тем, кто живет по законам купли-продажи [11]. Автор полностью отдает себе в этом отчет, чем и объясняется заметный оттенок сочувственной иронии, которой окрашены эти образы.

Последовательным противником «бессовестного современного века» выступает и Джон Планта, герой повести «Work Suspended» (1942). Важность и значительность повести для понимания творческой эволюции И. Во состоит в том, что писатель здесь впервые сосредоточенно всматривается в движения души своих персонажей, стремится зафиксировать изменения в человеческих характерах, проистекающие в результате их взаимодействия с объективной реальностью [5].

Джон Планта – отнюдь не кроткий страдалец, как многие другие герои И. Во. Он настойчиво пытается осмыслить события в меняющемся мире и найти свое место в нем. Увы, в конечном итоге он вынужден примириться с ролью умного и проницательного наблюдателя, лишённого возможности активного вмешательства в то, что происходит в мире. Джон Планта, со своими высокими этическими и эстетическими идеалами, романтичен, но не боеспособен.

Вся повесть пронизана ощущением надвигающейся катастрофы, неизбежного крушения тех ценностей, которыми руководствовался Джон Планта [8].

Интересно отметить, что в этой повести автор несколько отходит от свойственной его ранним произведениям абсолютизации сатирического начала. В каждом персонаже сложным образом переплетаются комические и драматические черты, сатирические зарисовки перемежаются лирическими отступлениями.

Пожалуй, истинно положительным героем И. Во может быть назван Гай Краучбек, центральный персонаж трилогии «Sword of Honour» (1965). Пройдя нелегкий путь разочарований и поражений, он приходит к убеждению, что человек не имеет права оставаться пассивным созерцателем. Его долг – активно творить добро. «Sword of Honour» – блестящая сатира на громоздкую военно-бюрократическую машину, которая явно «пробуксовывала» в годы войны. Показательно, что среди многочисленных сатирических персонажей трилогии нет ни одного простого солдата – писатель воочию убеждался, что именно они, в отличие от высшего офицерства, честно и добросовестно исполняли свой долг [11].

К наиболее значительным произведениям И. Во, созданным в послевоенные годы, относятся автобиографический роман «The Ordeal of Gilbert Pinfold» (1957) и гротескные повести «The Loved One» (1948) и «Love Among Ruins» (1953).

В поздних публицистических книгах И. Во, в частности, в его путевых заметках «A Tourist in Africa» (1960) сквозит все возрастающая тревога в связи с крушением и распадом колониальной системы Британской империи.

И. Во принадлежал к той части английской интеллигенции, которая была воспитана в духе старых традиций, обладала четкой системой нравственных принципов и устоев и была непоколебимо убеждена в преимуществе британского образа жизни и государственного устройства.

Кризис привитых с детства моральных ценностей, утрата Британией ореола ведущей державы мира, достойной служить образцом социального устройства и морального здоровья нации, вызывали горькое разочарование и гневный протест писателя.

На всех этапах своей литературной деятельности И. Во оставался беспощадным сатириком, последовательно разоблачавшим пороки британского общества. Приговор, вынесенный им этому обществу, объективен, доказателен и суров [2].

Гражданская и художественная позиция английского писателя, особенности его мировосприятия и своеобразие литературного почерка со всей очевидностью продемонстрированы им уже в первом романе – «Decline and Fall».

Название для романа И. Во взял из заглавия классического многотомного труда историка Гиббона «Decline and Fall of Roman Empire». Это горькое определение дается автором не только изломанной судьбе главного героя, юного богослова, простодушного Пола Пеннифезера. Этими словами писатель характеризует положение дел в целом в современной ему Англии.

Событийная канва романа позволяет автору нарисовать широкую сатирическую картину английского общества 20-х годов XX века. Под огнем сатиры И. Во – и нравы высшего света, и система британского образования, и модные авангардистские теории искусства, и психоанализ. Университет, школа, высший свет, тюрьма, снова университет – все сферы общества, сквозь которые фантастическими прыжками пронесется за один год герой, выглядят как эпизоды нелепой клоунады, разыгрываемой на сцене гигантского цирка, именуемого Англией [9].

Мир, о котором пишет И. Во, жесток и безумен, люди проявляют поразительный эгоизм, непрочны ни родственные, ни дружеские, ни любовные связи. А жертвой этого безумного мира

становится совершенно безобидный, честный и порядочный, хотя и наивный и неискушенный человек.

Добросовестный и старательный студент Оксфорда Пол Пеннифезер скромно существовал в своем ограниченном мире, не ведая, какой полный опасностей мир существует за стенами его комнаты; мир, где бесстыдно попирается справедливость, где непростительной глупостью оборачивается человеческая порядочность и доброта.

Гротеск характеров, фантастичность и абсурдность ситуаций и поведения героев дали основания критику Дж. Ф. Керенсу [13] охарактеризовать И. Во как «абсурдиста».

Злоключения Пола Пеннифезера начинаются уже в колледже. Напившихся до невменяемого состояния представителей «золотой молодежи» из аристократического Боллинджер-клуба «тянет на подвиги» – они устраивают погромы в нескольких домах: крушат рояль в одном, губят полотно Матисса в другом, уничтожают рукописи в третьем, нападают на ничего не подозревающего Пола Пеннифезера и раздевают его донага.

Показательно, что преподаватели и администраторы колледжа спокойно наблюдают за бесчинствами и только потирают руки, предвкушая, какой штраф можно будет взыскать с хулиганов. Единственное, что их беспокоит, – это как бы в руки загулявших отпрысков благородных семейств не попал кто-нибудь из знатных и богатых. Они вздыхают с облегчением, узнав, что жертвой издевательств стал всего-навсего Пол Пеннифезер.

Нелепая ситуация получает парадоксальное разрешение: Пеннифезера исключают из колледжа за недостойное поведение (разгуливал голым по территории университета!).

У ворот колледжа Пола утешает швейцар: «I expect you'll be becoming a school-master, sir. That's what the most of the gentlemen does, sir, that gets sent down for indecent behavior» [29, p. 39].

Пол оказывается на улице, причем, без всяких средств к существованию – его опекун присваивает деньги, завещанные Полу отцом, и при этом цинично заявляет своему ошарашенному подопечному:

«You have led too sheltered a life, Paul... It will do you the world of good to face facts a bit – look at life in raw» [29, p. 41].

Как ни странно, Полу даже в голову не приходит отстаивать свое законное право на наследство.

Далее парадоксы следуют один за другим. Агент по найму учителей предлагает Пеннифезеру работу в школе, которой дает весьма своеобразную характеристику: «School is pretty bad. I think you'll find it a very suitable post» [29, p. 42].

Далее он доверительно сообщает о своих кадровых находках: среди претендентов на должность школьного учителя один был абсолютно глухим, что отнюдь не мешало ему успешно преподавать; а учителя музыки, который за всю жизнь не переступал порога лаборатории, находчивый агент пристроил старшим преподавателем физики, химии и других естественных наук и уверен, что тот прекрасно справляется.

В школе Полу, который никогда не имел дела ни с какими музыкальными инструментами, в числе других предметов вменяется в обязанность давать уроки игры на органе «You must do the best you can» [29, p. 47] – назидательно заканчивает беседу директор школы.

Директора почему-то совершенно не беспокоит, чему и как его преподаватели обучают детей. Он поручает Полу, едва переступившему порог школы, проводить занятие:

– But what am I to teach them? said Paul in a sudden panic.

– Oh, I shouldn't try to teach them anything, not just yet anyway. Just keep them quiet [29, p. 57].

Соответствен и подбор преподавательского состава – большинство учителей школы – безграмотные неудачники, пьяницы и проходимцы или нелепые чудаки с полубезумными идеями.

Сам директор Фейган одержим *idee fixe* – организации пышных празднеств и фестивалей. Все его попытки одна за другой неизменно проваливаются: «During the fourteen years... there have been six sports days and two concerts, all of them utterly disastrous» [29, p. 77]. Но он с упорством, достойным лучшего применения, продолжает вынашивать свои абсурдные прожекты.

Очередной спортивный праздник, на котором присутствует пресса, многочисленные гости и родители учеников, становится трагичным – пьяный учитель, стреляя из пистолета, ранит одного из ребят. «A most unfortunate beginning», – замечает директор школы.

«Любящая мать» пострадавшего ребенка невозмутима: «That won't hurt him, – said the Lady Circumference» [29, p. 85]. А учитель Граймс, хоть и жалеет мальчика, радуется за своего коллегу, которому удалось так хорошо повеселиться: «It does my heart good to see old Prendy enjoying himself, said Grimes. Pity he shot the kid though» [29, p. 89].

Главное событие праздника – прибытие богатой и знатной авантюристки со скандальной репутацией – Марго Бест-Четвинд, в которую горячо и страстно влюбляется простодушный и чистый душой Пол Пеннифезер. Знатная дама поощряет его ухаживания и (очередной парадокс!) выходит замуж за нищего учителя (ей показалось интересным сочетание имен «Марго Пеннифезер»).

По поручению жены Пол едет в Марсель разобраться с работающими на нее «хористками», у которых возникли проблемы с полицией. Разве могло ему прийти в голову, что «королева» лондонского света, желанная гостья в аристократических домах на самом деле – содержательница публичных домов, а ее «хористки» – просто-напросто проститутки?

И снова ситуация разрешается в присущей И. Во парадоксальной манере – Пола арестовывают, судят за торговлю «живым товаром» и отправляют в тюрьму. Он не может предать любимую женщину, и ее имя даже не упоминается на суде. Пол снова становится пешкой в чужой игре и жертвой, расплачивающейся за чужие преступления.

В тюрьме, тем не менее, он чувствует себя вполне комфортно.

Он не борец. Ему легче плыть по течению, чем сопротивляться несправедливости.

«The next four weeks of solitary confinement were among the happiest of Paul's life. The physical comforts were certainly meagre, but... it was so exhilarating, he found, never to have to make any decision on any subject» [29, p. 163].

Кроме того, как саркастически замечает И. Во, «anyone who has been to an English public school will always feel comparatively at home in prison» [29, p. 177].

А сам Пол на вопрос тюремного врача: «Have you at any time been detained in a mental home or similar institution? If so, give particulars», – отвечает: «I was at Scone college, Oxford, for two years» [29, p. 157].

Не менее парадоксально и освобождение Пола из тюрьмы. Всесильная Марго вызволяет его из заключения. Ошеломленному Полу сообщают, что ему предстоит операция по поводу аппендицита. На его протесты, естественно, никто не обращает ни малейшего внимания:

– But, sir, said Paul. I don't want to have my appendix removed. In fact, it was done years ago, when I was still at school.

– Nonsense! said the Governor. I've got an order here from the Home Secretary especially requiring that it shall be done [29, p. 186].

Во время операции Пол якобы умирает, о чем свидетельствует соответствующее медицинское заключение. А он, живой и невредимый, хотя и потрясенный всем случившимся, возвращается в колледж, чтобы продолжить изучение богословия.

Абсурд, царящий на страницах романа «Decline and Fall», – лишь отражение абсурда с точки зрения законов справедливости и гуманности, царящего в современном писателю английском обществе.

Фантастичны не столько сами ситуации, сколько нарушение их причинно-логических связей и, прежде всего, реакция персонажей романа на этот невероятный событийный ряд.

В целом ряде случаев абсурдная ситуация – не что иное, как гиперболизация ситуации реальной. Разве не встречаются в реальной жизни безграмотные педагоги, калечащие своей тупостью и самодурством души детей? Разве не бывает так, что преступник разгуливает на свободе, а в тюрьме оказываются невинные? Разве не случается так, что благородные люди берут на себя чужую вину? Разве нет черствых и бездушных родителей, которым безразлична судьба собственных детей? Ведь все это –

реальные ситуации, абсурдные изначально. Абсурдные потому, что противоречат здравому смыслу, нормальной человеческой логике, нравственным принципам. Заслуга И. Во в том, что он с поразительной художественной силой раскрывает, насколько абсурден мир, в котором торжествуют жестокость, бесчеловечность, тупость, попрание человеческого достоинства, где предметом торговли становятся правосудие, любовь, милосердие, где наиболее незащищены порядочные, добрые, чистые душой люди.

И именно то, что весь этот нелепый и жуткий кошмар воспринимается как нечто нормальное и само собой разумеющееся и делает роман «Decline and Fall» абсурдистским.

Гуманистическая направленность творчества Ивлиина Во, его непревзойденное мастерство сатирика, своеобразие художественного почерка, в котором органически сочетаются едкий сарказм и тонкая ирония, гротескное изображение уродливых явлений и мягкий лиризм, дают право причислить его к выдающимся литераторам XX века.

Размеры статьи не позволяют представить достаточно детальный анализ произведений английского писателя.

В обширной критической литературе, посвященной творчеству Ивлиина Во, предлагаются достаточно разноречивые, иногда диаметрально противоположные точки зрения.

Творческая мастерская И. Во еще не получила своего исчерпывающего исследования и требует дальнейшего анализа.

Список литературы

1. *Анджапаридзе Г. А.* Смех и слезы Ивлиина Во / Г. А. Анджапаридзе // Во И. Пригоршня праха. Не жалейте флагов / И. Во. – М.: Молодая гвардия, 1971. – С. 5–13.

2. *Букреева Л. Н.* Этот странный мир / Л. Н. Букреева // В мире книг. – М.: Просвещение, 1972. – С. 20–28.

3. *Елистратова А. А.* «Англо-американская трагедия» Ивлиина Во / А. А. Елистратова // Иностранная литература. – 1969. – № 2. – С. 191–194.

4. *Ивашева В. В.* Новые тенденции в английской прозе 60-х годов / В. В. Ивашева // Вопросы литературы. – 1967. – № 3. – С. 177–194.

5. *Левидова И. А.* В доме англичанина / И. А. Левидова // Иностранная литература. – 1974. – № 9. – С. 264–266.
6. *Николюкин А. Н.* Во Ивлин / А. Н. Николюкин // Краткая литературная энциклопедия. – М.: Совет. энцикл., 1962. – С. 999.
7. *Рубин В. Н.* Литературная жизнь Англии / В. Н. Рубин // Новое время. – 1956. – № 13. – С. 23–26.
8. *Скороденко В. А.* Предисловие / В. А. Скороденко // Современная английская новелла. – М.: Просвещение, 1969. – С. 3–13.
9. *Сноу Ч. П.* Английская литература сегодня / Ч. П. Сноу // Иностранная литература. – 1957. – № 6. – С. 221–224.
10. *Шахова К. А.* Сатирические романы И. Во / К. А. Шахова // Литература Англии XX век. – К.: Виц. шк., 1987. – С. 190–210.
11. *Шевченко А. И.* Предисловие / А. И. Шевченко // Во И. Офицеры и джентльмены / И. Во. – М.: Молодая гвардия, 1977. – С. 5–10.
12. *Bradbury M.* Evelyn Waugh / M. Bradbury. – Edinburgh; London: Oliver A. Boyd, 1964. – 101 p.
13. *Carens J. F.* The Satirical Art of Evelyn Waugh / J. F. Carens. – London: Univ. of Wash Press, 1966. – 25 p.
14. *Cook W. J.* Masks, Models and Morals: The Art of Evelyn Waugh / W. J. Cook. – London: Dickinson Univ. Press, 1971. – 54 p.
15. *Dyson A. E.* Evelyn Waugh and His Mysteriously Disappearing Hero / A. E. Dyson. – London: Penguin Books, 1965. – P. 187–196.
16. *Green Gr.* Ways of Escape / Gr. Green. – London: Bodley Head, 1980. – 210 p.
17. *Hall G.* Stylized Rebellion: Evelyn Waugh / G. Hall // The Tragic Comedies: Seven Modern English Novelists. – Bloomington: Univ. Press, 1963. – P. 43–65.
18. *Kernan A. B.* The Plot of Satire / A. B. Kernan. – London: Joae Univ. Press, 1965. – 108 p.
19. *Powell A.* To keep the Ball Rolling / A. Powell. – London: Hellmann, 1978. – P. 420–440.
20. *Stopp F. J.* Evelyn Waugh. Portrait of an Artist / F. J. Stopp. – Boston; Toronto: Little, Brown, 1958. – 531 p.
21. *Sykes Ch.* Evelyn Waugh: a Biography / Ch. Sykes. – Boston: Little, Brown, 1975. – 128 p.
22. *Waugh E.* Vile Bodies / E. Waugh. – London: Chapman and Hall, 1965. – 221 p.
23. *Waugh E.* Black Mischief / E. Waugh. – London: Chapman and Hall, 1962. – 240 p.

24. *Waugh E.* *A Handful of Dust* / E. Waugh. – Boston: Little, Brown, 1977. – 308 p.
25. *Waugh E.* *Put Out More Flags* / E. Waugh. – London: Penguin, 1969. – 220 p.
26. *Waugh E.* *Brideshead Revisited* / E. Waugh. – London: Chapman and Hall, 1960. – 381 p.
27. *Waugh E.* *The Loved One: an Anglo-American Tragedy* / E. Waugh. – London: Chapman and Hall, 1965. – 143 p.
28. *Waugh E.* *The Sword of Honour* / E. Waugh. – London: Chapman and Hall, 1962. – 796 p.
29. *Waugh E.* *Decline and Fall // Prose. Memoirs. Essays* / E. Waugh. – М.: Progress Publ., 1980. – P. 35–200.

Summary

The article deals with the creative activity of Evelyn Waugh, a well-known English writer of the XX c.

The idea of decline and fall (the title of the first novel): of moral values, traditional English way of life, British empire – comes effectively throughout the whole creative activities of the writer.

The negative aspects of the surrounding reality acquired in Waugh's books a hyperbolized, grotesque form, were carried to an absurdity and mercilessly ridiculed.

The absurdity of what is happening in his books is the reflection of the absurdity and violation of the norms and laws of common sense, justice and humanism that the author observed in his contemporary English society.

Резюме

Стаття присвячена творчості Івліна Во, відомого англійського письменника ХХ століття. Тема занепаду та руйнування (назва його першого роману): моральних цінностей, традиційного британського життєвого укладу, Британської імперії – стала наскрізною для всієї творчості письменника. Негативні сторони дійсності, що його оточувала, набували в творчості письменника гіперболізованої, гротескної форми, доводилися до абсурду і зазнавали жорстокого висміювання.

Абсурд, що панує на сторінках романів І. Во, є лише відбиттям того абсурду – з точки зору законів справедливості та гуманності, – що панує в сучасному письменникові англійському суспільстві.

УДК 81'255.2:6

*П. В. Джандоєва***ПЕРЕКЛАДАЦЬКІ ПРИЙОМИ І ТРАНСФОРМАЦІЇ,
ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ
В НАУКОВО-ТЕХНІЧНОМУ ПЕРЕКЛАДІ**

Ключові слова: граматичні трансформації, лексичні трансформації, семантичні трансформації, перекладацьке транскрибування, трансформація, калькування, лексико-семантичні заміни, генералізація, конкретизація, смислове розгортання (модуляція), смислове згортання (опущення), адаптація, лексико-граматичні трансформації, антонімічний переклад, експлікація, компенсація, цілісне переосмислення.

Проблема вибору перекладачем мовних засобів з урахуванням їх функціонально-стилістичних особливостей при передачі певного змісту була і є актуальною в сучасній лінгвістиці.

У той час як на матеріалі різних аспектів і різноманітних мов виявлено й описано основні види перекладацьких прийомів, перекладацькі трансформації на матеріалі французької науково-технічної літератури залишаються ще недостатньо вивченими і потребують відповідного дослідження.

Це і є предметом розгляду даної статті. Але в межах одного дослідження неможливо описати всі перекладацькі прийоми, які застосовуються перекладачем науково-технічної літератури, тому зупинимось тільки на найбільш загальних закономірностях, які перекладач має добре знати, і трансформаціях, які він має уміло застосовувати у процесі виконання перекладу французької науково-технічної літератури рідною мовою. Останню, як відомо, необхідно поділяти на власне науково-технічну, науково-популярну, патентно-ліцензійну, ділове та комерційне листування.

Мета статті – описати різновиди основних видів лексичних перетворень, лексико-семантичних замін і лексико-граматичних трансформацій, якими перекладач-початківець має оволодіти,

довівши навички їх вживання до повного автоматизму у процесі перекладу текстів з машинобудування, моторобудування, автомобілебудування, електротехніки, електроніки, обчислювальної техніки, економіки, що використовуються на заняттях з науково-технічного та ділового перекладу.

Розглянуті у статті перекладацькі прийоми і трансформації у процесі їх функціонування в контекстах спеціалізованих текстів французькою мовою та їх переклади на українську раніше у лінгвістичних дослідженнях у відносно повному обсязі не вивчалися, і їх порівняльний аналіз не проводився.

Безумовно, у статті використано роботи вітчизняних і зарубіжних авторів, що мають величезне значення для теорії і практики перекладу. Це передусім дослідження канадських лінгвістів Ж.-П. Віньє і Ж. Дарбельне [13], курс лекцій А. П. Чужакіна [12], роботи класиків теорії і практики перекладу О. В. Федорова [10], Л. С. Бархударова [1], В. М. Комісарова [5], В. Г. Гака [2], методичні посібники, видані Центром перекладів науково-технічної літератури і документації [8], роботи російських і українських дослідників Л. К. Латишева [7], О. О. Чередниченко [11] та інших вітчизняних і зарубіжних учених – прибічників функціонального підходу до досліджень, що розглядають «мовні явища... в їхній мовній взаємодії з урахуванням чинників структури, норми та узусу» [5, с. 117].

Ураховуючи ту обставину, що науково-технічний переклад – це достатньо новий вид професійної діяльності, і що теорія науково-технічного перекладу як самостійна наука ще остаточно не склалася, уважаємо за необхідне уточнити значення деяких ключових термінів, що використовуються в цій статті.

Автор поділяє точку зору Л. С. Бархударова, що в *перекладацьких трансформаціях* «...відбувається заміна окремих лексичних одиниць, слів і стійких словосполучень вихідної мови лексичними одиницями перекладної мови, які не є їх словниковими еквівалентами» [1]. Іншими словами, внаслідок перекладацьких перетворень відмічається «невідповідність семантичної структури або стилістичних характеристик лексичних одиниць

(надалі – ЛО) перекладу з відповідними структурами або стилістичними характеристиками оригіналу при збереженні загально-сислової функціональної еквівалентності» [8, с. 31].

Безперечно, що головна мета перекладу як засобу обробки інформації полягає у досягненні адекватності та еквівалентності. Слід зазначити, що в нашому дослідженні терміни «адекватність» та «еквівалентність» вживаються у різних значеннях. Перший (адекватність) використовується для оцінки відповідності *текстів* перекладу та оригіналу, другий (еквівалентність) – застосовується для оцінки відповідності *окремих сегментів* текстів перекладу та оригіналу, а також для оцінки відповідності *одиниць мови* перекладу та оригіналу.

Класиками теорії і практики перекладу розрізняються граматичні, семантичні, лексичні та інші види перекладацьких трансформацій.

Грамматична трансформація – це заміна граматичних форм і структур одиниць мови оригіналу (вихідна мова, надалі – ВМ) формально нееквівалентними формами і структурами мови перекладу (надалі – ПМ) при збереженні смислової відповідності між ними. До граматичних трансформацій належать: заміни, зміни порядку слів, словосполучень, речень.

Семантична трансформація – це перетворення семантичної структури елементів тексту ВМ під час перекладу, однак із збереженням загально-сислової і функціональної відповідності. Різновидами семантичних трансформацій є: генералізація, конкретизація, додавання, опущення і деякі інші.

Лексична трансформація являє собою перекладацькі перетворення, початковим і кінцевим елементом яких є лексична одиниця (ЛО). До лексичних трансформацій вдаються досить часто, оскільки конотативні значення ЛО оригіналу (ВМ) і перекладу (ПМ) збігаються досить рідко в повному обсязі їх значень.

Вивчення даного питання у форматах різноманітних наукових шкіл, як вітчизняних, так і зарубіжних, а також проведене власне дослідження автора, його багаторічний досвід роботи як перекладача науково-технічної літератури всіх типів і викладача курсу

технічного перекладу студентам мовних ВНЗ дозволили виявити такі типи перекладацьких прийомів та операцій:

I. *Перекладацьке транскрибування і транслітерація.*

II. *Калькування.*

III. *Лексико-семантичні заміни, що охоплюють:* генералізацію, конкретизацію, смислове розгортання або модуляцію (додавання), смислове згортання або опущення, адаптацію або контекстуальні заміни.

IV. *Лексико-граматичні трансформації,* які містять: антонімічний переклад, експлікацію, компенсацію, цілісне переосмислення або трансформаційний переклад.

Ретельно проведений порівняльний аналіз французьких науково-технічних текстів різноманітного тематичного спрямування, що використовуються у процесі навчання перекладачів і їх перших перекладацьких спроб, спонукає до нагальної потреби навчити перекладачів застосуванню вищенаведених лексико-семантичних і лексико-граматичних трансформацій і прийомів перекладу текстів усіх аспектів науково-технічної літератури.

Не претендуючи на повноту опису всього перекладацького процесу, розглянемо особливості застосування лише кожного з вищезазначених прийомів.

I. *Транскрибування і транслітерація* – засоби передавання лексичних одиниць ВМ шляхом відтворення їх форми з допомогою літер ПМ. Нерідко у перекладі термінологічних одиниць ВМ транскрипція відтворює фонематичний склад іншомовного терміна на підставі його фонетичного звучання, а транслітерація – його літерний склад. Обидва ці прийоми мають забезпечити створення по можливості подібного фонематичного комплексу в ПМ. Слід зазначити, що найбільш уживаним прийомом у науково-технічному перекладі є транскрипція із збереженням деяких елементів транслітерації.

Точна передача транслітерованих елементів, включених у науково-технічні тексти або патентні описи, відіграє значну роль для надійної роботи інформаційних систем, особливо автоматизованих, а також при укладанні різного роду довідників,

бюлетенів тощо. Працюючи з науково-технічним текстом, перекладач зобов'язаний дотримуватися необхідної ретельності при транскрибуванні чи транслітерації різноманітних елементів текстів ВМ, особливо іноземних прізвищ та ініціалів, назв фірм, компаній, акціонерних товариств, об'єднань і т. ін., а в усіх сумнівних випадках перекладач має звернутися до спеціальних довідкових видань або технічних консультантів.

Ураховуючи ту обставину, що довідкові видання не встигають за потребами дня, слід вести персональні картотеки, що містять прізвища зарубіжних персоналій, назв фірм, нових термінів, зміст перекладу яких необхідно погоджувати зі службами, що організують переклад, або із Замовником. Однак навіть повний набір довідкових видань і найцінніший зміст картотеки не позбавляють перекладача від необхідності творчо розв'язувати завдання транслітерації та транскрипції. Зазначимо, що фонетичний спосіб передачі іншомовних термінів можливий лише в обмеженій кількості випадків. У статті, що була опублікована раніше і стосувалася підготовчого етапу процесу виконання науково-технічного перекладу, нами зазначалося, що в більшості випадків остаточна форма терміна обирається з урахуванням рекомендацій для науково-технічного перекладу та термінотворення [3, с. 476]. Слід також відзначити, що при виконанні науково-технічного перекладу перекладацькі трансформації у чистому вигляді застосовуються рідко. Значно частіше різноманітні види перекладацьких прийомів утворюють комбінації, як наприклад: переклад, транскрипція та калькування («*rondelle Grower* – шайба Гровера»), або пружна шайба).

II. *Калькування* в науково-технічному перекладі зводиться до заміни складників термінологічної одиниці її лексичними відповідниками в ПМ, при цьому копіюється структура термінологічної одиниці ВМ. Ураховуючи, що у французькій мові означальне слово в більшості випадків стоїть після означуваного слова, нерідко калькування супроводжується зміною порядку послідовності елементів, що калькуються: *moteur Diesel* – дизельний двигун; *systeme bielle-manivelle* – кривошипно-шатунний механізм.

При цьому необхідно нагадати про небезпеку, яку слід мати на увазі перекладачеві-початківцю в процесі перекладу засобом калькування французьких термінів, що мають інтернаціональний корінь і називаються у лінгвістиці «хибними друзями перекладача». У цій ситуації нерідко трапляється, що подібні терміни перекладаються «простою калькою» за допомогою українського терміна з тим самим коренем. Наприклад, недосвідчені перекладачі французький термін «alumine» іноді перекладають українською мовою як «алюміній», що відповідає в дійсності значенню «глинозем, окис алюмінію», а французький термін «saoutchouc» (m) «глинозем, оксид алюмінію» калькується на «каучук» замість «гума». Ці приклади свідчать про те, що при перекладі інтернаціональних термінів «просто калькування» неприпустиме, і що технічна грамотність перекладача визначає «клас еквівалентності» перекладу.

III. Описуючи різноманітні *лексико-семантичні заміни* теоретики перекладу називають передусім:

– *генералізацію*, що в науково-технічному перекладі є різновидом семантичної трансформації, яка являє собою заміну видового значення (поняття) родовим. На думку А. П. Чужакіна, генералізація застосовується у тих випадках, коли конкретне найменування об'єкта на даний момент нічого не означає для реципієнта перекладу і є зайвим в умовах даного контексту [12, с. 58]. У науково-технічному перекладі прийом генералізації застосовується переважно для більш загального означення термінологічної одиниці оригіналу з більш вузьким значенням термінологічною одиницею з більш широким значенням, з метою широкої популяризації досягнень науки. Наприклад:

Un moteur est *une machine* qui reçoit de l'énergie sous une forme plus aisément utilisable pour le but recherché [9, с. 23].

Двигун – це *установка*, яка отримує один вид енергії та перетворює її на інший, більш зручний у використанні, для досягнення поставленої мети;

– *конкретизацію* – прийом прямо протилежний генералізації, який є різновидом семантичної трансформації та полягає в заміні родового значення (поняття) видовим. При цьому слід зазначити, що переклад шляхом конкретизації ЛО оригіналу з більш широкою семантикою значень терміном з більш вузькою семантикою здійснюється з більшими труднощами, ніж зворотний процес, при якому терміни з вузькою семантикою значень замінюються термінами ПМ з більш широкою семантикою. Наприклад, українському терміну «корпус» залежно від контексту можуть відповідати як еквіваленти французькі терміни: *corps* (m), *boîtier* (m), *carcasse* (f), *masse* (f), кожний з яких означає певне поняття. Так само при перекладі з французької мови на українську термін «cellule» (f) може мати як еквівалентні українські терміни: осередок (пам'яті); ланка (фільтру); фотоелемент тощо, і без врахування контексту вибір потрібного значення з даного ряду синонімів просто неможливий. При генералізації понять перекладач іде від вузького значення до широкого, отже, необхідності вибору значення для нього не існує.

У науково-технічному перекладі конкретизація застосовується в деяких випадках у зв'язку з тим, що в ПМ відсутній термін з такою широкою семантикою, як і в ВМ.

Нерідко при перекладі з української на французьку мову родова назва на ПМ не може використовуватися через розбіжність понять з компонентами значення терміна ВМ. Наприклад, український термін «генератор» охоплює широку гаму значень в українській науково-технічній термінології, і без посилання на мікро- або макроконтекст його переклад на французьку мову шляхом конкретизації не вбачається можливим, бо у французькій мові кожному з понять, що збігаються з українським терміном «генератор», відповідає окремий еквівалент. Так, «генератор постійного струму» має за еквівалент французький термін «*générateur*» (m), *-trice* (f), а «генератор тимчасового струму» має бути переданий французькою мовою його відповідним еквівалентом «*alternateur*» (m). Французьким еквівалентом українського терміна «генератор», що входить до складу термінологічної

системи (ТС) автомобілебудування, є «*dynamo*» (f), тоді як термін електроніки «ламповий генератор» відповідає французькому еквіваленту «*tubes électroniques*», а «генератор накачки» має французький еквівалент «*oscillateur (m) de pompage*».

Крім того, в основі термінологічного словотворення шляхом семантичної деривації значень загальноновживаних слів (надалі – ЗС) також є по суті конкретизація, наслідком якої є термінологізація значень ЗС і їх перехід до категорії термінів, що входять до складу конкретних термінологічних систем. Як приклад можна навести безліч метафоризованих, метонімізованих та інших термінів, утворених шляхом семантичної деривації ЗС. Так, французьке ЗС «*mémoire*» – «пам'ять» внаслідок термінологізації (конкретизації) набуло в термінологічній системі електроніки нове значення «прилад, що запам'ятовує, пам'ять».

Зважаючи на головну особливість науково-технічного перекладу – точну передачу інформації – цілком зрозуміло, що прийом конкретизації застосовується в ньому значно частіше, ніж прийом генералізації, навіть тоді, коли в ПМ є термін з такою самою широкою семантикою, що і в ВМ;

– *смісловим розгортанням*, або модуляцією (додавання) – прийом, що є також різновидом семантичної трансформації, який полягає у введенні до тексту ПМ семантичних компонентів, що не мають експліцитного вираження в тексті ВМ. Необхідність у додаванні виникає внаслідок розбіжності семантичних структур формально еквівалентних лексичних одиниць ВМ і ПМ або в результаті дії стилістичних норм ПМ. Розглянемо на прикладі, як необхідність конкретизації значення вимагає використання прийому додавання, при якому відбувається смислове розгортання семантики терміна, що уточнюється в даному контексті.

Le processus de la formation de la rivure se réalise au moyen d'une bouterolle et d'une contrebouterolle... visant la formation de l'assemblage riveté [6, с. 9].

Процес створення *заклепуючої голівки*, яку називають *клепкою*, здійснюється за допомогою обжимки і підтримки... з метою створення *заклепочного з'єднання*;

– *смісловим згортанням або опущенням* – прийом, протилежний додаванню, який являє собою також один із різновидів семантичних трансформацій і дозволяє пропускати в тексті ПМ семантичні компоненти, що мають експліцитне вираження в тексті ВМ, тобто є семантично зайвими, бо їх значення стає зрозумілим із самого контексту. При цьому перекладачам-початківцям слід пам'ятати про те, що лакуни, які можуть призвести до смислової неповноти тексту ВМ, неприпустимі, а опущення, що використовуються як прийом усунення мовного надлишку, є показником професійної зрілості перекладача. Наприклад:

On sait qu'une machine est un ensemble constitué par un certain nombre de pièces élémentaires judicieusement assemblées... [4, с. 8].

Загальновідомо, що будь-яка машина складається із деталей, відповідно з'єднаних між собою;

– *адаптацією, або контекстуальними замінами* – прийом, що зводиться до обробки тексту ПМ в інтересах стилістичних канонів, властивих науково-технічному стилю ПМ, коли пропускаються або замінюються на більш нейтральні емоційно-оціночні елементи ВМ, що характеризують іноді французький науково-технічний стиль і виявляються надмірними в ПМ.

Проілюструємо сказане на прикладі:

Les assemblages par éléments filetés ont la faveur du mécanicien car il permettent des réalisations jouissant de grandes possibilités de démontage et de réglage [4, с. 7].

Різьбові з'єднання *широко застосовуються* в машинобудуванні, бо вони *легко забезпечують здійснення* розбору та регулювання.

Як видно з прикладу, вираз «*avoir la faveur du mécanicien*» (користуватися прихильністю механіка), який має деяке емоційне забарвлення, перекладений на ПМ більш нейтральним смисловим виразом «*широко використовуватися в машинобудуванні*», що підкреслює лаконічність і нейтральність українського

науково-технічного стилю. У науково-технічному перекладі як ілюстративний приклад адаптації можна навести переклад неметричної системи виміру в метричну і навпаки.

IV. *Лексико-граматичні трансформації* досвідчені перекладачі, які працюють на рівні мовної інтуїції, що акумулює в собі раніше набутий досвід, вважають найбільш частими прийомами, застосовуваними у письмовому перекладі і при перекладі з аркуша науково-технічного тексту.

Лексико-граматичні трансформації характеризуються єдністю лексичних і граматичних властивостей та є лексичними, тому що охоплюють лексеми в цілому, і граматичними, тому що мають граматичне вираження.

Одним з ефективних прийомів, що відноситься до лексико-граматичних трансформацій, є *антонімічний переклад*. Сутність його полягає в тому, що лексична одиниця ВМ замінюється на протилежну за значенням одиницю ПМ або ж стверджувальна форма у ВМ замінюється на заперечну в ПМ і навпаки. Порівняйте:

Le bâti est une robuste pièce...
dont la principale qualité est
l'indéformabilité [4, с. 16].

Станина – це масивна основа,
основною якістю якої є *міцність*.

Les courroies, bandes de tissu
enrobées de caoutchouc *ne*
craignent pas l'humidité [4, с. 13].

Приводні паси, прогумовані
ткані стрічки, є *водостійкими*.

У деяких випадках антонімічний переклад, що застосовується для передачі термінів, ще не зафіксованих у словниках, постає єдиним виходом із скрутного становища. Крім того, досвідчений перекладач вдається до цього прийому не тільки у випадку, коли внаслідок новизни поняття ще не існує відповідного еквівалента, але й коли його пам'ять не може видати при необхідності потрібний еквівалент, і перекладач робить заміну або окремого терміна, або цілого словосполучення, зберігаючи при цьому зміст висловлювання. Як підкреслює В. Н. Комісаров, «...нерідко

досягнення адекватності пов'язане з відхиленням від букви джерела, із творчим підходом до подолання перекладацьких труднощів» [5, с. 135]. Цим самим прагненням до смислової адекватності продиктовано використання прийому *експлікації*, що полягає у введенні в текст ПМ додаткової інформації для пояснення реципієнту того, що без пояснення зрозуміло у ВМ. Відбувається свого роду пояснення значення терміна або термінологічного словосполучення в певному контексті. Цей прийом найчастіше використовується в практиці навчання науково-технічного перекладу студентів-перекладачів мовних ВНЗ, які мають суто гуманітарну освіту і не володіють прийомами перекладу спеціалізованої літератури, науково-технічним стилем.

Наведемо як приклад один із можливих варіантів перекладу на французьку мову таке речення:

Різьбове з'єднання складається з елементів *зовнішньої і внутрішньої різьби* [4].

Un assemblage par éléments filetés comprend *un élément extérieur (contenu) ou filetage mâle et un élément intérieur ou taraudage.*

Як видно з наведених прикладів, при використанні різноманітних трансформацій перекладачеві нерідко потрібно паралельно застосовувати різноманітні прийоми, зокрема, при перекладі останнього речення прийом експлікації супроводжується прийомом смислового розвитку, а в реченні на сторінці 10 [4] антонімічний переклад застосовується разом з конкретизацією значення: «ne craignent pas l'humidite» – «водостійкий». Аналогічно термінологічні словосполучення «*etre resistant au froid, a la chaleur*» перекладаються як «бути морозостійким, термостійким».

Прагнучи у процесі перекладу до максимальної адекватності, перекладач інколи застосовує прийом *компенсації*, що передбачає заміну окремих конкретних термінів або термінологічних словосполучень ВМ термінами або словосполученнями, що є формально нееквівалентними засобами ПМ, оскільки мають інші словникові значення. Проілюструємо сказане на прикладі:

Le rivet est une tige cylindrique munie de deux têtes, l'une *préfabriquée*, l'autre *appelée rivure*, façonnée au montage par *refoulement* d'un excédent de tige prévu à cet effet.

Заклепка являє собою циліндричний стрижень із двома голівками, одна з яких – *закладна*, а друга – *закликаюча*, виготовлена при монтажі шляхом *розклепування* спеціально передбаченої для цього частини стрижня, що виступає.

При порівняльному аналізі текстів ВМ і ПМ можна помітити, що перекладач нерідко застосовує термінологічні заміни, які поза даним контекстом не є еквівалентами замінюваних термінів. Якщо при перекладі словосполучення або навіть цілого речення перекладач, посилаючись на контекст, не може використати словникову відповідність або контекстуальне значення окремих термінів, йому, після аналізу словосполучення або речення, доведеться застосувати спосіб *цілісного перетворення*, що є одним із найбільш складних прийомів трансформаційного перекладу науково-технічних текстів і вимагає великої підготовчої роботи. Для цього необхідно передусім виявити зміст висловлювання у ВМ і після цього знайти відповідний еквівалент в ПМ, наприклад:

...une situation critique des transports – aussi bien en ce qui concerne *les infrastructures que les matériels*...

...критичний стан транспорту – як стосовно інфраструктури, *так і технічного забезпечення*...

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що перекладацькі трансформації можуть використовуватися як можливий варіант перекладу, тобто факультативно, але можуть бути і єдиним виходом із важкого становища, тобто бути просто необхідними. У цьому випадку їх застосування пояснюється неможливістю використати в тексті ПМ мовних засобів, аналогічних ВМ, і зверненням у зв'язку з цим до різноманітних замін. Як уже зазначалося, розрізняють граматичні, лексичні та семантичні трансформації, але будь-яка з них, пов'язана з пору-

шенням загальної смислової еквівалентності, не є виправданою і може бути віднесена до перекладацьких помилок.

За межами цієї статті залишилися ще типові випадки граматичних транспозицій частин мови, деякі синтаксичні особливості перетворень, безпосередньо пов'язані з науково-технічним стилем сучасної французької мови, що можуть стати логічним продовженням наукових досліджень в майбутньому.

Список літератури

1. *Бархударов Л. С.* Язык и перевод: Вопросы общей и частной теории перевода / Л. С. Бархударов. – М.: Прогресс, 1979. – 262 с.
2. *Гак В. Г.* Сравнительная типология французского и русского языков / В. Г. Гак. – М.: Просвещение, 1983. – 300 с.
3. *Джандоева П. В.* Актуальность изучения теории и практики научно-технического перевода на языковом факультете и особенности системы подготовки референтов-переводчиков / П. В. Джандоева // Вчені зап. Харк. гуманіт. ін-ту «Нар. укр. акад.». – Х.: Око, 1999. – Т. 5. – С. 440–445.
4. *Джандоева П. В.* Другий етап у процесі виконання науково-технічного перекладу – переклад у власному розумінні цього слова / П. В. Джандоева // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Х.: Око, 2003. – Т. 9. – С. 465–477.
5. *Комиссаров В. Н.* Лингвистика перевода / В. Н. Комиссаров. – М.: Междунар. отношения, 1980. – 167 с.
6. *Коржавин А. В.* Иллюстрированный справочник французской технической терминологии / А. В. Коржавин. – М.: Высш. шк., 1990. – 269 с.
7. *Латышев Л. К.* Технология перевода / Л. К. Латышев. – М.: НВИ-тезаурус, 2001. – 278 с.
8. *Основные терминологические аспекты переводческой деятельности: (Метод. пособие).* – М.: ВЦП науч.-техн. лит. и документации, 1984. – 98 с.
9. *Учебное пособие по развитию навыков перевода научно-технических текстов с французского языка / Нар. укр. акад. Каф. роман. филологии и пер.;* [Сост. П. В. Джандоева]. – Х., 2001. – 86 с.
10. *Федоров А. В.* Основы общей теории перевода / А. В. Федоров. – 4-е изд. – М.: Высш. шк., 1983. – 303 с.

11. *Чередниченко О. І.* Теорія і практика перекладу. Французька мова / О. І. Чередниченко, Я. Г. Коваль. – К.: Либідь, 1995. – 319 с.
12. *Чужакин А.* Мир перевода-7 – Общая теория устного перевода и переводческой скорописи: Курс лекций / А. Чужакин. – М.: Р. Валент, 2002. – 158 с.
13. *Vinay J.-P.* Stylistique comparée du français et de l'anglais. Méthode de traduction / J.-P. Vinay, Darbelnet. – Paris, 1958. – 286 p.

Summary

The author has described the most general principles which a translator should know well and the shifts which he should apply competently when translating French scientific and technical texts into Ukrainian, though the author has made no attempts to overview in full the problems of translator's technique and transformations as well as to classify every translator's transformation used in scientific and technical translation.

The article foregrounds lexical, semantic and grammar transformations.

Резюме

Не претендуючи на повноту викладення проблеми перекладацьких прийомів і трансформацій, а також класифікації всіх перекладацьких перетворень, які застосовуються в науково-технічному перекладі, автор описує тільки найбільш загальні закономірності, які перекладач має добре знати, і заміни, які він повинен уміло застосовувати в процесі перекладу французьких науково-технічних текстів на українську мову.

У статті особливу увагу приділено лексико-семантичним трансформаціям.

УДК 811.161.2-2.09:292

Н. В. Ротова

ОСОБЛИВОСТІ РЕЦЕПЦІЇ АНТИЧНИХ ОБРАЗІВ ТА МОТИВІВ У ТВОРЧОСТІ І. СЕНЧЕНКА

Ключові слова: авторська світо модель, античні ремінісценції, реміфологізація, бурлескне переосмислення мотивів і образів, іронічний підтекст.

Ознакою сучасного літературознавчого аналізу є відхід від традиційного дослідження окремого художнього твору, натомість увага здебільшого приділяється міжтекстовим зв'язкам, або інтертекстуальності. Класичним формулюванням понять «інтертекст» і «інтертекстуальність» прийнято вважати тлумачення, що належить Р. Бартові: «Кожний текст є інтертекстом; інші тексти присутні в ньому на різних рівнях в більше чи менше знайомих формах: тексти попередньої культури й культури нинішньої. Кожен текст являє собою нову тканину, зіткану зі старих цитат» [1, с. 417]. У вітчизняному літературознавстві проблема інтертекстуальності перебуває в колі наукових інтересів Н. Нямцу, В. Антофійчука, Я. Поліщука та ін.

Цілком логічно, що до античної міфології, яка конденсує в собі тисячолітнє культурне надбання людства, часто звертаються митці. На думку О. Білецького, немає жодного визначного письменника, творчість якого б не була більшою чи меншою мірою пов'язана з античною літературою; причому здійснюється це запозичення як на свідомому, так і на підсвідомому рівнях: одні беруть її образи, розвиваючи й збагачуючи їх новим змістом, другі переймають у спадщину її форми, треті вчаться в античних письменників пошани до людини й людського розуму, уміння вивчати й художньо змальовувати дійсність [2, с. 13].

І. Сенченко належить до митців, які з особливою силою й гостротою відчують свою причетність до світової культурної спадщини; значне місце в авторському доробку посідають ремінісценції з давньогрецької й давньоримської міфології та літератури. Об'єктом нашого дослідження є розгляд особливостей використання автором античної символіки, яка прилучає світомодель письменника до загальноєвропейського культурного середовища, підносить ідею духовної спільності людства, спадкоємності традицій, а також завдяки набутій змістовій енергетиці, посилює емоційне сприйняття оповіді.

Ремінісценціями з античної літератури автор користується на рівні образів («Діоген»), художніх прийомів (беземоційне констатування трагічних подій в оповіданні «Кінчався вересень

1941», повісті «Савка») та переосмислення й іронічного перегравання мотивів.

Показовим у цьому сенсі є оповідання «Діоген». Давньогрецького філософа, сучасника Александра Македонського, можна назвати культурним героєм, хоча сакралізації цей образ не зазнав. Як відомо, він був засновником кінічної школи, основними принципами якої було зведення до мінімуму власних потреб, відмова від життєвих радостей і навіть культури. Діоген не лише проповідував аскетизм, але й сам дотримувався цих принципів, переконливим свідченням чого було його помешкання – славнозвісна глиняна діжка.

Моделюючи свого Діогена, автор удається до реміфологізації, твору притаманна етногенетична забарвленість, яка передусім виявляється в поєднанні серйозного й комічного, високого й натуралістично пониженого – рис, характерних для українського бурлеску.

Важливою ознакою твору є іронічність, саме в цьому модусі створено автором образ філософа: «У бочці було незручно, боліли ребра, кусали блохи. Були й деякі інші незручності, наприклад: з якогось часу він став наживати тіла, обрешк, став важкий» [3, с. 493].

Як відомо, у космогонічних міфах хвороба людини пояснювалася порушенням гармонії людини й Всесвіту, тобто гармонії між мікрокосмосом і макрокосмосом. Причина хвороби Діогена – у втраті сенсу життя, його мета – «у безконечному удосконаленні душі й серця... способом споглядання внутрішнім оком ідей і гідностей, закладених в душі й серці людини» – виявляє свою неспроможність, але натомість філософ нічого не має, і тому розпач і зневіра ніби виштовхують його зі світової гармонії.

Фатальна зустріч з Александром повертає його до життя: Діоген примусив себе повірити, що «...єдина річ, що прокладає шляхи до удосконалення людини – це сила: вона розбиває ворогів, закликає до подвигів, вона валить старі царства і творить на їх місці нові; це найчудовіше, що може бути на землі» [3, с. 497].

Письменник вдається до одного з найпопулярніших світових сюжетів – зображення війни як боротьби двох фундаментальних

буттєвих начал – Розумного порядку з Хаосом. Діоген бере участь у військовому поході, який триває близько десяти років: «Військо Александра дійшло до берегів Інду і оазисів Согдіану. Світ було пройдено. Мільйони людей упали до ніг Александрові...» [3, с. 498]. Але не перемогу бачить філософ, а поразку, йому нестерпно болить доля людей, що стали рабами; він картається, убачаючи в цьому злочині й свою провину. У внутрішньому діалозі Діогена автор конституює думку, яка є провідною ідеєю історії людства й України, зокрема – неприйняття рабства й прагнення незалежності. Його істину приймає імператор: «Коли б я не був Александром, я волів би стати Діогеном...» [3, с. 502].

Антична міфологія була й залишається невичерпним джерелом художніх образів, що протягом віків набули значення символів. Зіставлення із загальновідомими образами дає можливість автору влучно й вичерпно схарактеризувати власних персонажів. Так, Нестор Степанович, персонаж переважної більшості автобіографічних творів, є втіленням народної мудрості, що підкреслюється порівнянням із видатним давньоримським оратором і письменником – «багатством слова міг би посперечатися із самим Цицероном» [4, с. 194]. Авторське захоплення силою хлопців, які працюють мукобойцями, передається «називанням» іменами олімпійських богів: «Велетні, красені, Юпітери, Зевси!» [4, с. 197]; «Виробнича Червоноградщина вимагала геркулесів... І в мукобої йшли наші шахівські Піддубні» [5, с. 275].

Кузьма Григорович, сільський звонар, уособлює споконвічне прагнення українського народу до краси й мистецтва: «Ніхто в селі не умів так «в усі дзвони дзвонити», і ніхто не вмів так грати на сопілці... Заслухаєшся, і раптом здається, що сопілкою промовляє не Кузьма Григорович, а старовина древня, посивіла; всі вже забули про неї, не забув лише Кузьма Григорович, грає, і його сопілкою говорить уся рідна земля, вся краса її, глибина і сила. Кузьмо Григоровичу, чи ж ви знаєте, що ви були Геродотом, Гомером, Бояном, Нестором своєї рідної Шахівки?» [4, с. 224].

Бурлескного забарвлення тексту надає паралель, яку проводить автор між шахівським жіноцтвом і жіноцтвом Олімпу:

«Давно вже помічено – де густо жіноцтва – прості вони чи богині, там і спалахи кохання, там і всілякі романтичні історії. Пріснодівка з цим ділом справлялася не гірше, ніж прославлена у віках античного світу Афродіта» [6, с. 357].

Отже, знаходження спільних рис у представниць античного й українського жіноцтва ніби створює емоційно-піднесений ореол над Шахівкою та її мешканцями.

З античним сюжетом корелюється також епізод родинного застілля з повісті «Савка». У ролі Париса, що бере на себе відповідальність віддати яблуко найкращій із богинь, виступає тесля Гнат, який, побачивши Марію в подарованім свекрухою намисті, не може стриматися: «От невістка, всім невісткам невістка». Про можливі наслідки такої необачності попереджає його оповідач: «Ех, Гнатко, Гнатко! Чудовий з тебе тесля, а дипломат ніякий... Адже, крім Марії за столом пишались ще дві невістки та й рідні дочки... Забудуть вони тобі оте: «Всім невісткам невістка!»? Та нізащо в світі!» [6, с. 385]. Особливу ж небезпеку, на думку оповідача, становить Лукія, у створенні образу якої автор послуговується іронічним переграванням образу-антиномії морального й естетичного – ящика Пандори з демонами, що бажають вирватися на волю. Отже, комплімент щирого Гнатка стає «яблуком розбрату».

Комедійного ефекту досягає автор, вдаючись до розповіді про несподіване «називання» українського селянина іменем царя Трої Пріама. Своє прізвисько він отримав у досить прозаїчний спосіб: «Та цей був не з тих Пріамів. Славетний Стратон був любителем геометричних наук, тверезо вважав, що найкоротша відстань між двома точками є пряма лінія, і намагався довести цю аксіому на практиці. Ішов від хвртки до дімочка по прямій і обзивався до жінки голосно: «Глянь, Ньюро, іду пріамо, пріамо...». Гімназистів у цей час у Червонограді було вже досить, двоє навіть квартирували у самого Стратона, отож зрозуміло, звідки в Червонограді на Полтавській вулиці Пріам узявся» [6, с. 398].

Філософічність образу селянина-мислителя Дениса з повісті «Савка», якого певною мірою можна вважати попередником

Фабіяна із «Зелених млинів» В. Земляка, підкреслюється порівнянням з Діогеном: «Дениса пам'ятаю, як він шукав світла в білий день із біблією...» [6, с. 396]. Конотація очевидна: автор звертається до образу давньогрецького філософа, який зі свічкою чи смолоскипом серед ясного дня шукає людину. Значна темпоральна і територіальна відстань між поставленими поруч особами посилює евокативність оповіді: спливають віки, а людина продовжує шукати людину, яка зможе її зрозуміти. В образах народних філософів, що посідають у творчості І. Сенченка досить значне місце, відбито одну з визначальних рис національного характеру, яка полягає в побутуванні житейської мудрості в повсякденній діяльності.

Проте рецепція античності, зокрема згадування загальновідомих імен-символів, може послугуватися створенню протилежного ефекту – загостренню сатиричного звучання. Найвищий ступінь нарцисизму і самозакоханості демонструють персонажі повісті «Любов і Хрещатик», даючи «самооцінку» із посиланням на античних героїв. Так, Анатоль весь час милується своїм носом: «...що тут таїтися, ніс у нього вирізаний майстерно і міг би прикрасити самого Аполлона» [7, с. 23]. Мері, розглядаючи себе у дзеркалі, доходить думки, що «...таке тіло мали мадонни Рафаеля і Афродіта» [8, с. 12].

З іронією розповідає автор про стосунки «золотої» молоді, що намагається грати ролі «надлюдей»: Анатоль, бажаючи справити враження на Мері, вразити її своїм інтелектом і в такий спосіб схилити до інтимних стосунків, замість звичних у такому випадку слів кохання, звертається до авторитету древніх філософів: «Є латинські слова «віво» – жити і «амо» – любити. Катуту, римському поету належить вираз, який нам особливо годиться запам'ятати: вівамус ет амемус! – будемо любити і діставати насолоду від життя! Насолоду!» [8, с. 12].

Проте імідж великого римлянина не спрацьовує, і Анатольові доводиться перейти до огляду газетних шпальт, які попереджають про небезпеку із Заходу, що, на переконання хлопця, також примушує жити сьогоднішнім днем – «раптом – ні нас, ні нашої

любіві...». Перспектива наступаючого апокаліпсису також не спрацьовує, і Мері, незважаючи на закоханість, не зважається в усьому догоджати Анатольові, протиставляючи йому прадавню життєву мудрість: «Бомба впаде чи ні, а я завагітніти можу» [8, с. 13].

Потужним чинником характеротворення виступають образи-символи в оповіданні «Михайло Кішка-Самійло». Назва, як бачимо, є виразною алюзією на легендарного українського гетьмана Самійла Кішку. Отже, реципієнт саме в такому аспекті готується сприйняти персонажа, проте події розгортаються всупереч горизонту очікування: смыслом життя «правнука поганого» є «тисяча десятин поля й лугу», а найулюбленішим заняттям – садистське «виховання» дружини. До реміфологізації – переведення оповіді в іронічно-сатиричний модус – автор був змушений вдаватися, щоб посилити нищівну критику українського куркульства, оскільки особливо уважні і пильні критики вбачали у змалюванні сільського багатія «патетично-захоплюючий тон».

Кілька разів автор називає свого грізного персонажа Зевсом, додаючи залежно від ситуації стилізовані метафори й епітети. Так, вранці Михайло обходить власне подвір'я як «бог-громовежець... Він відчуває свою потужність і силу». Підкреслюючи виняткову жорстокість Михайла в сценах катування жінки, автор називає його «Зевс-караючий». На відкритті власного чотириповерхового будинку, у якому будуть здаватися кімнати, «він, більш ніж коли, був схожий на «Зевса громогримящого» [9, с. 243–266].

До ідентичного прийому вдається письменник, моделюючи образ Феська Кандиби з однойменного оповідання. Намагаючись передати неординарність характеру персонажа, автор звертається до різного роду порівнянь. Ім'я Феська Кандиби у першій редакції Андибера, безумовно, перегукується з іменем героя народної думи – завзятого козака. Зав'язкою сюжету є епізод, коли, намовивши Северина Вакуловича на могорич і взявши гроші, Фесько з'явився, «озброєний еліксирами й приладдям веселого бога

Вакха». Жарт над Северином Вакуловичем (Фесько підклав у халву мило) дорого обійшовся хлопцеві, і от він «увесь пошма-тований, посмугований, построчений, з меншенькими й біль-шенькими краплинами крові... лежить, як Ной у курені, легенько постогнуючи». Пішовши працювати лісничим, Фесько «став, як пампушка, – білий, чорновусий, достеменно козак Мамай...» [5, с. 270].

Як бачимо, різнопланові конотації Андибер – Вакх – козак Мамай дають авторові можливість зробити образ рельєфно-пластичнішим, підвищити емоційність його сприйняття.

Привертає увагу, що автор звертається до античних образів не лише розповідаючи про людей, а й зображуючи тварин. Так, в оповіданні «Син Дмитрій» письменник начебто намагається викликати зневагу до молодого інженера, який свою прихиль-ність віддає не рідному заводу, а корові Мурі: «Мура – відгодо-вана, тілиста; і ще в неї незвичайні очі: довгасті, великі, вогкі й дуже красиві – ті очі, які оспівали стародавні греки, наділивши ними найвродливіших своїх богинь, – є ж у Гомера про волооку Геру?» [10, с. 206]. Такий прийом посилює гумористичне звучання оповіді.

Отже, інтертекстуальний аспект, що реалізується в дослі-дженні ремінісценцій, алюзій та переосмисленні загальновідомих образів, дає можливість побачити авторську модель у новому ракурсі. Так, зокрема, ми можемо констатувати, що у творах І. Сенченка ремінісценції з античної міфології посилюють філо-софське звучання оповіді; бурлескне переосмислення сюжетів та образів створює ефект химерності, зокрема поглиблюється іронічність та комізм; посилання на античних героїв, що набули значення символів, сприяють активізації загальнокультурної пам'яті реципієнта.

Список літератури

1. *Барт Р.* Избранные работы: Семиотика. Поэтика. Пер. с фр. / Р. Барт; Сост., общ. ред. и вступ. ст. Косикова Г. К. – М., 1989.

2. *Білецький О. І.* Античні літератури: Зб. пр.: У 5 т. Т. 5 / О. І. Білецький. – К., 1966.
3. *Сенченко І. Ю.* Діоген // Оповідання. Повісті. Спогади / Ю. І. Сенченко; Упоряд. і приміт. М. М. Гнатюк; Вступ. ст. і ред. В. С. Брюховецький. – К., 1990. – С. 493–502.
4. *Сенченко І. Ю.* Подорож до Червонограда // Там само. – С. 176–243.
5. *Сенченко І. Ю.* Фесько Кандиба // Там само. – С. 266–296.
6. *Сенченко І. Ю.* Савка // Там само. – С. 319–424.
7. *Сенченко І.* Любов і Хрещатик // Дніпро. – 1988. – № 1. – С. 4–59.
8. *Сенченко І.* Любов і Хрещатик // Дніпро. – 1988. – № 2. – С. 6–62.
9. *Сенченко І. Ю.* Червоноградські портрети // Оповідання. Повісті. Спогади / Ю. І. Сенченко; Упоряд. і приміт. М. М. Гнатюк; Вступ. ст. і ред. В. С. Брюховецький. – К., 1990. – С. 243–266.
10. *Сенченко І.* Син Дмитрій: Твори: У 2 т. Т. 1 / І. Сенченко. – К., 1981. – С. 201–217.

Summary

The article describes the peculiar features of the I. Senchenko's artistic world model and, in particular, shows the importance of antique literature reminiscences for creation of plots and images, as well as the role of burlesque re-playing and re-comprehension by the author of generally known motives, which imparts chimerical character, comic effect to the narrative and contributes to generation of an ironic underlying theme, making the content of the writing broader and bearing a richer interpretation value.

Резюме

У статті йдеться про особливості художньої світомоделі І. Сенченка, зокрема про значення ремінісценцій з античної літератури у сюжетно- й образотворенні, а також про роль бурлескного перегравання й переосмислення автором загальновідомих мотивів, що надає оповіді химерності, гумористичного ефекту й сприяє створенню іронічного підтексту, який розширює зміст твору, надає йому інтерпретаційного багатства.

УДК [811.111:37](477.54)

Е. В. Карпенко, Т. Л. Полякова

ИННОВАЦИОННЫЙ И ТРАДИЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ К ПРЕПОДАВАНИЮ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА КАК ВТОРОГО ИНОСТРАННОГО

Ключевые слова: английский язык, методика преподавания, инновационный подход, традиционный подход, мультимедийная программа REWARD.

Одной из стратегических задач современной реформы образования является воспитание творческой личности, готовой «к жизни и труду в постоянно усложняющемся и изменяющемся мире» [1, с. 14]. В связи с интернационализацией и глобализацией современного образования формирование у студентов иноязычной речевой компетенции приобретает особенно важное значение.

Согласно Методическому письму Министерства образования и науки Украины «Про вивчення іноземних мов у 2003/04 навчальному році», важным фактором, обуславливающим эффективность обучения иностранному языку, является умение преподавателя моделировать учебный процесс в соответствии с современными требованиями педагогической науки и практики, умение гибко адаптировать его к условиям обучения.

В процессе решения проблемы преподавания иностранного языка в высшей школе на первый план выступает задача разработки и применения на практике инновационных методов обучения, характеризующихся более гибкой, эффективной стратегией формирования специалиста на основе национального и мирового опыта; четкой моделью научного и учебно-методического обеспечения процесса обучения и усвоения иностранного языка, а также современной высокоэффективной технологией обучения. Несмотря на большое количество работ, посвященных

проблемам разработки и внедрения инновационных методик в обучение иностранным языкам [3, с. 24; 5, с. 87], анализ положительных и отрицательных моментов современных подходов в сравнении с традиционными остается актуальной задачей исследователей в области педагогики и методики преподавания иностранных языков.

В связи с этим предметом исследования в нашей статье является накопленный в течение трех лет опыт использования мультимедийной программы REWARD в процессе обучения английскому языку как второму иностранному. Цель, которую авторы ставят перед собой, заключается в сравнении традиционного и инновационного подходов к обучению иностранному языку и выявлении сильных и слабых сторон каждого из них.

Следует отметить, что иностранный язык как учебная дисциплина имеет некоторые специфические особенности, одной из которых является овладение им путем выработки умения общаться на данном языке. В связи с этим перед преподавателем стоит задача – создать такую обстановку иноязычного общения в процессе изучения языка, чтобы она была максимально приближена к реальным условиям [2, с. 3; 6, с. 18].

Для достижения данной цели в течение вот уже нескольких лет на факультете «Референт-переводчик» ХГУ «НУА» введено преподавание английского языка (как второго иностранного для студентов немецкого, французского и испанского отделений) с использованием новой мультимедийной программы REWARD. Параллельно с использованием компьютерной программы в контрольных группах преподавание велось по традиционной методике.

Согласно традиционному методу, обучение иностранному языку осуществляется по следующим аспектам, а именно: фонетика (на первом году обучения), грамматика, устная практика, аналитическое чтение и домашнее чтение.

В свою очередь, программа REWARD предполагает интеграцию языковых умений и навыков. Программа рассчитана на четыре года обучения и включает четыре уровня: Elementary,

Pre-Intermediate, Intermediate и Upper-Intermediate. Каждый уровень состоит из 40 уроков и рассчитан примерно на 70 часов аудиторной работы.

Обучение иностранному языку означает овладение четырьмя основными навыками – чтением, письмом, говорением, аудированием (понимание иноязычного текста «с голоса» или аудио-, видеоносителей). Рассмотрим эффективность и недостатки обоих подходов.

Отработка такого навыка, как чтение, осуществляется главным образом на занятиях по фонетике, аналитическому и домашнему чтению.

Несомненным плюсом мультимедийной программы REWARD является наличие упражнений на развитие фонетических навыков на каждом уроке, на каждом уровне, на протяжении всего процесса обучения. У учащихся есть возможность прослушивать аудиоматериалы, записанные носителями языка, и корректировать свое произношение. Хотя, возможно, было бы целесообразно использовать упражнения на отработку конкретного звука, что представляется возможным и практикуется на занятиях с применением традиционного метода, где на аспект «Фонетика» выделяется определенное количество часов, и преподаватель может по своему усмотрению подобрать упражнения и формы их выполнения в соответствии с индивидуальными умениями каждого конкретного студента. При преподавании по традиционной методике аспект «экстенсивное» (домашнее) чтение отрабатывается в аудитории (1–5 семестры) и во внеаудиторное время (6–10 семестры) на материале аутентичных текстов возрастающего уровня сложности и системы языковых и речевых упражнений. Данный аспект способствует активному усвоению нового вокабуляра, знакомит студентов с лучшими образцами англоязычной литературы, создает возможность приобретения разнообразных социокультурных сведений о странах изучаемого языка. В программе REWARD, к сожалению, работа по данному аспекту не предусмотрена.

Работа над формированием таких важных навыков, как говорение и аудирование, в основном ведется на занятиях по устной практике.

При обучении иностранному языку с помощью программы REWARD каждый из 40 уроков включает отдельную разговорную тему, что позволяет постоянно поддерживать у учащихся живой интерес к изучению языка и избежать той монотонности, которая может иногда присутствовать на занятиях по устной практике при использовании традиционной методики, когда на изучение одной темы выделяется несколько занятий, и учащимся предлагается большой объем лексического материала (что может быть как достоинством, так и недостатком традиционного метода). При использовании же программы REWARD студенты уже после нескольких занятий нарабатывают хотя и ограниченный, но активный вокабуляр, который дает им возможность общаться на разные темы, высказывать свое мнение, составлять диалоги.

Необходимо также отметить, что в программе REWARD шире, чем при традиционной методике, используются видеоматериалы, способствующие развитию навыков понимания иноязычной речи. Они отрабатываются после каждого блока уроков, что, несомненно, очень важно в условиях отсутствия живого языкового общения студентов с носителями языка. Каждый видеоурок сопровождается системой упражнений, выполняемой перед просмотром и после него. Видеоматериал служит средством закрепления и активизации лексического и грамматического материала предыдущих пяти уроков, содержит новую лексику в знакомых студентам языковых окружениях, с опережением вводит новые грамматические явления, которые анализируются и прорабатываются в последующих уроках. Для традиционного подхода использование видеоматериала ограничивается, в основном, таким аспектом, как устная практика; при этом существуют трудности в подборе видеоматериала, подходящего по теме и уровню подготовки студентов.

Развитие навыков письменной речи происходит на занятиях по грамматике и аналитическому чтению. Что касается преподавания

грамматики, то, несомненно, мультимедийная программа REWARD имеет свои недостатки. Во-первых, это недостаточное количество упражнений на закрепление грамматического материала. Преподавателю приходится дополнительно искать материал на отработку тех или иных грамматических конструкций. Во-вторых, это полное отсутствие переводных упражнений с русского и украинского языков на английский. Кроме того, следует учитывать, что, поскольку программа REWARD, как мы уже упоминали, не предполагает деления на аспекты, то при составлении различных упражнений необходимо использовать активную лексику каждого конкретного урока. В свою очередь, преподавание грамматики по традиционному методу лишено этих недостатков, так как в числе упражнений на закрепление и отработку различных грамматических единиц в многочисленных двуязычных учебных пособиях широко представлены переводные упражнения с родного языка на иностранный и наоборот.

И последний момент, на котором мы хотели бы остановиться, – это проведение тестирования при использовании традиционной и инновационной методик. При использовании традиционного метода обучения все тестовые задания составляются преподавателем отдельно по каждому аспекту и по ряду аспектов (аналитическое чтение, грамматика), а частично и по аспекту «устная практика», и это прежде всего задания на перевод с русского (украинского) языка на английский. При использовании программы REWARD данный традиционный вид тестирования также используется. Но помимо этого, после каждого блока уроков студенты выполняют контрольную работу на компьютере, что имеет некоторые преимущества, так как учащиеся сразу видят свой результат, могут сами проверить себя с помощью компьютера и, таким образом, улучшить свои качественные показатели. Такой метод проверки является в определенной степени более объективным, то есть при выполнении данного вида работы студент выступает и как объект и как субъект управления, который планирует организацию

и контроль своих действий. При использовании только традиционных методов тестирования возможность такой самопроверки студентов (по крайней мере, непосредственной и объективной самопроверки) полностью отсутствует.

Итак, мы можем сделать вывод, что каждая методика преподавания иностранного языка характеризуется присущими ей позитивными и негативными чертами и имеет свою объективную ценность. Так, при использовании мультимедийной программы REWARD значительная часть времени отводится на самостоятельную работу студентов, в то время как преподаватель осуществляет контроль за процессом обучения. Также важно отметить создание условий для активной индивидуальной деятельности учащихся наряду с групповыми видами работы.

Данный метод органично вписывается в структуру практических занятий, позволяет достигать более эффективных результатов обучения, раскрывающих потенциальные возможности каждого студента. Учитывая специфику предмета «иностраный язык», программа REWARD обеспечивает необходимые условия для активизации познавательной и языковой деятельности каждого студента группы, предоставляя им возможность усвоить новый языковой материал, получить достаточную страноведческую информацию, ознакомиться с большим количеством оригинальных текстов, видеоматериалов, получить достаточную языковую практику для формирования необходимых навыков и умений.

Однако нельзя недооценивать и традиционную методику, поэтому в поиске наиболее эффективных методов преподавания иностранного языка следует комбинировать различные подходы, используя их сильные стороны для достижения необходимого результата – формирования коммуникативных умений и навыков на иностранном языке.

В перспективе мы планируем проанализировать результаты государственного экзамена по английскому языку студентов V курса французского, испанского и немецкого отделений, обучавшихся по традиционной методике, и результаты студентов,

изучавших англійський язык как второй иностранный с использованием мультимедийной программы REWARD.

Список литературы

1. *Астахова В. И.* Становление новой образовательной парадигмы на рубеже веков / В. И. Астахова // Вчені зап. Харк. гуманітар. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Х.: Вид-во НУА, 2004. – Т. 10. – С. 9–26.
2. *Бех П. О.* Концепція викладання іноземних мов в Україні / П. О. Бех, Л. В. Біркун // Іноземні мови. – 1996. – № 2. – С. 3–8.
3. *Гапонова С. В.* Сучасні методи викладання іноземних мов за рубежом / С. В. Гапонова // Іноземні мови. – 1998. – № 1. – С. 24–31.
4. *Методика* навчання іноземних мов у середніх навчальних закладах / С. Ю. Ніколаєва, О. Б. Бігич, Н. О. Бражник та ін. – К.: Леввіт, 1999. – 320 с.
5. *Паненко І. О.* З досвіду використання мультимедійної програми REWARD при викладанні англійської мови в Харківському гуманітарному університеті «Народна українська академія» / І. О. Паненко // Матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф. «Загальні питання філології», Дніпродзержинськ, 18–19 березня 2004 р. / М-во освіти і науки України. – Д.: Наука і освіта, 2004. – Т. 2. – С. 87–88.
6. *Пассов Е. И.* Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению / Е. И. Пассов. – М.: Просвещение, 1985. – 207 с.

Summary

The article deals with the problem of the traditional and innovative methods of English language teaching. Advantages and disadvantages of both approaches have been considered. Certain conclusions have been made on the basis of the usage of REWARD multimedia programme in teaching English as a second foreign language to the students of German, Spanish and French departments of the Translator-Interpreter Faculty of People's Ukrainian Academy.

Резюме

Предметом дослідження в даній статті є накопичений протягом трьох років досвід використання мультимедійної програми REWARD при викладанні англійської мови як другої іноземної. Порівнюються традиційні та інноваційні підходи у викладанні іноземної мови

студентам, які вивчають англійську мову як другу іноземну (німецьке, іспанське та французьке відділення факультету «Референт-перекладач» ХГУ «НУА»), визначаються позитивні якості та недоліки кожного із застосованих підходів.

УДК 81'25-057.875:[378.147@371.3]

О. В. Ребрій, О. І. Панченко

МЕТОДИКА ПІДГОТОВКИ НАВЧАЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ДЛЯ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ

Ключові слова: переклад, навчальні матеріали, навичка, уміння, вправа, термін, лексичні особливості, перекладацький прийом.

Підготовка висококваліфікованих фахівців у галузі перекладу є одним із пріоритетних напрямків української вищої школи на сучасному етапі. Це не дивно, беручи до уваги швидкі темпи інтеграції нашої країни до світових структур. Але на цій важливій ділянці освіти неважко помітити суперечність між зростаючими вимогами до якості підготовки викладачів та недостатньою кількістю відповідної навчально-методичної бази. Намагання зробити свій внесок у подолання цієї суперечності й обумовлює актуальність даної роботи.

Наша мета – це визначення головних особливостей першого етапу підготовки навчальних матеріалів, тобто спеціалізованого підручника для підготовки перекладачів, який полягає у відборі та перекладі текстів, що виступають основою для подальшого розроблення комплексу вправ.

Таким чином, об'єктом дослідження є лексичні та термінологічні особливості перекладу на основі виділення типових перекладацьких прийомів.

Матеріалом для дослідження виступили резолюції та інші документи ООН за темами «Тероризм» та «Роззброєння»,

отримані з офіційних Інтернет-сайтів організації. Вибір саме цих текстів пояснюється актуальністю проблематики та відсутністю навчальних матеріалів за даною темою.

Переклад належить до видів мовленнєвої діяльності, успішне виконання яких забезпечується лише за наявності стійких навичок аудіювання, читання, мовлення та письма. Таким чином, логічно припустити, що вправи для розвитку зазначених навичок, мають бути збалансовано присутні у складі посібника для комплексного навчання галузевого перекладу.

Переклад – це складна рецептивно-репродуктивна діяльність, яка являє собою сукупність добре розвинуеного смислового сприйняття, результативного осмислення і репродуктивного мислення. Аналіз психологічної структури дій перекладача дозволяє сформулювати основні вимоги до системи вправ, яка має забезпечити: (1) наявність у свідомості студента відповідних фонових знань; (2) наявність термінологічних еквівалентів з відповідної тематики; (3) здатність виконувати перекладацькі дії на рівні автоматизму [6].

Професійний перекладач повинен не тільки мати необхідні вміння для здійснення процесу перекладу, але й уміти застосовувати їх в реальних умовах перекладацької діяльності. Тому в ході навчання перекладу важливо розвинути навички так, щоб дії перекладача набули автоматичного або напівавтоматичного характеру. Це досягається як постійними вправами, що потребують умінь, так і регулярними завданнями із практичного виконання перекладів певного обсягу у зазначений відрізок часу [3].

Робота із вправами становить значну частину курсу навчання перекладу. Вона спрямована на вивчення способів подолання труднощів перекладу, відпрацювання технічних прийомів перекладу; розвиток перекладацьких умінь та створення основи для подальшого вдосконалення навичок перекладу.

Ефективність вправи залежить від цілої низки емпірично встановлених умов, до яких відносяться правильне співвідношення цілісного виконання дії у процесі вправи і виділення – з метою особливого закріплення – окремих дій, що входять до її

складу. Раціональна організація вправи потребує правильного поєднання та спеціального закріплення окремих, особливо складних її частин та цілісного виконання дій.

Перекладацькі вправи в межах структурної одиниці навчання (уроку) мають функціонувати як єдине ціле, тобто як система. При цьому окремі завдання, що розв'язуються відповідними операціями, мають входити до складу більш загальних завдань (перекладу на рівні тексту або мікротексту).

Перекладацькі вправи не мають бути простим повторюванням вживання елементів, адже їх мета – перевести студента на якісно новий рівень. Це стає можливим завдяки зміні умов виконання, якісній перебудові існуючих мовних та перекладацьких механізмів, удосконаленню способів виконання відповідних дій. Тобто вправа – це завжди пошук нового, безперервний рух уперед.

Загальною характеристикою перекладацьких вправ має бути їх комунікативна спрямованість, тобто включення операцій, що є об'єктом навчання, до виконання різних завдань, які імітують (моделюють) конкретні умови їх вживання.

Кожна вправа повинна мати чітко усвідомлену мету, адже перекладацькі операції набувають довершеності лише за умови, коли вони виконуються у складі усвідомленої дії. Необхідно також досягти оптимального співвідношення вправ на цілісне виконання діяльності (власне переклад тексту) та вправ на тренування окремих операцій (наприклад, переклад термінів).

Конкретний вигляд системи вправ для навчання галузевого перекладу може варіюватися залежно від конкретної ситуації, але необхідною вимогою є слідування циклічному принципу [4].

Вправи у нашому посібнику укладаються на основі текстів, які мають відповідати певним умовам. Саме відбір та опрацювання текстів і є, на нашу думку, першим важливим етапом розробки навчальних матеріалів.

Головною вимогою до текстів виступає їх автентичний характер. Саме оригінальність матеріалу дозволяє сформувати повноцінну систему фонових знань та забезпечує необхідний рівень насиченості тексту термінологічними одиницями.

В ідеалі структура фонових знань перекладача та номенклатура термінологічних одиниць має відповідати параметрам освіченого носія кожної з двох мов, з яких він перекладає. При цьому це переважно стосується діапазону, а не глибини таких знань.

Повноцінний курс навчання перекладу повинен завжди передбачати двобічний переклад – з рідної мови на іноземну та навпаки. Не є в даному випадку винятком і наш посібник, але його специфіка полягає в тому, що попередні текстові матеріали відбираються виключно англійською мовою. Потім вони перекладаються і далі частково використовуються для перекладу як з англійської на українську, так і з української на англійську. Чим обумовлене таке рішення? По-перше, перекладаючи англійські тексти українською, ми маємо тексти перекладів, які повністю відповідають стилістичним та лексико-граматичним нормам української мови (яка виступає як рідна мова перекладача) і з цієї точки зору є максимально наближеними до автентичних українських матеріалів. По-друге, такий підхід дає можливість супроводжувати посібник ключами до вправ, що є важливим елементом самоконтролю, який важко переоцінити.

Враховуючи таку специфіку відбору текстів для укладання навчальних матеріалів, хотілося б докладніше зупинитися на деяких лексичних особливостях їх перекладу.

Тексти громадсько-політичного характеру неоднорідні за стилістичною спрямованістю. Вони можуть належати до різних стилів, а саме: *наукового* (монографії, навчальні посібники та ін.), *офіційно-ділового* (резольюції, постанови, угоди та ін.) та *газетно-публіцистичного* (газетні та журнальні статті, репортажі та ін.). Кожен з них відрізняється своїми специфічними рисами, що ставлять особливі вимоги до перекладу. Тексти нашої вибірки належать до офіційно-ділового стилю та мають відповідні характерні риси.

Однією з важливих лексичних особливостей текстів громадсько-політичного характеру є наявність спеціальних термінів, які вимагають від перекладача точності, однозначності в перекладі.

Під терміном зазвичай розуміють слово (або сполучення/ поєднання слів), що має в межах даної галузі або спеціалізації один конкретний зміст, який виключає можливість будь-якої іншої інтерпретації, не передбачуваної автором [2].

Рівень насиченості термінами у громадсько-політичних текстах залежить від їх стилістичної спрямованості.

Терміни, що зустрічаються в офіційно-ділових текстах, відносяться, у першу чергу, до галузі політичної номенклатури (назви установ, партій, посад, організацій тощо), економіки та міжнародних відносин [5].

Проаналізуємо головні способи перекладу термінів в наших текстах.

У текстах офіційно-ділового стилю широко вживаються терміни-скорочення. Як правило, усі вони мають перекладацькі еквіваленти у мові перекладу і, таким чином, завдання перекладача полягає в тому, щоб правильно підібрати відповідний варіант.

The UN has adopted a total of 12 conventions and protocols on terrorism.

Усього **ООН** прийняла 12 конвенцій та протоколів з питань тероризму.

Перекладачеві варто пам'ятати, що в деяких випадках терміни-скорочення являють собою не аббревіатури, а акроніми, які читаються як слова за правилами читання даної мови та зазвичай перекладаються за допомогою транслітерації.

NATO (North Atlantic Treaty Organization).

НАТО (Організація Північноатлантичного договору).

Також треба брати до уваги ситуації, коли термін-скорочення не має скороченого еквіваленту у мові перекладу. У цьому випадку можна обмежитися використанням повного варіанту перекладу або утворити власне скорочення-неологізм.

*Recognizing the emerging threat of terrorism, the UN General Assembly established a **Terrorism Prevention Branch (TPB)** in 1999.*

Визнавши факт виникнення загрози тероризму, Генеральна Асамблея ООН у 1999 році заснувала **Відділ із запобігання тероризму (ВЗТ)**.

Більшість термінів у наших текстах є узуальними лексемами, тобто мають усталені відповідники. У цьому випадку труднощі можуть виникнути тільки тоді, коли термін має декілька відповідників у різних галузях науки та техніки. Але оскільки солідні словники зазвичай мають спеціалізовані помітки, переклад, як правило, не видається аж занадто складним завданням. Наприклад, іменник «draft» може мати такі термінологічні значення: (1) план, креслення; 2) проект, ескіз; 3) чек, тратта; 4) відбір; 5) набір, вербування; 6) тяга, дуття (техн.) [1]. Контекстуальний аналіз та врахування тематики тексту доводять нас до висновку, що в даному випадку правильним буде варіант (2):

*The Ad Hoc Committee shall continue its efforts to resolve the issues relating to the elaboration of a **draft** international convention for the suppression of acts of nuclear terrorism.*

*Спеціальний комітет продовжуватиме докладати зусилля для розв'язання питань стосовно розроблення **проекту** міжнародної конвенції щодо боротьби з актами ядерного тероризму.*

Звісно, знання словникових відповідників є необхідною, але недостатньою умовою адекватного перекладу лексики. Переклад лексичних елементів не обов'язково передбачає тільки вибір словникових відповідників. Крім цього, важливим є вміння підібрати контекстуальні відповідники, які не завжди фіксуються у перекладних словниках. Перекладним відповідником може стати слово або словосполучення, що не є словниковим відповідником і підібране із урахуванням контекстуального значення слова, яке перекладається, його контексту вживання та мовленнєвих норм і традицій мови перекладу. У такому випадку перекладач використовує один із прийомів створення контекстуальних замінів: смислову диференціацію, конкретизацію та генералізацію значення або «антонімічний» переклад [2]. Розглянемо декілька прикладів.

*The Secretary-General said international peace and security continued to face profound **challenges** in the form of weapons of mass destruction and their delivery vehicles and the prospect of an arms race in outer space.*

Генеральний секретар заявив, що як і раніше існує серйозна **загроза** міжнародному миру та безпеці з боку зброї масового враження та її носіїв і перспектива гонки озброєння у космосі.

У цьому реченні було використано лексичну перекладацьку трансформацію конкретизації значення, при перекладі аксіологічно нейтральний словниковий відповідник слова «challenge» (складне завдання) було змінено на негативно забарвлений контекстуальний відповідник «загроза».

Досить поширеним є також використання антонімічного перекладу, коли форма лексичної одиниці змінюється у мові перекладу на протилежну, а зміст залишається подібним:

*Study of the underlying causes of those forms of terrorism and acts of violence which lie in misery, frustration, **grievance** and despair and which cause some people to sacrifice human lives, including their own, in an attempt to effect radical changes.*

Вивчення причин, що лежать в основі тих форм тероризму та актів насильства, до яких призводять страждання, розчарування, **невдоволення** та відчай та які змушують декого приносити в жертву людські життя, у тому числі й свої власні, щоб добитися радикальних змін.

Описовий переклад лексичних одиниць вважається найменш привабливим перекладацьким прийомом, адже навіть за умов збереження термінологічного характеру словосполученням-відповідником у мові перекладу він є більшим за обсягом, ніж вихідна одиниця і, таким чином, з одного боку, призводить до ускладнення контексту, а з другого – до сприйняття та запам'ятовування терміна.

*General Assembly is aware of the need to advance further in the field of arms regulation, non-proliferation and disarmament on the basis of universal, multilateral, **non-discriminatory negotiations**.*

Генеральна Асамблея усвідомлює необхідність подальшого просування в області контролю над озброєннями, нерозповсюдження ядерної зброї та роззброєння шляхом проведення спільних, багатосторонніх **переговорів на рівних для всіх умов**.

При перекладі текстів нашої вибірки було використано також деякі інші перекладацькі прийоми та лексичні трансформації. Наведемо кілька прикладів.

Додавання слова:

*The next **plenary** of the Conference will be held at 10 a.m. on Tuesday, 20 January 2004.*

*Наступне **пленарне засідання** Конференції відбудеться у вівторок, 20 січня 2004 року о 10.00.*

У наведеному прикладі частина імпліцитного смислу оригіналу в тексті перекладу набула експліцитного вираження.

Перестановка слова (пермутація):

*The **Deputy Secretary-General** of the Conference on Disarmament is also the Chief of the Geneva Branch of the Department for Disarmament Affairs.*

*Заступник **Генерального секретаря** Конференції з роззброєння є також головою Женевського представництва Відділу з питань роззброєння.*

При перекладі терміну Secretary-General в мові перекладу основи складного слова помінялися місцями.

Кількісний аналіз випадків застосування різних перекладацьких прийомів показує, що найбільш поширеними з них в офіційно-ділових текстах громадсько-політичного характеру є такі: вибір варіантного відповідника – 40%, транскодування (усі різновиди) – 15%, калькування – 26%, описовий переклад – 10%. Вживання інших прийомів в цілому є факультативним. Таким чином, доходимо висновку про необхідність звертання особливої уваги на розвиток у студентів навичок застосування саме зазначених прийомів перекладу.

Звичайно, перекладацькі коментарі є невичерпними, але вважаємо, що наведених прикладів достатньо для того, щоб проілюструвати, наскільки важливим є перший етап підготовки навчальних матеріалів для перекладачів – етап відбору та перекладу текстів. Саме від якості проведеної роботи на цьому етапі багато в чому залежить успіх навчального посібника.

Перспективи подальшого дослідження полягають в аналізі методологічних принципів укладання перекладацьких вправ на

основі підготовлених текстів і з урахуванням виявлених особливостей та труднощів перекладу.

Список літератури

1. *Апресян Ю. Д.* Новый большой англо-русский словарь: В 3 т. / Ю. Д. Апресян. – М.: Рус. яз., 1999. – Т. 1. – 832 с.
2. *Карабан В. І.* Переклад англійської наукової і технічної літератури / В. І. Карабан. – Вінниця: Нова кн., 2001. – Ч. 2: Лексичні, термінологічні та жанрово-стилістичні труднощі. – 302 с.
3. *Комиссаров В. Н.* Современное переводоведение: Учеб. пособие / В. Н. Комиссаров. – М.: ЭТС, 2002. – 424 с.
4. *Костомаров В. Г.* Методическое руководство для преподавателей русского языка иностранцам / В. Г. Костомаров, О. Д. Митрофанова. – М.: Рус. яз., 1988. – 157 с.
5. *Крупнов В. Н.* Пособие по общественно-политической и официально-деловой лексике / В. Н. Крупнов. – М.: Высш. шк., 1984. – 224 с.
6. *Черноватий Л. М.* Принципи складання вправ для навчання галузевого перекладу / Л. М. Черноватий // Вісн. Сумс. держ. ун-ту. Сер.: Філол. науки. – 2002. – № 3. – С. 101–105.

Summary

The article deals with specific features of the process of preparing training materials for future translators and interpreters. Special attention has been drawn to the first stage, which consists in selecting and translating texts for further developing a complex of exercises. The main demands of a system of exercises for teaching translation have been formulated. Lexical and terminological peculiarities of translation have been analyzed on the basis of determining typical methods of translation.

Резюме

У статті розглядаються особливості підготовки навчальних матеріалів для майбутніх перекладачів. Основна увага приділяється першому етапу, що полягає у відборі та перекладі текстів для подальшого розроблення комплексу вправ. Формулюються основні вимоги до системи вправ для навчання перекладу. Проводиться аналіз лексичних та термінологічних особливостей перекладу на основі виділення типових перекладацьких прийомів.

УДК 811.111'42

*Л. В. Михайлова***СИСТЕМНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД
К ИЗУЧЕНИЮ РЕЧЕВОГО АКТА
В ПРАГМАЛИНГВИСТИКЕ**

Ключевые слова: речевой акт, прагмалингвистика, теория речевой деятельности, системность, принцип целенаправленности, дискурсивность.

В данной статье предпринята попытка проанализировать системно-деятельностный подход при анализе отдельного речевого акта, а также рассмотрены важнейшие принципы описания и анализа речевого акта.

Историческая прагмалингвистика является одним из направлений коммуникативно-функциональной парадигмы современного языкознания, которое исследует прагматические характеристики речевой коммуникации в их историческом развитии.

«Основываясь на деятельностном подходе и исходя из понимания коммуникации как системы, историческая прагматика изучает постоянные и переменные элементы речевого акта и дискурса, рассматривает динамические процессы в вербальной коммуникации как результат саморазвития языка и изменений коммуникативных потребностей, обусловленных динамикой культуры и общества» [10]. Используя понятие парадигмы как «господствующего в какую-либо данную эпоху взгляда на язык, связанного с определенным философским течением и определенным направлением в искусстве» [9], как доминирующего исследовательского подхода к языку, познавательной перспективы, методологической ориентации широкого научного течения [7], сущность исторической прагмалингвистики вслед за И. С. Шевченко [10] понимаем как один из подходов в составе коммуникативно-функциональной парадигмы среди синхронической

прагмалингвистики, социо- и психолингвистики, что определяет наличие частичной общности этих направлений исследований.

Значительный потенциал теоретических разработок, накопленных в коммуникативно-функциональных исследованиях, свидетельствует о том, что они представляют собой «методологию языкознания, направленную на анализ разных видов коммуникативной деятельности» [8].

Системно-деятельностный подход к изучению речевого общения является ведущим в исторической прагмалингвистике [10]. Ее исходным теоретическим положением, объединяющим это направление с социо- и психолингвистикой, является теория речевой деятельности. Ее главный тезис – языковое выражение не предмет, а действие [2].

Общие принципы деятельностного подхода к вербальной коммуникации были заложены в конце XIX – начале XX века в трудах И. А. Бодуэна де Куртенэ, Э. Косериу, А. А. Потебни, Л. В. Щербы и лишь сравнительно недавно они получили теоретическое оформление в теории речевой деятельности в трудах Е. С. Кубряковой, А. Н. Леонтьева [5; 6].

Речевая деятельность трактуется как «совокупность речевых действий и речевых операций со стороны говорящего, создающего речь (речевой акт), и слушающего, которая характеризуется определенными потребностями, ставит перед собой определенную цель и совершается в конкретных условиях» [5]. Наличие у речевой деятельности мотива, цели, условий протекания свидетельствует о ее общественной природе: она испытывает влияние общества и, в свою очередь, воздействует на общество. Тем самым теория речевой деятельности акцентирует внимание на коммуникантах и их роли в порождении и восприятии речи.

Речевая деятельность обладает системностью и может быть квалифицирована как сверхсложная система. Системность является важнейшим свойством речевой деятельности. Речь, как самоорганизующаяся и саморазвивающаяся система, имеет определенные характеристики, важнейшие из которых – принципы целенаправленности, противоречия, а также смыслообразования,

разноуровневости, взаимодействия системы и среды, дискурсивности, интерактивности.

В системе речевой деятельности присутствуют взаимодействующие процессы порождения и восприятия речи [3].

Противоречие как концептуальный признак сложно организованной системы позволяет дать толкование таким понятиям, как ведущие и сопутствующие иллокутивные силы речевого акта (далее РА), прямой и косвенный способ реализации РА, а также постоянные и переменные элементы речевой коммуникации, рассматриваемой в историческом плане. Принцип противоречия особенно важен для диахронического исследования.

Историко-прагматическое исследование отдельного РА исходит из системности речи и тем самым предусматривает комплексный анализ явлений: отдельные прагматические характеристики РА рассматриваются с учетом воздействия факторов, не входящих в систему языка, например, исторического развития культуры, общества, этоса.

Таким образом, прагматика рассматривает аспекты РА с точки зрения проявления системных отношений, возникающих в определенный период времени (синхрония) и с учетом их исторических изменений (диахрония).

Немаловажную роль при системно-деятельностном подходе в языкознании играет смыслообразующий принцип. Единицей смысла является концепт.

На синонимичность терминов «концепт» и «смысл» указывает Ю. С. Степанов: «Значение слова – это тот предмет или те предметы, к которым это слово применимо, а концепт – это смысл слова».

Принцип разноуровневой организации деятельностной системы речи опирается на положение о многоуровневости языковой системы, рассматриваемое в трудах А. В. Бондарко [1] и его последователей для моделирования функционально-семантических полей.

Принцип взаимодействия системы и среды, сформулированный С. О. Карцевским [4], дает возможность объяснить

несоответствие языковой формы и функции, варьирование языковых средств в зависимости от условий их употребления в синхронии и от развития коммуникации в диахронии.

Принцип дискурсивной ориентации деятельности системы раскрывает значение контекста для формирования смысла высказывания. Понятие контекста рассматривается как совокупность лингвистических и экстралингвистических факторов. В этом принципе прослеживается роль личности коммуникантов, взаимодействие социальной среды и системы языка для определения функций высказывания, и это связывает его с принципом интерактивности – взаимодействия адресанта и адресата в ходе общения.

Интерактивность дискурса проявляется в соблюдении (или нарушении) коммуникативных постулатов, стратегий и тактик вежливости, стратегий коммуникативного воздействия на адресата. Направленность на конкретного адресата осуществляется в РА в основном посредством выбора локутивных средств, способа представления иллокутивной силы (прямой или косвенный), выбора маркеров дискурса и негативных или позитивных стратегий вежливости.

Выявленные системно-деятельностные методологические основы определяют интегративный характер исторической прагмалингвистики, что соответствует общей тенденции к синтезу научных подходов, характерной для науки конца XX – начала XXI века.

Список литературы

1. *Бондарко А. В.* Принципы функциональной грамматики и вопросы аспектологии / А. В. Бондарко. – Л.: Наука. Ленингр. отд-ние, 1983. – 207 с.
2. *Демьянков В. З.* Доминирующие лингвистические теории в конце XX века / В. З. Демьянков // Язык и наука конца XX века / Под ред. Ю. С. Степанова. – М.: Ин-т языкознания РАН, 1995. – С. 239–320.
3. *Есперсен О.* Философия грамматики / О. Есперсен. – М.: Наука, 1956. – 452 с.

4. *Карцевский С. О.* Об асимметрическом дуализме лингвистического знака / С. О. Карцевский // История языкознания XIX и XX вв. в очерках и извлечениях. – М., 1965. – Ч. 2. – С. 85–90.
5. *Кубрякова Е. С.* Номинативный аспект речевой деятельности / Е. С. Кубрякова. – М.: Наука, 1986. – 158 с.
6. *Леонтьев А. Н.* Деятельность, сознание, личность / А. Н. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с.
7. *Руденко Д. И.* Имя в парадигмах философии языка / Д. И. Руденко. – Х.: Основа, 1990. – 289 с.
8. *Селіванова О. О.* Принципи сучасних лінгвістичних досліджень / О. О. Селіванова // Лінгвогеографія Черкащини. – К.: Знання, 2000. – С. 39–41.
9. *Степанов Ю. С.* В трехмерном пространстве языка: семиотические проблемы лингвистики, философии, искусства / Ю. С. Степанов. – М.: Наука, 1985. – 335 с.
10. *Шевченко И. С.* Историческая динамика прагматики предложения. Английское вопросительное предложение XVI–XX вв. / И. С. Шевченко. – Х.: Константа, 1998. – 167 с.

Summary

Historical pragmalinguistics is one of the directions of the communicative and functional paradigm of the modern linguistics, which analyses pragmatic characteristics of the speech communication in its historical development.

Speech activity can be represented as a compound system. The most important characteristics of the speech are the following: the principle of contradiction, purposefulness, the forming of the meaning, interaction of the system and of the surroundings, the forming of discourse and interaction.

Резюме

Історична прагмалінгвістика є одним із напрямків комунікативно-функціональної парадигми сучасного мовознавства, яка аналізує прагматичні характеристики мовленнєвої комунікації у їх історичному розвитку.

Мовленнєвій діяльності притаманна системність, і вона може бути кваліфікована як найскладніша система. Головними характеристиками цієї системи є принципи цілеспрямованості, суперечності, смислоутворення, взаємодії системи та середовища, дискурсивності та інтерактивності.

УДК 811.111'37

*М. Н. Медведь***ПРАГМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПЕРЕВОДА
ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ОРГАНИЗОВАННЫХ ПО МОДЕЛИ
THERE-V-N(MOD)-L, НА РУССКИЙ ЯЗЫК**

Ключевые слова: бытийная модель, прагматический эффект, экспрессивность, коммуникативно-стилистический вариант, исходный язык, переводящий язык.

Современный подход к переводческой деятельности как к особому виду интерпретативно-порождающего дискурса, сущность которого состоит в «слиянии в одном преобразующем процессе двух фаз: интерпретации переводчиком оригинала и лингвокреативной процедуры порождения на базе этой интерпретации текста-перевода» [2, с. 3], ставит во главу угла творческую составляющую процесса перевода, делает акцент на антропоцентричном направлении деятельности переводчика, отрицает возможность полной эквивалентности, буквальности текстов оригинала и перевода и признает отвечающей современным требованиям межъязыковой коммуникации оптимальную сбалансированность содержания, формы и прагматической установки [2].

Объектом и материалом нашего исследования являются стилистически маркированные предложения, организованные по модели *There-V-N(mod)-L*. Предметом анализа – характер и способы перевода предложений, построенных по структурным вариантам данной модели, представляющим собой особую конфигурацию конститuentов структурного минимума исследуемой синтаксической конструкции.

Поскольку суть любой коммуникации состоит в прагматическом воздействии на получателя информации, прагматический аспект передачи текста исходного языка на переводящий язык

является одним из важнейших компонентов переводческой деятельности, а сохранение/воспроизведение интенций автора текста в языке перевода – одной из первостепенных задач переводчика. Межлингвокультурная коммуникация, таким образом, представляет собой особый интерес, а изучение способов выбора переводчиком языковых средств, обеспечивающих достижение прагматического эффекта, обуславливает актуальность проведенного исследования.

Кроме того, *актуальность* нашего исследования определяется тем фактом, что стилистически маркированным синтаксическим конструкциям, относящимся к выразительным, экспрессивным средствам языка, принадлежит особая роль – не только передать определенный объем информации, но и выразить личностное, эмоциональное отношение автора к сообщаемому.

Таким образом, целью исследования в данной статье является попытка изучения особенностей перевода эмоционально «заряженных» синтаксических конструкций.

Для достижения поставленной цели нами были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) определение статуса модели *There-V-N(mod)-L* в современном английском языке;
- 2) определение структурного минимума модели *There-V-N(mod)-L*;
- 3) выявление набора стилистически маркированных конструкций, являющихся структурными вариантами данной модели;
- 4) изучение возможности сохранения прагматического потенциала экспрессивных синтаксических структур в переводящем языке (экспрессивность понимается нами как *одно* из намерений отправителя сообщения).

Для решения поставленных задач мы использовали методы структурно-семантического, лингвостилистического и прагмалингвистического анализа.

Вопрос о статусе исследуемой модели в системе современного английского языка освещался нами в ряде статей [1]. Напомним, что именная модель *There-V-N(mod)-L* является средством прямой

номинации для реализации категориального значения бытийности в современном английском языке. В зависимости от характера лексического наполнения позиций структурного минимума бытийная модель может передавать ряд дополнительных значений – событийности, статальности, характеристики, которые являются категориальными для других именных и глагольных моделей, и выступает как средство косвенной номинации для реализации данных категориальных значений.

В результате структурно-семантического анализа выяснено, что моделирующими компонентами бытийной модели являются следующие синтаксемы:

– формально-структурный компонент *There*, придающий предикату пространственную ориентацию и задающий определенную коммуникативную перспективу;

– бытийный глагол *V*, выступающий как: 1) однозначный глагол; 2) копулятивный глагол в зависимости от семантического варианта модели;

– именной компонент *N*, содержанием которого является указание на объект, бытующий в определенном пространстве;

– локализатор *L*, обозначающий область бытия и отображающий пространственное понятие в целом: геометрическое пространство, интеллектуальное, пространство времени, ситуации, отношений.

Способность бытийной модели к структурным модификациям (особым конфигурациям элементов конструктивного минимума) позволяет ей быть стилистически маркированным языковым средством. Выразительные средства на синтаксическом уровне представляют собой структурные варианты исходной модели, которые несут дополнительную логическую и/или экспрессивную информацию, способствующую прагматической эффективности высказывания.

В ходе исследования установлено, что коммуникативно-стилистические структурные варианты модели *There-V-N(mod)-L* представляют собой синтаксические построения, основанные на: 1) редукции исходной модели, 2) экспансии исходной модели,

3) изменении порядка слов, 4) повторах синтаксической структуры, а также 5) фразеологизированные структуры различного семантического наполнения, включающие 6) синтаксические построения со значением элатива.

Анализ языкового материала показал, что при переводе на русский язык ряда синтаксических вариантов (1–4) сохраняются структурная близость, лексическое соответствие и экспрессивный компонент:

1. *Oh boy, what a week. Fourteen muggings, three rapes, a knifing on Culver Avenue, thirty-six burglaries... (McBain). – Батюшки, ну и неделька. Четырнадцать случаев хулиганства, три изнасилования, нападение на человека с ножом на Калвер Авеню, тридцать шесть краж со взломом...*

2. *There was snow on everything. There was snow on roofs and walls and sidewalks and streets, and garbage cans and automobiles and flower-pots, and even on people. Boy, what a snowfall (McBain). – Снег был везде. Снег был на крышах и стенах, и тротуарах, и улицах, и мусорных баках, и автомобилях, и цветочных горшках, и даже на людях. Боже мой, какой снегопад.*

3. *You would have been less amiable in my eyes had there not been this little unwillingness (Steel). – Ты была бы мне менее симпатична, не будь с твоей стороны этого слабого сопротивления.*

В том числе с эмфатическим интродуктором what/such:

What a chance there was! She missed it... (L'Amour). – Какой был шанс! Она его упустила.

4. *And let me make one thing clear... There will be local police involvement. There will be arrests. There will be confiscations (Stone). – И учти. Будет привлечена местная полиция, будут аресты. Будут конфискации.*

Что же касается фразеологизированных структур (5), для сохранения в переводящем языке экспрессивного компонента прагматического потенциала исходного высказывания переводчику приходится жертвовать структурной близостью и часто лексическим наполнением и подбирать эмоционально «заряженные» русские соответствия.

Рассмотрим на примерах выделенные нами фразеологизированные структуры и возможные варианты их перевода на русский язык:

– there's nothing for it – ничего не поделаешь:

«*Well, there's nothing for it... I'll run*» (Rowling). – Да уж, ничего не поделаешь. Я побегу.

– there-V-more to it – более того (в переводящем языке также сохраняется фразовое ударение):

«*A clever one, the Professor*». – «*There's more to it than that. He understands how I make my moves, how I think. He's the same kind of animal as I am*» (Higgins). – А он умный, этот профессор. – Более того. Он просчитывает каждый мой шаг, знает ход моих мыслей. Мы слеплены с ним из одного теста.

– there is nothing + clause – нет ничего такого, чего бы...:

The two brothers were modern men. There was nothing they could not discuss freely (Theroux). – Братья были современными людьми. Не было ничего такого, чего бы они не могли обсуждать открыто.

– there is nothing but/except – ничего не остается, кроме как:

There was nothing to do now but return (L'Amour). – Больше ничего не оставалось, как вернуться.

– if there is one thing N-Subject-V (like, hate, enjoy, can't stand)

– единственное, что я...:

If there was one thing that annoyed William about Philippa, it was her continued determination each morning to complete The Times crossword before he arrived at the breakfast table (Archer). – Единственное, что раздражало Вильяма в Филиппе, так это ее упорное желание каждое утро разгадать кроссворд в газете Таймс до того, как он появится к завтраку.

– ...if there ever was one – каких свет не видывал:

Bungler if ever there was one (Rowling). – Растяпа каких свет не видывал.

Never done an honest day's work in his life. A real waster if there ever was one (Christie). – Никчема каких свет не видывал.

– There-V-no-Gerund – данный синтаксический вариант бытийной модели является модальной структурой, поэтому для

воспроизведения прагматического эффекта в переводящем языке необходимо реализовать модальный потенциал текста оригинала:

There's no denying Henry was useful to your father when he was in Washington (Archer). – Нельзя отрицать того, что Генри был полезен твоему отцу, когда находился в Вашингтоне.

«*There's no going back now*», he said softly (Kidd). – Теперь нет пути назад.

Коммуникативно-стилистической отмеченностью характеризуются также синтаксические построения со значением элатива (6):

– There-V(negative)-N(mod-adj.comparative) – в переводящем языке сохраняются структурная близость и лексическое наполнение:

I'll bet there wasn't a cleaner pair of hands in London (Naughton). – Держу пари, во всем Лондоне не было более чистой пары рук.

– There-V-nothing like; no N like – ничто не сравнится; нет ничего лучше/приятнее/красивее и под.:

There is nothing like dancing after all (Archer). – В конце концов, нет ничего лучше танцев.

I bet there's nothing like having a savoury pizza after the work has been done (Naughton). – Клянусь, ничто не сравнится с ароматной пиццей, когда работа выполнена.

– It-V-Adj(superlative)-N-there-V – подчеркнутые элементы данного структурного варианта (непосредственно исследуемую модель) следует передавать с помощью лексических или синтаксических единиц, адгерентно содержащих значение элатива, например, *в мире, на свете, какой только существует, какой только может быть.*

It's the very best school of witchcraft there is (Rowling). – Это самая лучшая школа колдовства в мире.

I offer you the best quality there is – (Ketchum). – Я предлагаю вам самое лучшее качество, какое только может быть.

Подводя итог, можно сказать, что способность бытийной модели *There-V-N(mod)-L* к структурным модификациям позволяет ей быть эффективным средством повышения экспрессивности и эмоциональной тональности речи. При переводе на русский

язык стилистически отмеченных структурных вариантов модели более важным является воспроизведение экспрессивного компонента прагматического потенциала исходного высказывания, чем сохранение структуры и лексического наполнения. Поэтому в ряде случаев (при переводе фразеологизированных построений, в том числе конструкций со значением элатива) для достижения прагматического эффекта приходится использовать эмоционально «заряженные» русские варианты, жертвуя синтаксической близостью и лексическим соответствием текстов оригинала и перевода.

Перспективным, на наш взгляд, может быть исследование лексико-грамматических особенностей перевода предложений, организованных по модели *There-V-N(mod)-L*, на русский язык.

Список литературы

1. Медведь М. Н. Именная модель *There-V-N(mod)-L* как реализация категориального значения бытийности / М. Н. Медведь // Вестн. Междунар. Славян. ун-та. Сер.: Филология. – 2002. – Т. 5. – № 3. – С. 25–27.
2. Селиванова Е. А. Стратегии и тактики переводчика в диалогической модели вторичной коммуникации / Е. А. Селиванова // Вісн. Харк. нац. ун-ту. – 2003. – № 611. – С. 3–7.

Summary

The article focuses on preserving the expressive component of the pragmatic potential of stylistically marked *There-V-N(mod)-L* sentences in Russian; the linguistic status of the structure under analysis, its predicative minimum and stylistically marked structural variants have been determined; peculiarities and means of rendering the structure into Russian have been studied.

Резюме

Уточнюються труднощі, пов'язані з прагматичним аспектом перекладу стилістично відмічених речень, побудованих за моделлю *There-V-N(mod)-L*, російською мовою; визначається лінгвістичний статус даної конструкції, її предикативний мінімум; виділяються

комунікативно-стилістичні структурні варіанти моделі; розглядаються особливості і засоби перекладу речень, побудованих за буттєвою моделлю, російською мовою.

УДК 159.942.5:811.112.2'276.6:32

И. Ф. Бублик

ИРОНИЯ КАК СПОСОБ ЭКСПЛИКАЦИИ ЭТОЛОГЕМ АГРЕССИИ

Ключевые слова: политический дискурс, бундестаг ФРГ, вербальная агрессия, этологемы агрессии, ирония в этологемах агрессии.

70-е годы XX века вошли в историю развития лингвистики как период коренных преобразований в ее научной парадигме – на смену системно-структурному подходу, в рамках которого языковые явления объяснялись особенностями самой языковой системы, пришел антропоцентризм, утвердивший признание человеческого фактора в качестве исходного момента описания сущности и функционирования естественного языка как семиотической системы и как средства коммуникации. В результате интеграции с другими гуманитарными науками, прежде всего с социологией, психологией и философией, перед учеными-лингвистами открылись новые ракурсы рассмотрения языковых явлений. Интерпретация языка как динамической системы речевого поведения в психолингвистике позволила достичь успеха в изучении проблемы речевого воздействия, особенно в пропаганде и деятельности средств массовой информации [4]. Социолингвистический подход привлек внимание ученых к исследованию межличностной коммуникации в различных сферах общественной жизни [7]. Прагмалингвистическое направление позволило применить на практике деятельностный подход

к пониманию принципов протекания интеракций между говорящим и слушающим [9].

Продолжительное время коммуникативные процессы рассматривались лингвистами как рациональный обмен информацией, осуществляемый исключительно на основе принципа кооперации и соблюдения максим общения. Эмоциональный аспект общения, отражающий взаимоотношения между коммуникантами и влияющий на характер их речевого поведения, оставался в тени. Между тем, как подчеркивает Ю. С. Крижанская, «коммуникация в общении – это, прежде всего, воздействие на партнера. Мы не передаем информацию, а информируем, не обмениваемся знаниями о тяготах жизни, а жалуемся или сочувствуем, не оглашаем анкетные данные, а приглашаем на день рождения» [6, с. 81]. Недооценивался также тот факт, что общение не всегда проходит под знаком гармонии и солидарности. В действительности, на пути к взаимопониманию из-за различий в жизненных позициях коммуникантов, и даже по причине их сиюминутного настроения, нередко возникают препятствия, порождающие конфликты. При этом, как отмечает Е. Смирнова, «конфликтная речевая коммуникация представляет собой не стихийный, лишенный каких-либо правил и закономерностей процесс речевого взаимодействия, а социально-организованную и регулируемую коммуникантами речевую интеракцию» [12, с. 207].

Следует отметить, что не всегда несогласованность интересов ведет к открытому противостоянию. Один из участников коммуникации, установив, что его точка зрения вызывает неприятие, может изменить ее, исправить свое высказывание, согласившись с противоположным мнением. И только в том случае, если он вместо корректировки продолжает настаивать на своей точке зрения, подкрепляя последнюю новыми доводами, конфликт переходит из своей латентной фазы в открытую. Другими словами, только несовместимость двух позиций порождает собственно конфликт [13], реализующийся в речевой коммуникации в виде вербальной агрессии.

Данные, полученные исследователями вербальной агрессии [3; 8; 11; 12; 15; 16; 17; 18], свидетельствуют о том, что формы проявления вербальной агрессии различны и зависят от вида дискурса. *Предметом данного исследования является проблема вербальной агрессии в политическом дискурсе, а именно в бундестаге ФРГ.* В ходе изучения агрессивных высказываний депутатов бундестага нами было выявлено два типа и несколько видов этологом (речеповеденческих инвариантов) агрессии, направленных на разрушение имиджа коммуникантов. Было также установлено, что этологемы могут получать как прямое лексико-семантическое, так и не прямое метасемиотическое выражение. *Задачей данной статьи является исследование применения в агрессивных целях иронии как способа не прямой экспликации этологом агрессии.*

Ирония как коммуникативный феномен представляет собой один из способов не прямого информирования, заключающийся в том, что высказывание употребляется в смысле, не соответствующем буквальному, более того – часто в прямо противоположном. Перенос значения осуществляется при этом по контрасту, по полярности семантики. В случае иронии похвала воспринимается как порицание, призыв к продолжению деятельности – как требование прекратить ее, упреки в свой собственный адрес – как упреки в адрес оппонента, подражание – как неприятие и отчуждение. В силу своих коммуникативных особенностей ирония оказывается эффективным средством реализации этологом агрессии, поскольку актуализирует прежде всего фактический аспект высказывания, выражая отрицательное отношение к политическим взглядам, действиям, деловым и моральным качествам оппонентов. Так, например, содержащееся в высказывании описание умиления по поводу поступков объекта агрессии на самом деле оказывается выражением возмущения: *Z.: Mir kommen die Tränen!* (22159A) – (У меня прямо слезы наворачиваются!). Возмущение может также облекаться в форму сочувствия: *Es ist schade, wenn man ausschließlich ein Kurzzeitgedächtnis hat!* (21013A) – (Жаль, когда, у человека

короткая память), а восхищение высоким уровнем профессионализма следует понимать как желание дисквалифицировать деловые качества соперника из-за его недостаточной осведомленности в области экономики: *Der Wirtschaftspolitiker Pflüger spricht jetzt!* (19634A) – (Говорит политэконом Пфлюгер!).

К иронии относятся также случаи подчеркнутого несоответствия стиля высказывания предмету речи, в частности, неуместная высокопарность или, наоборот, сниженность при описании каких-либо событий, людей или их поступков. Так, слово «toll» принадлежит к молодежному жаргону, и его употребление в высказывании *Ihr seid eine tolle Partei!* (21814D) – (Вы классная партия!) для характеристики партии оппонента явно не соответствует серьезной обстановке в парламенте. Поэтому вся реплика звучит не как восхищение, а как издевка. Маркером ироничности высказывания: *Es wunderte den deutschen Verkehrsminister. Es wunderte ihn nicht nur, sondern es veranlaßte ihn dazu, sich höchstselbst einzumischen.* (22150B) – (Это удивило немецкого министра транспорта. Это не только удивило его, но и побудило его к тому, чтобы вмешаться собственной персоной.) является стилистическое несоответствие устаревающего высокопарного прилагательного *höchstselbst* современному парламентскому дискурсу, что придает всей фразе оттенок мнимого почтения по отношению к упомянутому государственному деятелю. На самом деле данное высказывание дискредитирует его деятельность, так как содержит агрессивный намек на то, что министр редко принимает личное участие в решении государственных вопросов. Правомерность понимания анализируемого высказывания как ироничного подтверждается тем, что далее поведение объекта вербальной агрессии сравнивается с поведением надменного римского наместника: *Per Telefax meinte Herr Wissmann im Tonfall eines römischen Statthalters in der Provinz Austria intervenieren zu müssen...* (22150B) – (Тонем римского наместника провинции Аустрия он выразил по факсу мнение о необходимости своего вмешательства в это дело).

Предпосылкой образования ироничного смысла является наличие в высказывании оценочного отношения к действительности, которое формируется на основе необходимых фоновых знаний как говорящего, так и слушающего. В лингвоэтологическом аспекте данное отношение детерминировано следующими разновидностями фоновых знаний:

а) сведениями о социально-культурных ценностях определенной группы людей, например, об отношении к насилию, о здоровом образе жизни, о вежливом поведении и др.;

б) знаниями об окружающем мире общего характера, например, что такое средства массовой информации, или кто такой министр и каковы его профессиональные задачи и качества;

в) знаниями индивидуального характера об участниках коммуникации, то есть о событиях из жизни этих людей, об особенностях их характера и поведения, об актуальных взаимоотношениях между ними.

С указанными фоновыми знаниями всегда связана положительная или отрицательная оценка фактов действительности по шкале их соответствия общепринятым нормам. Поступки, мнения и качества людей, отличающиеся с точки зрения субъективной установки говорящего от ожидаемого нормативного поведения, становятся содержанием оценочных ироничных высказываний. При этом оценка, как правило, имплицитно отрицательна, но выражена с помощью неискреннего высказывания с положительным знаком. Следует отметить, что нарушение принципа качества коммуникации в плане ее искренности осуществляется также в лживых высказываниях. Однако принципиальное отличие ироничных высказываний от лживых состоит в следующем: лжец не заинтересован в том, чтобы слушающий понял, что его высказывание не искренно, а автор ироничного высказывания как раз и рассчитывает на то, что адресат правильно интерпретирует его слова как неискренние и станет искать их действительный смысл [1, с. 16; 19, с. 63]. Другими словами, в случае лжи говорящий стремится скрыть противоречие между объективной действительностью и пропозицией

высказывания, а в случае иронии наоборот дает понять, что пропозиция и/или иллокуция высказывания не соответствуют его субъективной оценке.

Знание действительной установки говорящего и ситуации общения позволяет слушающему сделать вывод о том, что же на самом деле имеется в виду. При этом ироничные утвердительные предложения интерпретировать сравнительно легко, так как в этом случае достаточно изменить знак оценочного отношения на прямо противоположный, например: *Es spricht für Sie, daß Sie unheimlich sachlich argumentieren!* (21461D) – (Вам делает честь то, насколько Ваша аргументация по существу). При переосмыслении данного высказывания слушающему следует заменить наречие *sachlich* (по существу) антонимом, например, *unsachlich* (не по существу), а вместо существительного *Großtaten* в реплике: *Das waren Ihre wirtschaftspolitischen Großtaten.* (19640B) – (Это были Ваши политико-экономические подвиги) – подставить антонимичное существительное с отрицательным значением, например: *Untaten* (постыдный поступок). В результате чего становится очевидным намерение говорящего дисквалифицировать деловые качества адресата.

В случае вопросительных и побудительных ироничных высказываний меняется их иллокутивная сила. Например, совет становится язвительной констатацией непрофессионализма: *Immer den eigenen Text lesen, Herr Müller. Es hilft manchmal, wenn man in das Gesetz oder in den Text schaut.* (21466B) – (Читайте все время свой текст, г-н Мюллер. Иногда помогает, если посмотришь в закон или в текст), просьба становится обвинением в нечестности: *Ich bitte Sie, wir müssen ein Mindestmaß an intellektueller Redlichkeit bewahren.* (20190A) – (Я Вас прошу, мы должны сохранять хоть минимум интеллектуальной честности), притворный вопрос о теме дискуссии – обвинением в демагогии: *Von was reden Sie eigentlich?* (402B). – (О чем Вы вообще говорите?), издевка облекается в форму сочувствия: *Das Tempo überfordert Sie, nicht?* (454A) – (Этот темп Вам не по плечу, да?), а ироничное извинение на самом деле содержит обвинение

в агрессивности: Ich entschuldige mich für das Wort «brüllen», ich weiß, Sie flüstern immer. (413A) – (Я прошу прощения за слово «орете», я знаю, Вы всегда шепотом разговариваете).

Как отмечалось выше, важным моментом при интерпретации высказывания как ироничного являются фоновые знания об отношениях между участниками коммуникации и их статусе. По нашему мнению, именно эти факторы исключают возможность буквального понимания сказанного в случае вербальной агрессии. Следует подчеркнуть, что при равных статусах коммуникантов и наличии между ними дружеских отношений отрицательная оценочность ироничного высказывания ослабляется, и ирония только подчеркивает взаимное доверие партнеров. Однако в случае отношений соперничества ироничное высказывание углубляет и обостряет имеющиеся расхождения во мнениях участников общения и отдаляет их друг от друга. Характер взаимоотношений между коммуникантами представляется настолько важным, что позволяет выделить на их основе отдельные виды иронии. Так, Н. Гребен предлагает следующую типологию:

а) оборонительная ирония. Она возникает в ситуации подчиненного положения говорящего по отношению к слушающему при наличии когнитивного превосходства первого. Ее цель – защитить свой имидж от несправедливых посягательств;

б) конструктивно-критическая ирония. Партнеры по коммуникации в этом случае занимают равное положение, причем иронизирующий участник коммуникации симпатизирует оппоненту или в какой-то степени в нем заинтересован. Такая ирония конструктивно влияет на критикуемого с целью изменения позиции последнего, а также более четкого определения позиции говорящего;

в) доброжелательная ирония как выражение говорящим положительной оценки партнера по коммуникации при условии равных статусов и обоюдной симпатии. Такая ирония способствует созданию контакта между участниками коммуникации и их сближению;

г) высокомерная ирония. Данная разновидность манифестирует превосходство говорящего над слушающим, выставляет последнего на посмешище и вносит в процесс коммуникации деструктивные элементы [14, с. 183].

Изучение функционирования и языкового выражения этологем агрессии в бундестаге показало, что агрессивные ироничные высказывания депутатов следует отнести к высокомерной иронии. При равных депутатских статусах политические соперники стремятся создать впечатление своего интеллектуального превосходства. И это им отчасти удается, поскольку, как отмечает В. Карасик, частое использование в речи импликатур, то есть выводимых смыслов, повышает статус говорящего в глазах окружающих [5]. Действительно, переходя на ироничный регистр общения, участник коммуникации демонстрирует не только то, что он разбирается в тонкостях речевого общения, но и достаточно владеет необходимой фоновой информацией. Ирония, являясь непрямым средством реализации этологем агрессии, имеет еще и то преимущество, что затрудняет для адресата отражение направленных на него вербальных атак, так как отрицательная оценка, наносящая ущерб его имиджу, непосредственно не выражена. Иногда в задачу говорящего вообще не входит восприятие слушающими всего смысла высказывания. Достаточно уже того, что адресат высокомерной иронии интерпретирует высказывание в целом как манифестацию превосходства адресанта и вынужден как можно быстрее, причем часто под смех присутствующих, отреагировать на агрессивный подтекст, что существенно усиливает отрицательный эмоциональный фон общения. Вуалирование агрессии с помощью иронии позволяет также ослабить то общественное порицание, которого действительно заслуживает агрессивно ведущая себя личность.

По мнению некоторых лингвистов, высмеивание является одной из основных прагматических функций иронии, а насмешка – ее основным индикатором [1; 10]. Действительно, высмеивание как прием реализации некоторых этологем агрессии может

осуществляться с помощью ироничных высказываний, например: *Man stelle sich vor: Herr Westerwelle als Retter der Sozialversicherungsrente, Frau Babel als Schutzpatronin der kleinen Rentnerin oder Herr Gerhardt als Hüter des Rentenniveaus! Da lacht die ganze Republik, und sie lacht zu Recht.* (21561D) – (Представьте себе: г-н Вестервелле – в роли спасителя пенсии по социальному страхованию, фрау Бабель – патронесса маленькой пенсионерки или г-н Герхардт – страж стабильного уровня пенсий! Вся республика уже смеется, и она смеется небезосновательно). Ироничный пафос в создании образов упомянутых политических деятелей немедленно переосмысливается слушателями как издевка и вызывает смех, что и было целью говорящего, так как он далее выражает уверенность в том, что такая же реакция характерна и для большинства населения Германии. Приведем еще один пример: *Fakt ist: Herr Hauser versteht von Land und Leuten im Osten soviel wie die meisten hier im Deutschen Bundestag von der Vermehrung von Schildkröten.* (22318D) – (Это факт: г-н Гаузер знает о людях из восточной части столько же, сколько большинство из нас здесь, в немецком бундестаге, знают о размножении черепах). В первой части высказывания речь идет вроде бы о компетентности г-на Гаузера, что естественно должно вызвать недоумение слушающих, так как они знают о том, что говорящий и адресат – соперники. Ироничность всей фразы подтверждается дальнейшим сравнением знаний упомянутого депутата с информацией настолько не релевантной для парламентской деятельности, что это вызывает смех.

Однако не всегда применение иронии способствует эффективному осуществлению приема «высмеивание» с целью реализации этологом агрессии, о чем свидетельствует, в частности, отсутствие в таких случаях ремарки стенографиста «*Lachen bei...*» – (Смех в зале). Во-первых, на восприятие комических элементов иронии влияет уровень отрицательных эмоций, доминирующих в данный момент. Когда возникают ситуации особенно ожесточенных споров, то становится не до смеха

не только объекту иронии, но и самому говорящему. Они просто обмениваются колкостями, например:

Weil dies kritisiert worden ist, nutze ich gerne die Gelegenheit, zu begründen, warum wir das getan haben.

Z.: Jetzt sind wir aber sehr gespannt!

– Die Spannung wird ähnlich groß sein wie unsere Spannung auf Ihre Rede, Herr Kollege Schmidt. (22155B) – (Так как это раскритиковали, я с удовольствием использую возможность, чтобы объяснить причины, почему мы это сделали.

Реплика: С каким большим нетерпением мы этого ждем!

– Мы с таким же нетерпением ждем и Вашей речи, уважаемый коллега Шмидт).

Во-вторых, комический эффект иронии не воспринимается, когда содержащиеся в ироничном высказывании обвинения наносят настолько ощутимый ущерб имиджу, что все внимание слушающих направлено исключительно на анализ прозвучавшей в подтексте резко отрицательной оценки одной из его сторон: *Kommunisten und Menschenbild, das paßt dazu!* (21582B) – (Коммунисты и образ человека – одно очень подходит к другому!). В данном случае говорящий наносит серьезное оскорбление представителю левых сил, причисляя его к категории людей, которым якобы чуждо все гуманное. Этот пример также показывает, что слово «Kommunist» приобрело статус «слова-клейма», «слова-ярлыка», которое «навешивается» в Германии представителям СДПГ и ПДС.

Использование иронии дает говорящему возможность нанести ущерб как квалификативному, так и операциональному имиджу (подробнее об этих двух сторонах имиджа см. [2]). Так, например, агрессивное инициативное высказывание-обещание: *Wenn Sie mir zeigen können, wie diese Rechnung kurzfristig aufgeht, dann schlage ich Sie für den Nobelpreis der Ökonomie vor.* (21968D) – (Если Вы мне сможете показать, как это за короткий срок приведет к успеху, то я выдвину Вас на Нобелевскую премию по экономике) повреждает квалификативную составляющую социального лица политического соперника, намекая на его

недостаточные знания в области экономики и реализуя таким образом этологему «дисквалификация деловых качеств». Адресату наносится осязаемый моральный урон, особенно, если учесть то, что многие проблемы, которые обсуждаются в парламенте, так или иначе связаны с решением экономических вопросов.

Примером использования иронии в операциональных этологемах может послужить высказывание-поучение: *Sie sollten allmählich begreifen, daß geographische und politische Fragen eine unterschiedliche Sensibilität erfordern* (22150D). – (Вам бы следовало постепенно понять, что географические и политические вопросы требуют разных подходов) с ключевыми словами *sollten allmählich begreifen*. О том, что данное высказывание содержит иронию, свидетельствует, во-первых, употребление формы сослагательного наклонения глагола *sollten*. Это позволяет передать поучение подчеркнуто вежливо, что при отношениях соперничества можно расценить только как скрытую демонстрацию неуважения. Во-вторых, наречие *allmählich* призывает адресата не торопиться с осмыслением информации, чтобы тот, по всей вероятности, не слишком от этого устал. Такая заботливость в данной ситуации может являться лишь агрессивным намеком на то, что слушающий умеет думать недостаточно быстро.

Анализ ироничных высказываний во время «Актуальных часов» показал также, что ирония характерна, прежде всего, для реактивных высказываний. Так, в ответ на обвинение в нечеткости позиции из зала доносится ироничное согласие, которое в действительности является реализацией этологемы «дисквалификация деловых качеств»: *Kohl ist auch immer so präzise!* (20732D) – (Коль тоже всегда так точен!). По поводу неуместных нападок объект агрессии выдвигает неискреннее требование наказать виновного (этологема «требование»): *«Haltet den Dieb!»* (19631D) – (Держи вора!). После попытки выступающего оправдать допущенный им промах говорящий выражает неискреннее принятие на веру выдвинутых в оправдание аргументов, реализуя путем скрытого обвинения в нечестности этологему

«дисквалификация моральных качеств»: Ach, bloß noch Mißverständnisse sind das! (20185C) – (Ах, так это только недоразумение!). На обвинения в отсутствии внимания к вопросам здравоохранения адресат отвечает ироничной похвалой: Ich bewundere Ihr souveränes Urteilsvermögen. (22155D) – (Я восхищаюсь Вашими способностями давать независимые оценки). При этом антонимичное переосмысление прилагательного souverän (независимый), подчеркивающее зависимость суждений соперника от позиции руководства его фракции, свидетельствует об использовании говорящим этологемы «констатация ограниченности оперативного пространства».

По нашему мнению, факт преобладания ироничных реактивных высказываний над инициативными можно объяснить тем, что, используя в ответе иронию, говорящий не просто наносит ощутимый удар по имиджу соперника, но и сам предстает в глазах публики жертвой, которая способна лишь интеллигентно и завуалировано обороняться. Такая позиция должна вызвать сочувствие и поддержку публики, а значит, и улучшить собственный имидж автора реплики.

Проведенное исследование применения иронии в парламентском дискурсе позволяет сделать следующие выводы.

В целом можно утверждать, что основной функцией иронии как непрямого средства реализации этологом агрессии в парламентском дискурсе является завуалированное нанесение ущерба социальному лицу политического соперника при одновременной манифестации говорящим собственного интеллектуального превосходства. При этом ироничным вербальным атакам подвергается как квалификативный, так и операциональный имидж оппонента. Одновременно ирония, являясь следствием непрямого выражения агрессивных интенций, создает видимость того, что говорящий стремится смягчить агрессию и таким образом улучшить свой имидж как более воспитанного человека. Эта особенность иронии отчасти объясняет ее преобладание в репликах-реакциях на агрессивный речевой стимул, с помощью которых адресат вербальной агрессии не только отражает

агрессивный выпад соперника, но и получает поддержку публики.

Определяющими для адекватного декодирования ироничного подтекста являются фоновые знания о ситуации общения и об актуальных отношениях между коммуникантами, что позволяет интерпретировать скрытый смысл агрессивного иронического высказывания как противоположный.

Нередко использование иронии в агрессивном высказывании создает комический эффект. Однако в случае общего усиления отрицательного эмоционального фона общения, в частности, если посредством ироничного высказывания составляющие имиджа получают слишком резкую отрицательную оценку, комические элементы смысла высказывания вытесняются из сознания участников коммуникации, и ирония приобретает форму колкости.

Список литературы

1. Андриенко Т. П. Речевой акт иронии в английском языке (на материале художественной литературы): Дис. ... канд. филол. наук / Т. П. Андриенко. – Х.: ХНУ, 2002. – 204 с.
2. Бублик И. Ф. Этологемный анализ вербальной агрессии в парламенте ФРГ / И. Ф. Бублик // Вчен. зап. Харк. гуманіт. ін-ту «Нар. укр. акад.». – Х.: Око, 2002. – Т. 8. – С. 472–479.
3. Жельвис В. И. Эмотивный аспект речи / В. И. Жельвис. – Ярославль: Изд-во Яросл. гос. пед. ин-та, 1990. – 81 с.
4. Залевская А. А. Психоллингвистика: пути, итоги, перспективы / А. А. Залевская // Вопр. языкознания. – 1998. – № 6. – С. 81–94.
5. Карасик В. И. Язык социального статуса / В. И. Карасик. – М.: Ин-т языкознания РАН; Волгогр. гос. пед. ин-т, 1992. – 330 с.
6. Крижанская Ю. С. Грамматика общения / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990. – 208 с.
7. Михальченко В. Ю. Социоллингвистика в России / В. Ю. Михальченко, Т. Б. Крючкова // Вопр. языкознания. – 2002. – № 5. – С. 116–142.
8. Николаева Т. М. Лингвистическая демагогия / Т. М. Николаева // Прагматика и проблемы интенциональности: Сб. науч. тр. / Отв. ред. Н. Д. Арутюнова. – М.: ИНИОН АН СССР, 1988. – С. 154–165.

9. *Кобозева И. М.* Вступительная статья / И. М. Кобозева, В. З. Демьянков // Новое в зарубежной лингвистике: Сб. / Сост.: И. М. Кобозева, В. З. Демьянков; Общ. ред. Б. Ю. Городецкого. – М.: Прогресс, 1986. – Вып. 17: Теория речевых актов. – С. 3–22.

10. *Прокофьев Г. Л.* Ирония как прагматический компонент высказывания. Автореф. дис. ... канд. филол. наук / Г. Л. Прокофьев; Киев. гос. пед. ин-т иностр. яз. – К., 1988. – 24 с.

11. *Пушкин А. А.* Прагмалингвистические характеристики авторитарной языковой личности: Автореф. дис. ... канд. филол. наук / А. А. Пушкин. – Чебоксары, 1992. – 16 с.

12. *Смирнова Е. С.* Высказывание-оскорбление: коммуникативно-функциональный аспект (на материале современного английского языка): Дис. ... канд. филол. наук / Е. С. Смирнова. – К.: Гос. лингвист. ун-т, 1993. – 220 с.

13. *Bonacker T.* Kommunikation zwischen Konsens und Konflikt / T. Bonacker, Thorsten. – Oldenburg: BIS-Verlag, 1997. – 168 s.

14. *Groeben N.* Ironie als spielerischer Kommunikationstyp? Situationsbedingungen und Wirkungen ironischer Sprechakte / N. Groeben // Kommunikationstypologie: Handlungsmuster, Textsorten, Situationstypen / Hrsg. von Werner Kallmeyer. – Düsseldorf: Schwann, 1986. – S. 172–192.

15. *Gruber H.* Streitgespräche: Zur Pragmatik einer Diskursform / H. Gruber. – Opladen: Westdeutscher Verlag GmbH, 1996. – 354 s.

16. *Kiener F.* Das Wort als Waffe: Zur Psychologie der verbalen Aggression / F. Kiener. – Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht, 1983. – 304 s.

17. *Konflikte* in Gesprächen / Herausgegeben von G. Schank, J. Schwitalla. – Tübingen: Narr, 1987. – 325 s.

18. *Nothdurft W.* Gesprächsanalyse von Schlichtung: Die Geschichte eines Forschungsprojekts und die Entwicklung seiner Ergebnisse / W. Nothdurft // Streit schlichten: Gesprächsanalytische Untersuchungen zu institutionellen Formen konsensueller Konfliktregelung. Band I / Hrsg. von W. Nothdurft. – Berlin; New York: de Gruyter, 1995. – S. 2–26.

19. *Rosengren I.* Ironie als sprachliche Handlung / I. Rosengren // Sprachnormen in der Diskussion. – Berlin; New York: de Gruyter, 1986. – S. 41–71.

20. *Verhandlungen* des Deutschen Bundestages, 13.–14. Wahlperiode, Stenographische Berichte, Bd. 191–193. – Bonn, 1998. – S. 19349–23176; Bd. 194. – Bonn, 1998. – S. 1–1381.

Summary

The article deals with one of the scantily investigated questions of pragmatolinguistics – the problem of the verbal aggression. The research has been carried out on the basis of stenographic notes of the speeches of deputies in German Bundestag. It gives the opportunity to follow the peculiarities of the verbal aggression expressions in the parliamentary discours. As the corps of the linguistic means shows the aggressive speech intentions in the parliamentary discours are often implicated. Irony is one of the means of implication of verbal aggression ethologems in the parliament.

Резюме

У статті розглядається проблема вербальної агресії в політичному дискурсі на прикладі виступів депутатів бундестагу ФРН. Основна увага приділяється вивченню застосування мовцем іронічного висловлювання з метою експлікації завуальованих агресивних інтенцій. Основною функцією іронії як непрямого способу реалізації етологом агресії є приховане заподіяння шкоди соціальному обличчю політичного суперника при одночасній маніфестації мовцем своєї інтелектуальної переваги.

УДК 811.111'2

*Т. А. Быценко***КОСВЕННЫЕ СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕЧЕВЫХ
АКТОВ ЭКСПРЕССИВОВ НЕГАТИВНОЙ
ЭМОЦИОНАЛЬНОСТИ**

Ключевые слова: речевые акты, речевые акты экспрессивы, эмоции, негативные эмоции, косвенные способы реализации.

Объектом данного исследования являются косвенные способы вербализации негативных эмоций. Эмоции являются неотъемлемой частью мира человека, его деятельности в целом и речевой деятельности в частности. Проблематика вербализации эмоций

в дискурсе соединяет в себе комплекс лингвистических и экстралингвистических аспектов. В современной лингвистике активные поиски концепций, объясняющих закономерности выражения эмоций в языке, дали основание говорить о появлении нового направления – эмотологии [21]. Исследованы фонетические особенности функционирования эмоциональных высказываний [9], накоплены обширные сведения об эмотивной стилистике текста и экспрессивном синтаксисе [1; 13], заложены теоретические основания определения базовых эмоций с использованием семантических примитивов [8], с применением теории метафоры и фреймового представления вербализации эмоций [2; 23]. В рамках одного из наиболее востребованных современных подходов – прагмалингвистики – высказывания, служащие вербализации эмоций в речи, получают новое освещение, в том числе в теории речевых актов (РА): описаны РА экспрессивы и предложены различные толкования их статуса [16; 17; 24]. Уточнены отдельные характеристики РА экспрессивов, в частности, этикетные и неэтикетные РА экспрессивы и их формально-синтаксические модели в английском языке [19; 20]. Прослежены некоторые особенности иллокутивной силы эмотивности в прямых и косвенных РА [4; 10; 22], однако до настоящего времени нет целостного представления о косвенных способах вербализации негативных эмоций. Целью данной статьи является систематизация косвенных способов реализации РА экспрессивов негативной эмоциональности в английском дискурсе.

Речевой акт реализуется косвенными способами в тех случаях, когда «иллокутивный акт осуществляется опосредованно» [18, с. 196]. Ш. Балли отмечал, что «чем больше доля косвенных средств выражения мысли, тем увереннее можно сказать, что данная мысль возникает под действием чувств и эмоций, которые и составляют ее основное содержание; аффективные косвенные средства – это своего рода термометр, который может измерить душевный накал» [3, с. 305].

Интерпретация предложения как косвенного РА зависит от «взаимодействия между лингвистической структурой

и предписанным ей в системе языка значением /.../ и определенными параметрами ситуации» [12, с. 355]. РА экспрессивами, выраженными косвенно, считаем те, которые передают прагматическое значение экспрессива (т. е. служат для выражения эмоций) в эмоциогенных ситуациях и соответствующих контекстах, но не имеют вербальных индикаторов эмотивности (восклицательной структуры предложения, эмоционально окрашенной лексики, иллокутивного глагола). Поскольку в нашем исследовании РА экспрессивы рассматриваются не изолированно, а в эмоциональном дискурсе, то при определении РА как косвенного экспрессива во внимание также принимается и ответная реплика адресата. Данный критерий всегда принимается нами во внимание при анализе иллюстративного материала.

По нашим данным, косвенная реализация РА экспрессивов осуществляется следующими высказываниями: структурно вопросительными предложениями; структурно повелительными предложениями; структурно повествовательными предложениями без эмоционально окрашенной лексики и иллокутивных глаголов [7, с. 68].

По критерию ситуативного контекста косвенно реализованные РА экспрессивы подразделяем на контекстно связанные и контекстно свободные РА. Контекстно связанными являются императивные предложения: они, наряду с повышением голоса и интенсивной жестикуляцией, являются проявлением эмоций [5, с. 61]. По нашим наблюдениям, РА экспрессивы, косвенно выраженные императивными предложениями, часто содержат бранную лексику. Ведущей иллокутивной силой таких высказываний является выражение эмоционального состояния говорящего и/или его отношения к слушающему.

Например, рассерженный упрямством Шейлока Грациано говорит ему:

Gratiano. O, be thou damned, inexcrable dog (Shak., The Merchant of Venice, IV, 1, 130).

Кроме того, эмоции говорящего способна выразить грамматическая категория отрицания [5, с. 65], которая также является

контекстно связанной. Данные высказывания передают повышенное эмоциональное состояние говорящего, его взволнованность и переживание негативных эмоций [14, с. 11]. Объясняется это тем, что негативные эмоции предполагают дистанцирование – отталкивание, отвращение и т. п., и, следовательно, отрицание.

Так, молодой человек сообщает своей возлюбленной об исчезновении драгоценностей, чем вызывает у нее неприятное удивление:

Hastings. *They're missing, I assure you.*

Miss Neville. *I'll not believe it (Goldsmith).*

– намерение военных сопровождать девушку в опасной поездке через лес вопреки ее желанию вызывает у нее возмущение:

«*I will not be beholden to any of your faction*», she cried (Stevenson).

Повторы реплик или частей предыдущих реплик собеседника выражают отрицательное отношение к сообщаемому [5, с. 68]. Таким способом косвенно выражается раздражение.

Например, слова дочери становятся причиной раздражения Полония:

Ophelia. *He has my Lord of late, made many tenders Of his affection for me.*

Polonius. *Affection, pooh (Shak., Hamlet, I, 3, 43, 18–20).*

– королева возмущена дерзостью сына, а Гамлет, в свою очередь недовольный поведением матери, передразнивает ее:

Queen. *Come, come, you answer with an idle tongue.*

Hamlet. *Go, go, you question with an idle tongue (Shak., Hamlet, III, 4, 102, 30–31).*

– Алек неудовлетворен и раздосадован предложением Тэсс остаться в отеле:

«*And we can wait there –*».

«*Wait. What for? For that nice husband, no doubt*» (Hardy).

Кроме того, эмоции могут выражаться с помощью повествовательных предложений с глаголами в форме сослагательного наклонения. Для определения иллокутивной силы таких высказываний также необходим учет контекста.

Так, воспитанница ненавидит пансионат, в котором она прожила много лет, и хозяйку пансионата, которая часто использовала ее в своих интересах:

«I hope I may never set eyes on it again. I wish it were in the bottom of the Thames, I do; and if Miss Pinkerton were there, I wouldn't pick her out, that I wouldn't» (Thackeray).

В рассмотренном примере определить иллюкутивную силу помогает наличие повторов, которые в целом придают всей реплике ярко негативную эмотивную окраску.

Эмоции могут косвенно передаваться и с помощью предложений вопросительной структуры [3, с. 293; 4, с. 84]. Это, прежде всего, риторические вопросы (или «ложные вопросы») [6, с. 263–270; 15, с. 40–42], (они, как правило, содержат эмоционально окрашенную лексику, а также стилистические и иные маркеры эмотивности), которые являются контекстно свободными РА, эмотивность таких высказываний зафиксирована на уровне языка.

Например, Гамлет гневно обличает мать в том, что она изменила покойному королю, выйдя замуж за его брата:

Hamlet. Have you eyes? Could you on this fair mountain leave to feed, And batten on this moor? Ha? have you eyes? (Shak., Hamlet, III, 4, 104, 28–30).

В некоторых случаях – как правило, в спорах – обычные вопросы могут выступать в роли экспрессивов. Они скорее выражают утверждение, а не вопрос, поскольку не требуют подтверждения информации, приведенной в высказывании.

Например, перебранка любовников:

Dorimant. Are you so obstinate?

Loveit. Are you so base? (Etherege).

Кроме того, это могут быть вопросы-переспросы [5, с. 69] или эхо-вопросы [4, с. 18]. Такие высказывания являются упреком собеседнику, они также не требуют ответа.

Так, м-р Спаркиш поражен услышанным в свой адрес неллицеприятным комментарием:

Alithe. Indeed, to tell the truth, the gentleman said after all, that what he spoke was but out of friendship to you.

Sparkish. *How! Say I am – I am a fool, that is no wit, out of friendship to me?* (Wycherley).

– госпожа упрекает служанку в том, что она плохо уложила ей волосы:

1st woman. *One hair a little here sticks out, forsooth.*

Lady Wouldbe. *Does so, forsooth? And where was your dear sight, when it did so, forsooth? What now! Bird-eyed?* (Jonson).

Доминирующая иллокутивная сила эмотивности реализуется вопросами, построенными по модели *What / who / when / which / how* + маркеры эмотивности *on earth / in the world / the devil / the hell* и т. д. (именуемые также усилителями) [11, с. 58]. Их эмотивный характер подтверждается отсутствием ситуации спрашивания, что видно из примеров, однако подобные высказывания имеют сопутствующую иллокуцию спрашивания, которая задается их вопросительной структурой.

Например, длительные поиски пропавшей вещи выводят женщину из себя и она раздраженно восклицает в пустой комнате:

«*Where on earth is the wretched thing?*» (Gordon).

– полицейский злится, поскольку не может объяснить поведение исчезнувшей женщины и задает вопрос самому себе:

«*The mystery is – what the devil has she hidden in the tin case?*» (Collins).

Таким образом, проведенный анализ позволил выделить и систематизировать основные способы косвенной реализации РА экспрессивов негативной эмоциональности в английском дискурсе XVI–XX веков. Перспективой для дальнейшего исследования является аналогичный анализ системы экспрессивов как негативной, так и позитивной эмоциональности на материале иных языков и иных исторических периодов.

Список литературы

1. Адамчук Т. В. Тематизация эмоций в тексте (на материале современного английского языка): Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Т. В. Адамчук; Мордов. гос. пед. ин-т им. М. Е. Евсевя. – Пенза, 1996. – 15 с.

2. *Апресян Ю. Д.* Эмоциональная система / Ю. Д. Апресян // Апресян Ю. Д. Избранные труды: В 2 т. / Ю. Д. Апресян. – М.: Шк. «Яз. рус. культуры», 1995. – Т. 2: Интегральное описание языка и системная лексикография. – С. 366–373.
3. *Балли Ш.* Французская стилистика: Пер. с фр. / Ш. Балли. – М.: Гослитиздат, 1961. – 394 с.
4. *Безуглая Л. Р.* Историческая динамика речевого акта квеситива в немецком и английском языках: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Л. Р. Безуглая. – Х., 1998. – 215 с.
5. *Белова А. Д.* Лингвистические аспекты аргументации / А. Д. Белова. – К.: Астрей, 1997. – 310 с.
6. *Булыгина Т. В.* Диалогические функции вопросительных предложений / Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев // Булыгина Т. В. Языковая концептуализация мира / Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев. – М.: Шк. «Яз. рус. культуры», 1997. – С. 263–270.
7. *Быщенко Т. А.* Историческая динамика экспрессивов негативной эмоциональности в английском дискурсе XVI–XX вв.: Дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Т. А. Быщенко. – Х., 2003. – 210 с.
8. *Вежбицкая А.* Язык, культура, познание: Пер. с англ. / А. Вежбицкая. – М.: Рус. словари, 1996. – 416 с.
9. *Калита А. А.* Система фонетичних засобів актуалізації смислу висловлювання (експериментально-фонетичне дослідження англійського емоційного мовлення): Автореф. дис. ... д-ра філол. наук: 10.02.04 / А. А. Калита; Київ. нац. лінгвіст. ун-т. – К., 2003. – 32 с.
10. *Карабан В. И.* Сложные речевые единицы. Прагматика английских асиндетических полипредикативных образований / В. И. Карабан. – К.: Изд-во при Киев. гос. ун-те, 1989. – 131 с.
11. *Колодкина Е. Н.* Некоторые средства выражения эмоциональности. На материале лексики английских и американских подростков (современный период) / Е. Н. Колодкина, Т. Л. Мошанова // Психолингвистические исследования в области лексики и фонетики: Сб. науч. тр. / Калинин. гос. ун-т. – Калинин, 1983. – С. 54–60.
12. *Конрад Р.* Вопросительные предложения как косвенные речевые акты / Р. Конрад // Новое в зарубежной лингвистике: Сборник. – М.: Прогресс, 1985. – Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – С. 349–383.
13. *Левина О. А.* Репрезентация эмоциональных состояний персонажей в английском художественном тексте (языковые и когнитивные

аспекты): Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / О. А. Левина; Моск. гос. лингвист. ун-т. – М., 1999. – 30 с.

14. *Осовська Г. М.* Висловлювання-відмова: структурно-семантичний та комунікативно-прагматичний аспекти (на матеріалі сучасної німецької мови): Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Г. М. Осовська; Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – К., 2003. – 20 с.

15. *Пархоменко А. Ф.* Коммуникативно-стилистические аспекты риторического вопроса / А. Ф. Пархоменко // Вестн. Киев. ун-та. – 1987. – Вып. 21. – С. 40–42.

16. *Почепцов Г. Г.* Прагматика предложения / Г. Г. Почепцов // Иванова И. П. Теоретическая грамматика современного английского языка / И. П. Иванова, В. В. Бурлакова, Г. Г. Почепцов. – М.: Высш. шк., 1981. – С. 267–281.

17. *Серль Дж.* Классификация иллокутивных актов / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике: Сборник. – М.: Прогресс, 1986. – Вып. 17: Теория речевых актов. – С. 170–194.

18. *Серль Дж.* Косвенные речевые акты / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике: Сборник. – М.: Прогресс, 1986. – Вып. 17: Теория речевых актов. – С. 195–222.

19. *Фесенко Т. А.* Семантика экспрессивов в контексте коммуникативно-прагматической ситуации / Т. А. Фесенко // Композиционная семантика: Материалы III Междунар. шк.-семинара по когнит. лингвистике, 18–20 сент. 2002 г.: В 2 ч. / Тамбов. гос. ун-т им. Г. Р. Державина; Отв. ред. Н. Н. Болдырев. – Тамбов, 2002. – Ч. 1. – С. 47–49.

20. *Фролова И. Е.* Некоторые прагматические аспекты этикетных и неэтикетных речевых актов экспрессивов / И. Е. Фролова // Учен. зап. Харьк. гуманитар. ин-та «Нар. укр. акад.». – 1995. – Т. 1. – С. 291–294.

21. *Шаховский В. И.* Полистатусная репрезентация категории эмотивности в языке и речи / В. И. Шаховский // Композиционная семантика: Материалы III Междунар. шк.-семинара по когнит. лингвистике, 18–20 сент. 2002 г.: В 2 ч. / Тамбов. гос. ун-т им. Г. Р. Державина; Отв. ред. Н. Н. Болдырев. – Тамбов, 2002. – Ч. 2. – С. 8–10.

22. *Шевченко И. С.* Историческая динамика прагматики предложения: английское вопросительное предложение XVI–XX вв.: Монография / И. С. Шевченко. – Х.: Константа, 1998. – 168 с.

23. *Kövecses Z.* Emotion concepts / Z. Kövecses. – New York etc.: Springer-Verlag, 1990. – 344 p.

24. Tsui A. English conversation / A. Tsui. – Oxford: Oxford Univ. Press, 1995. – 298 p.

Summary

The article focuses on the analysis and systematization of indirect expressive speech acts of negative emotionality. According to the criterion of situational context the indirect expressive speech acts are divided into context connected (which are represented by imperative sentences and sentences without emotionally marked words, but sometimes with objections or verbs in the subjunctive mood, repetition of interlocutor's utterances) and context free speech acts (rhetorical questions, constructions with *What / who / when* + markers of emotionality and repeated questions which don't need the answer).

Резюме

Стаття присвячена аналізу та систематизації мовленнєвих актів (МА) експресивів негативної емоційності, які виражені в непрямий спосіб. За критерієм ситуативного контексту серед непрямі реалізованих МА експресивів виділяємо контекстно пов'язані (які представлені імперативними та розповідними реченнями без емоційно забарвленої лексики, нерідко із запереченням, дієсловами умовного способу, повторами реплік співрозмовника) й контекстно вільні МА (риторичні питання, питальні конструкції з *What / who / when* + маркери емотивності й питання-перепитування, які не потребують відповіді).

УДК 81'25(091)(450)"–02/04"

О. А. Кальниченко, В. О. Подміногін

ІСТОРІЯ ПЕРЕКЛАДУ ТА ДУМОК ПРО ПЕРЕКЛАД У СТАРОДАВНЬОМУ РИМІ (III ст. до н. е. – V ст. н. е.)

Ключові слова: переклад, історія перекладу, риторика, наслідування, Стародавній Рим.

Теорія перекладу – це та ж історія перекладознавства, але очищена від проявів суб'єктивного фактора та систематизована на об'єктивних засадах, а історія перекладознавства – це персоналіфікована та драматизована теорія перекладу, в якій кожне наукове поняття та теоретичне положення містить ярлик, де зазначено осіб, дати та конкретні обставини, пов'язані з їх появою в науці. І як зауважив Вернадський, «необхідно знову переробляти історію науки, знову історично поринати в минувшину, тому що завдяки розвитку сучасного знання в минулому набуває ваги одне та втрачає інше. Кожне покоління наукових дослідників шукає і знаходить в історії науки відображення наукових течій свого часу. Рухаючись уперед, наука не лише створює нове, але й неминуче переоцінює старе, пережите» (цитата за [4, с. 3]). Сучасна перекладацька думка бере свій початок від юдейської грекомовної громади в Олександрії I ст. до н. е., де було здійснено грецькою мовою буквальний переклад Біблії, що отримав назву Септуагінта (переклад семидесяти), та від римлян класичної доби, які перекладали досить-таки вільно [19]. Саме тому дослідження витоків історії перекладацької думки, що розпочалося з двох невеликих фрагментів із Цицерона та Горація, які мали надзвичайно великий вплив на подальші міркування про переклад, є надзвичайно *актуальним*, і саме тому *об'єктом* нашої розвідки стала історія перекладу та думок про переклад у Стародавньому Римі, тим більше, що римська традиція в перекладі продовжує домінувати в сучасній вітчизняній традиції.

Замислюючись над власним ремеслом, перекладачі здавна зверталися до минулого своєї професії й розпочинали цей екскурс зазвичай із Стародавнього Риму (наприклад, Ієронім Стридонський, Бургундіо Пізанський, Джон з Тревизи, Хуан Луїс Вівес, П'єр-Даніель Уе, Самюель Джонсон та інші). Останнім же часом до пошуку джерел думок про переклад у Стародавньому Римі долучалися такі чільні перекладознавці, як Луїс Келлі, Фредерік Ренер, Рита Коупленд, Мішель Баллар, Поль Оргелен, Джек Варвік, Себастьян Брок, Д. Дж. Ферлі, Леві Лінд, Ніста Баллістер, Динда Горльє, М. П. П. Макгір, Інгрід Курц, О. Є. Семенець,

А. М. Панасьєв та інші. *Метою* нашого дослідження є, спираючись на висловлювання про переклад давньоримських авторів, що дійшли до нас, познайомити з ними вітчизняного читача в загальному контексті історії перекладу у Стародавньому Римі та продемонструвати, як формувалися перші серйозні теоретичні погляди на переклад.

У III ст. до н. е. римські легіонери, що поверталися додому після гарнізонної служби в Греції, були у захваті від тамтешніх розваг, і в першу чергу від театру. Вони бажали мати це видовище і в Римі, який саме намагався після перемоги над Карфагеном у Першій Пунічній війні набути вигляду світової столиці. На відзнаку славної перемоги в Римі 240 року до н. е. було вирішено на зразок грецьких ігор влаштувати свята – римські ігри, кульмінацією яких мало стати театралізоване дійство, для якого Луцію Лівію Андроніку (285–204 рр. до н. е.) було замовлено кілька п'єс. Андронік, грек з південноіталійського містечка Тарент, який потрапив 272 року до н. е. до Риму як раб, отримавши волю від сенатора Лівія Салінатора, навчав дітей аристократів грецької мови та латини. На цей час для потреб викладання він вже переклав латиною «Одіссею» Гомера (близько 250 р. до н. е.), використавши старовинний розмір народної латинської поезії – сатурнінський вірш і тим самим заклав основи римської поезії та отримав ймення першого римського поета. Пізніше цей переклад залишався шкільним читанням до часів Августа [1, с. 425], хоча до наших часів дійшло лише близько сорока окремих рядків. Андронік адаптував не лише розмір вірша, він також надав перекладу деякі риси римського колориту, називаючи грецьких богів іменами римських божеств та вводячи нові слова для передачі понять та реалій грецької дійсності, не притаманні Риму [6, с. 45]. Після театрального успіху 240 року до н. е. Андронік на замовлення для театральних видовищ здійснює переклади грецьких комедій та трагедій (відомо 12 назв) і сам виступає в ролі їх постановника та як актор. Крім того, за пропозицією сенату він написав для публічного молебну гімн Юоні, також безперечно за грецьким зразком [1, с. 425].

Андронік був першим автором комедії та трагедії латиною, та не єдиним, хто скористався попитом на театральні видовища і став вільно переказувати та адаптувати грецькі джерела. Так, Гней Невій (бл. 270 – бл. 199 р. до н. е.), починаючи з 235 року до н. е. переклав кілька грецьких п'єс про Троянську війну, популяризуючи легенду про те, що римляни походять від троянців, які прибули з Енеєм. [18, с. 495]. У своєму улюбленому жанрі комедії (відомо понад 30 назв) Невій намагався якомога вільніше переробляти зразки грецької нової комедії, уводячи в одну грецьку п'єсу мотиви іншої та вставляючи фрагменти власної вигадки [1, с. 425]. «Батько латинської літератури» Квінт Енній (239–169 рр. до н. е.), хоча й відомий, перш за все, своєю епопеею «Літопис» («Аннали»), також перекладав для театру (22 трагедії, переважно з Еврипіда). Там, де Лівій Андронік працював на замовлення, Енній працював під патронатом Сципіона Африканського, який завоював Карфаген, та Марка Катона (Цензора) й на додаток до традиційних жанрів, звернених до римського народу, почав розробляти жанри нові, звернені до вузького товариського кола (панегірик, епіграма, байка, поема-пародія, еротичні вірші тощо) – всі звичайно в перекладі з грецької [1, с. 429]. Традицію перекладу з грецьких п'єс продовжили племінник Еннія Пакувій (бл. 220–130 рр. до н. е.), який відіграв провідну роль в перетворенні латини на мову літератури, та Цецилій Стацій (пом. 168 р. до н. е.), який уважався найкращим комічним автором свого часу [31, с. 363–366].

Хоча більшість ранніх творів втрачено, проте до нас дійшла істотна частина п'єс з доробку двох найславніших драматургів першої половини II століття до н. е.: Тита Макція Плавта (пом. 184 р. до н. е.) та Публія Теренція Аффа (190–159 рр. до н. е.). Плавт та Теренцій – це перші, мабуть, перекладачі, що жили за рахунок перекладів художньої літератури [18, с. 495]. Твори Теренція ґрунтувалися на грецьких п'єсах Менандра та Апполондора Критського. Теренцій, можна сказати, був дещо радикальнішим попередником «невірних красунь» XVII ст., і складаючи п'єсу, він часто поєднував перекладені ним фрагменти з кількох

грецьких джерел. Усі ці вишукані грецькі першоджерела римляни вільно адаптували до власної публіки, яка мала грубіші смаки, аніж грецька. [18, с. 495; 6, с. 49]. Цим драматургам доводилося балансувати між двома небезпеками: плагіатом, який досить-таки зневажався римською критикою, та наслідуванням, до якого творчі автори ставилися не з меншим презирством. Так, Теренція звинувачували в різні часи в обох цих гріхах: і в пролозі до «Андріанки» він захищається від звинувачень у надто вільному перекладі, а в пролозі до «Євнуха» відкидає звинувачення у плагіаті [16, с. 3].

За сто років після Теренція греки вкорінюють у Римі мистецтво красномовства, й переклад тепер розглядається як галузь риторики, адже за античності живе слово мало значно більше значення, аніж тепер, тим більше що володіння ораторським мистецтвом було найважливішим та найдійовішим засобом досягти авторитету в суспільстві та успіху в політиці. У той же час риторика стає найважливішим предметом навчання, який претендує, подібно до філософії, на загальноосвітнє значення.

Антична система освіти складалася з трьох ступенів: школи «літератора», школи «граматика», школи «ритора». Першу проходили фактично всі; другу – ті, хто хотів (та міг собі це дозволити) уважатися освіченою людиною; третю – ті, хто сподівався зробити кар'єру в суспільстві: громадське життя за часів античності все було публічним та привселюдним, і володіння словом було в ньому необхідним. Риторика була школою активного володіння словом, а граматика – пасивного. Метою риторики було потрійне вміння «впевнити», «потішити» та «повести за собою» слухача. Метою граматики було більш скромне вміння «правильно писати та говорити», а також «тлумачити поетів», адже одними правилами неможливо навчитися «правильній мові», потрібні зразки – тексти класиків, а тексти ці, щоби їм наслідувати, треба було вміти розуміти, тобто тлумачити їх [2, с. 93].

Тому риторика до певної міри стала впливати на всю літературу, висунувши на передній план вишуканість художньої форми

та досягнення зовнішніх ефектів. Грецьке красномовство римляни перейняли разом із системою грецької освіти, і внаслідок практичної користі риторика незабаром стає важливим предметом навчання кожної знатної людини. У другій половині II ст. до н. е., в період політичних смут та розбрату кінця республіканської епохи, риторика остаточно встановлюється в Римі, досягаючи свого апогею в особі Цицерона. Як і раніше, переклади здійснюються майже виключно з грецької. Настає найвеличніша епоха перекладу в Римі. Першою віхою став переклад Гомера, виконаний нічим більш не уславленим поетом Гнеєм Матієм (бл. 100 р. до н. е.), а тривала ця епоха до середини I ст. нашої ери. У цей час було започатковано традицію, яка збереглася до наших днів, – розглядати переклад як літературну діяльність. Серед великих імен, пов'язаних з розвитком римської літератури, у першу чергу варто назвати поетів Катулла (87–57 рр. до н. е.), Горация (65–8 рр. до н. е.), Вергілія (70–19 рр. до н. е.) та державного діяча, юриста та оратора Цицерона (106–43 рр. до н. е.) – усі вони були блискучими й неперевершеними перекладачами. Більшість визначних римських поетів мають у своєму доробку переклади. Своїми перекладами вони щиро прагнули збагатити молоду й розквітаючу літературу Риму глибоко шанованою ними грецькою традицією. Римляни у процесі розвитку власної літератури настільки широко використовували грецьку словесність, що їм довелося розробити теорію перекладу. Їх точка зору на переклад цілком типова для римлянина – громадянина великої імперії: зробити перекладну літературу власною, засвоїти її, перевершити її.

Традиційно переклад визначається як процес досягнення щонайкращої смислової відповідності між двома текстами в двох різних мовах. Уперше такий погляд на переклад сформулював Марк Туллій Цицерон (106–43 рр. до н. е.). У «*De Oratori*» (55 р. до н. е.), «*De optimo genere oratorum*» (51 р. до н. е.) та інших текстах Цицерон відрізняє свою перекладацьку практику від послівного методу перекладу своїх попередників, стверджуючи, що набагато важливіше: по-перше, оволодіти цільовою аудиторією

на тій мові, на якій аудиторія вільніше почуватися; та, по-друге, розвивати ораторський словниковий запас та навички аргументації в цільовій мові, аніж із скрупульозною точністю дотримуватися джерельного тексту. На літературу цей погляд поширили Горацій (85–8 рр. до н. е.) в «Ars poetica» («Про поетичне мистецтво») (20 р. до н. е.) та Авл Геллій в «Noctes Atticae» («Аттичних ночах») (бл. 100 р. н. е.). До Біблії та інших релігійних текстів цей підхід застосував Ієронім Стридонський (бл. 347–419/20 рр.), обґрунтувавши його в листі до Паммахія (395 р. н. е.). У добу Відродження такий переклад стає домінуючим і сьогодні він відомий під назвою, яку йому дав Ієронім, – «переклад за смыслом». Оскільки смисловий переклад дійсно є домінуючою теорією перекладу на Заході, та тому, що ця теорія коріниться у висловлюваннях Цицерона, то його часто вважають за першого теоретика перекладу [27, с. 46].

У розумінні звичайних римлян, які прагнули вдосконалитися завдяки перекладу, суть цього явища полягала в риторичній концепції суперництва шляхом творчого наслідування, що її Цицерон визначив як наслідування видатним якостям (Tusculan Disputation – «Тускуланські бесіди») [27, с. 6–14]. В іншій праці 59 р. до н. е. «De orimo genere oratum» («Про кращий рід оратора») Цицерон висовує два важливих принципи: що перекладати слово в слово не варто, і що перекладачі мають у власній мові шукати вирази, що відтворювали б, наскільки це можливо, переконливість оригіналу [10]. У теорії перекладу Цицерон розрізняє усний, буквальный переклад та художнє наслідування. Цицерон стверджував, що збирається «перекладати» (маючи на увазі не буквальный переклад, а «перенесення» на римський ґрунт індивідуального стилю та духу автора) мовою латинської правничої прози Демосфена та Есхіна не «як товмач» (ut interpres), а «як оратор» (ut orator): «...оскільки найвидатнішими грецькими ораторами були ті, хто жив в Афінах, а з них Демосфен, безперечно, був головним, то той, хто буде наслідувати його, говоритиме в аттичній манері і в найкращій манері, так що, оскільки аттичні оратори вважаються зразком для того, щоб

ми їх наслідували, то промовляти в аттичній манері означає промовляти відмінно. V. Але так як існує повне незрозуміння характеру їх ораторського стилю, то я вважав своїм обов'язком взятися за завдання, яке буде корисним для тих, хто вчиться, хоча для мене й не необхідне. **Тому-то, так би мовити, я й переклав найзнаменитіші промови двох найкрасномовніших аттичних ораторів, Есхіна та Демосфена, які вони виголосили один проти одного. І я перекладав їх не як товмач, а як оратор, зберігаючи ті самі думки та форми, чи, інакше кажучи, «фігури» думок, проте мовою, яка відповідає нашому вжитку. І коли я це робив, то не вважав за необхідне передавати слово словом, проте зберігав загальний стиль та силу мови. Бо не думаю, що повинен їх відраховувати читачеві поштучно, немов монети, я сплачував їм борг, так би мовити, загальною вагою»** (Пер. авторів) [10].

Цей знаменитий фрагмент, який часто цитується й невірно інтерпретується, латиною виглядає так: non converti ut interpret sed ut orator, або буквально «Я не передавав [іх] як перекладач, а як оратор». Перекладач для Цицерона був буквально перекладачем, чийм основним клопотом була передача джерельного тексту якнайточніше; а оратор опікувався більше впливом слів на цільову аудиторію, аніж буквальною точністю. Цицерон тут не говорить про переклад «за смыслом» (цей термін утворив Ієронім Стридонський за аналогією з терміном Цицерона «за словами», або «послівно» [16]), але часто вважається, що саме це він мав на увазі. Передбачаючи заперечення проти такого підходу до перекладу правничих та філософських текстів, Цицерон у цьому ж творі писав: «Проти цього мого заміру [перекласти промови] можна висунути два види заперечень. Перший: «Джерельною грецькою мовою краще». Можна спитати цього критика, чи самі вони можуть створити латиною щось краще. Другий: «Навіщо мені читати цей твій переклад, краще читати грецький оригінал». Але водночас визнають же «Андріянку», «Синевеву» і так само «Андромаху», чи «Антиону», чи «Епігони» латинською мовою. Чому ж відразу до промов, перекладених з грецької, коли не виникає ніякої відрази до перекладів поезії?» (Пер. авторів) [10].

(«Андріянка» Теренція (бл. 190–159 рр. до н. е.), «Синефева» («Товариші юності») Цецилія (? – пом. 168 р. до н. е.); «Андромаха» Еннія (239–169 рр. до н. е.); «Антіопа» Пакувія (220–130 рр. до н. е.); «Епігони» Акція (170–90 рр. до н. е.).

Тонке відчуття слова у Цицерона зробило його чудовим творцем термінології, а його діяльність підготувала підґрунтя для більшості сучасних філософських термінів. Тому найвизначнішим внеском Цицерона вважають створення ним наукової термінології латиною шляхом перекладів грецьких філософських праць («Протагор» та частина «Тімея» Платона). Важливу роль відіграли також й інші переклади Цицерона, зокрема віршований переклад «Явищ» Арата, переклади численних промов, які не збереглися, та «Домострою» Ксенофонта. Обговорення труднощів, які створює в перекладі грецька термінологія, зустрічається в низці філософських праць Цицерона, причому найважливішим в цьому аспекті є твір «De finibus bonorum et malorum» («Роздуми про цілковите добро та надзвичайне зло») [11], де мова йде про терміни епікурейців. Хоча до нашого часу збереглося дуже мало перекладів Цицерона з грецької, проте його теоретичні погляди на переклад мали вирішальний вплив на практику перекладу в наступні 2000 років [18, с. 496]. Проте, щоб розуміти ці висловлювання Цицерона, слід пам'ятати про їх історичний та дисциплінарний контекст, на який справедливо вказує Р. Коупленд [13, с. 2]: *«Цицерон, описуючи, як він переклав деякі зразки аттичного ораторського мистецтва, стверджує: «Я перекладав їх не як товмач, а як оратор». Насправді ж ця супротивність способів перекладу є частиною значно більшого питання – боротьби за гегемонію дисципліни [як галузі знань]. З точки зору Цицерона, перекладати як «товмач» означає практикувати у рамках обмеженої спроможності критика тексту, чийм обов'язком є перекладати слово словом; а це саме те обмеження, яке фахівці з риторики (а Цицерон належав до цього фаху) поклали на граматиків. Перекладати як «оратор» означає використовувати художні можливості красномовства, можливості, які риторика стверджувала й підтримувала,*

умисне відособлюючись від граматики. Як видно навіть з цього побіжного огляду висловлювання Цицерона, справжнє основоположне питання полягає не в тому, як визначати способи доброго перекладу, а радше в тому, як визначити дисциплінарний статус та культурну перевагу риторики. Переклад являв собою лише одну з ділянок, на якій розгорталося ще більше протистояння, й теорія перекладу не існувала окремо, а була лише знаряддям цього суперництва між дисциплінами» (Пер. авторів).

І як показала Коупленд, на протязі всіх середніх віків «перекладацька» традиція, що асоціюється з граматикою та болісною вірністю букві джерельного тексту, існуватиме паралельно з «коментаторською» традицією, що асоціюється з риторикою й переважно піклується про «правильне» або моральне розуміння читача. І в цій останній традиції цілком прийнятним буде змінювати текст, додавати до нього чи вилучати з нього, наповнюючи його моральними або історичними глосами, що справляло враження пристосування тексту, віддаленого в часі чи просторі, до того, що вже знали сучасні читачі і що вони мали знати, позбавити його поганських впливів тощо.

За Золотої доби римської літератури було закладено традицію, яка збереглася й до наших днів, трактувати переклад як літературне та ораторське навчання та постійну вправу [17], і початок цієї традиції можна відшукати в трактаті Цицерона «Про оратора» (*De Oratore ad Quintum fratrem libri tres*) (I:34) [9], де він від імені Красса пише: «34. ...Пізніше я знайшов інший засіб, й коли став старшим, то користувався саме ним: почав переказувати з грецької мови латинською промови найкрасномовніших ораторів. А результат їх читання полягав у тому, що, передаючи латиною прочитане грецькою, я мав обирати не лише найкращі із звичайних слів, але й також за взірцем першоджерела карбувати деякі нові для нас слова, за умови, що вони були доречні...» (Пер. авторів).

Про переклад грецької філософії латиною Цицерон пише в «*De finibus bonorum et malorum*» [11] («Роздуми про добро та зло»): «I. ...Я цілковито усвідомлюю, що, коли спробую вдягнути

в римські шати те, що найбільш довершені та вчені філософи писали мовою грецькою, то ця моя праця зазнає різного поговору... II. Отже, досить важко догодити тим, хто погордує латинськими творами, й у кого мені особливо дивним здається те, що їх не радує вітчизняне слово у серйозних та важливих справах, тоді як латинські п'єси, перекладені до слова з грецької мови, читають із задоволенням. Хто б так ненавидів навіть саме римське ім'я, щоб відкидати з презирством «Медею» Еннія, або «Антіону» Пакувія, і пояснював, що відповідні твори Еврипіда грецькою мовою йому до смаку, а латинською мовою здаються огидними. «Що? – волає такий. – Нащо читати «Юних друзів» Цецилія або «Андріянку» Теренція, коли я можу прочитати ці дві самі комедії у Менандра?». Я з такими не погоджуюсь настільки, що, визнаючи «Електру» Софокла за шедевр, все ж не нехтую й недолугим з неї перекладом Аттілія... Якщо ми читаємо перший рядок «Медеї» [«Medea Exsul»] Еннія так само охоче, як і відповідний уривок грецькою мовою, то невже станемо заперечувати проти того, щоб читач мав твори Платона про добро та щастя латинською мовою? А припустимо, що з нашого боку ми не просто виконаємо обов'язки перекладача, а, зберігаючи вчення обраних нами авторитетів, додамо до того ж наш власний критичний розгляд та наше власне розташування: то яка буде у них причина віддавати перевагу писанням грецьким над творами, які водночас є і створені прекрасно латиною, і не просто переклади з грецьких джерел? Звичайно, я, безумовно, зберігаю за собою право запозичити, якщо вони, як на мене, доречні, певні місця, а особливо з цих щойно згаданих філософів, коли для цього трапиться нагода; як Енній постійно запозичував з Гомера, а Афраній – з Менандра» (Пер. авторів).

Так само велике значення для розвитку перекладу має Гораций, чиє обговорення літературного наслідування в творі «Про поетичне мистецтво» (Послання до Пісонів) відіграло, попри невеликі розміри фрагменту, де ці питання обговорюються, та наміри автора, надзвичайно велику роль в історії перекладу.

Особливо такі рядки: *«Одначе, / Важко сказати по-своєму те, що властиве всім людям: / Легше Троянську війну зобразити на сцені театру, / Ніж освітати таке, що на думці й устах не було ще. / Знаний повсюдно переказ тоді називай справедливо / Власним творінням, якщо за те коло, второване тупо, / Вийти зумієш і слово в слово товкти перестанеш, / Мов дріб'язковий товмач, і якщо, за зразок щось узявши, / В нім не загрузнеш, законами твору чи соромом скутий. / Врешті, якщо не почнеш, як поет кіклічний колись-то: / «Спів починаю про долю Пріама й війну славнозвісну». / Що сотворити б він мусив, щоб зачин такий оправдати? – / Гори в пологах важких, а родиться ... мишка маленька»* (Пер. Андрія Содомори) [3, с. 12].

Так от, Цицерон та Горацій формулюють такі принципи перекладу: точність передачі змісту, а не буквально слідування за текстом першоджерела; використання всіх стилістичних можливостей мови перекладу – латини; довершеність форми перекладу; особлива увага до збереження розміру.

Луцій Анней Сенека Молодший (4 р. до н. е. – 65 р. н. е.), римський державний діяч, видатний філософ та письменник, чий трагедії мали велетенський вплив на європейську драму, висловився про переклад лише мимохідь у 58 листі до Луцілія, в якому йде мова радше про філософію та про передачу філософії від греків римлянам, ніж про переклад [29]. У цьому висловлюванні Сенеки повертають нас до суджень Цицерона з приводу перекладу в «*De finibus bonorum et malorum*». *«Сьогодні, як ніколи раніше, я зрозумів, наскільки ми вбогі на слова, як нам їх бракує! От випадково зайшла мова про Платона, й тут таки ми стали натрапляти на тисячі таких речей, які треба якось назвати, а назв вони не мали; інші, хоч мали колись, та втратили їх через нашу невибагливість. ...Але ти ще більше нарікатимеш на наші мовні нестатки, дізнавшись, що слово, яке завдає мені таких клопотів з перекладом, – це всього лиш один склад. Ти запитаси мене, що це за слово. – То оп. Певно, маєш мене за тугодума, бо ж цілком очевидно, що тлумачення напрошується тут саме собою: «те, що є». Але я бачу велику різницю: замість імені*

мушу вжити дієслово. Та що поробиш? Доведеться сказати «те, що є»... Наш приятель, вельми освічений чоловік, підказав мені нині, що у Платона це слово має шість різних значень...» (Пер. Андрія Содомори). Лише погляд на переклад як на суперництво з грецьким автором Сенека не поділяв, а вимагав, що коли слід триматися істини, то переклад має бути відверто буквальним [17; 29].

Традиційна тема перекладача як суперника автора обговорюється в листі Плінія Молодшого (61–112 рр. н. е.) до Фуска Салінатора [24] та в знаменитій «Настанові оратору», книжка Х.в, Квінтіліана (бл. 35–100 рр. н. е.) [25]. Істотною думкою для них обох є те, що гарним якостям автора слід наслідувати, проте при цьому й зберігати в перекладі власну індивідуальність. У листі до Фуска Салінатора, написаного близько 85 року н. е., майже через півтора століття після книг Цицерона про ораторське мистецтво, Пліній додає до теорії Цицерона два нових елементи. Перший полягає в евристичній цінності перекладу в обох напрямках, тобто не лише на латину з грецької, але й з латини, вправа, яка ніколи не спадала на думку Цицерону; другий – у проголошенні відкритого змагання із джерельним автором, свого роду двобій, причому головною метою цього змагання (окрім отримання насолоди від перемоги) є збагачення мови засобами вираження [27, с. 18].

«(1) Ти мене запитуєш, яким чином тобі, на мою думку, слід навчатися у відлюдді, яким ти вже давно насолоджуєшся. (2) Корисно, по-перше, – й це радить багато хто, – перекладати або з грецької мови латиною, або з латини грецькою: завдяки таким вправам виробляються точність та пишність у вжитку слів, багатство фігур, сила викладення, й окрім того, внаслідок наслідування кращим зразкам, й подібна винахідливість; разом з тим, те, що вислизнуло від читача, не може приховатися від перекладача. Завдяки цьому набуваються витонченість розуміння та вірні думки. (3) Ніщо не завадить тобі про те, що ти прочитав з метою лише запам'ятати суть та зміст, написати самому, немов змагаючись з автором: потім порівняти

з прочитаним й ретельно зважити, що вдаліше в тебе, що в іншого. Дуже приємно, коли дещо ліпше в тебе, дуже соромно, коли все – у нього. Іноді дозволяється обирати найліпші зразки й змагатися з обраними. (4) У цьому змаганні є завзятість, проте відсутня зухвалість: адже про нього ніхто не знає. Ми бачимо, однак, що багато хто вступає в такі змагання з більшою славою для себе й, не звірившись в успіхові, перевершує тих, кого наслідувати для себе вважав за достатнє» (Пер. авторів) [24].

Подібно до Цицерона та Плінія Молодшого Марк Фабій Квінтіліан (35 – після 96 р. н. е.) отримав освіту оратора, щоб виступати в суді, проте на відміну від них все життя лише писав про підготовку оратора та викладав риторіку, ставши першим вчителем риторіки, який у Римі за це мав державне утримання. Основний його твір – «Настанова оратору» («*Institutio oratoria*»), який він написав наприкінці життя (бл. 96 р. н. е.). Це твір у 12 книгах, в якому поєднується педагогічна спрямованість із систематичним, починаючи з елементарних основ, викладенням всієї риторичної теорії. Зразком оратора та стиліста, а також втіленням ідеалу освіченості Квінтіліан уважав Цицерона, протиставляючи природність його стилю штучності стилю сучасних красномовців. Висловлювання Квінтіліана про переклад [25] цілком збігаються з думками про це Цицерона, а основний його внесок полягає в ретельній систематизації досить-таки неструктурованих висловлювань Цицерона з цього приводу в педагогічні рекомендації, що виявляться надзвичайно впливовими, коли пізніше переклад буде використовуватися в процесі навчання іноземних мов. Також важливим виявилось розрізнення «метафрази» та «парафрази», яке вперше здійснив юдейсько-елліністичний філософ Філон Олександрійський в «Житті Мойсея» («*De vita Mosis*») (20 рік до н. е.) [23]: «*І все ж хто не знає, що всяка мова, а особливо грецька, має велику кількість способів висловлюватися, й що одну й ту саму думку можна висловити багатьма формами шляхом заміни по слову [metaphrazonte] та шляхом заміни по цілій фразі [paraphrazonte]?*» (Пер. авторів). Ці два терміни – метафраза та парафраза – Квінтіліан підхоплює

для позначення двох різних підходів до навчальної практики наслідування класичним текстам шляхом їх переробки, замінюючи по одному слову за раз (метафраза), або по вислову/фразі за раз (парафраза). Ця термінологія з того часу активно вживається в перекладознавстві, особливо в англійській традиції. Суперник – більш сильна фігура, аніж пасивний копіїст. Погляд на перекладача як на суперника автора оригіналу бере свій початок у Квінтіліана, що пропагував ту точку зору, згідно з якою перекладач має вступати в боротьбу з оригіналом, суперничати з ним і навіть прагнути перевершити його, аніж просто його копіювати [21, с. 50, 87]. На цьому етапі панівною метафорою процесу перекладу виступає не копіювання, а наслідування. Наслідують скоріше не пасивний продукт, а процес, процес творчий; наслідування вимагає власних творчих зусиль, навіть відчуття віртуоза: «Я можу це зробити краще за тебе». Перекладачі починають брати на себе більше повноважень, більше відповідальності за авторство власного перекладу [12]. Квінтіліан, взагалі, добре підсумував класичний підхід до перекладу в такому фрагменті з «Настанови оратору» («*Institutio oratoria*» X.v. 1–6) [25]. «...*Тема запропонованого розділу: розв'язання питання, як набути запасу слів та навчитися легко писати. 2. Наші оратори старої школи вважали переклади з грецької латиною такими, що цілком відповідають цій меті. Луцій Красс зауважує в одній із вищезгаданих книг Цицерона «De oratore», що це він робив не раз. Та й особисто сам Цицерон прямо радить вдаватися до цього способу. Завдяки цьому він навіть переклав і видав декілька творів Платона та Ксенофонта. Його приклад наслідував Мессала й таким чином переклав багато промов, причому настільки вдало, що надзвичайно важкий для римлянина переклад простого стилю відомої промови Гіперіда на захист Фрини міг би позмагатися з першоджерелом. 3. Привід для подібних вправ – очевидний: у грецьких авторів – безліч думок, сила красномовства в них поєднується з блискучою технікою, далі, за їх перекладом можна вибирати кращі вислови: в даному випадку ми вживаємо виключно слова власної мови. Що ж до фігур, основної прикраси мови, то нам*

навіть доводиться утворювати багатьох з них для різноманітності, тому що в більшості випадків засіб висловлювання латиною відрізняється від засобу висловлювання грецькою мовою.

4. У свою чергу надзвичайно корисні перекази з латини. Відносно поетів, як мені здається, не може бути жодних сумнівів. Сульпіцій, як кажуть, вправлявся виключно таким чином, – по-перше, висота натхнення спроможна надати врочистості навіть прозі; по-друге, поетична вільність, надаючи більше сміливості словам, дозволяє водночас точно висловлюватися. Навіть самим думкам можна надавати енергійної форми ораторської промови, доповнюючи недомовлене та скорочуючи зайве, **оскільки я не хочу, щоб переклад був лише перефразуванням, але також і засобом свосвідного змагання та суперництва з нашим першоджерелом щодо передачі одних і тих же думок.**

5. Ось чому я не поділяю погляду тих, хто несхвально відноситься до перефразування латинських промов на тій підставі, що оскільки найліпші слова та вирази вже були вжиті, то всіляка зміна вираження неодмінно має дати гірший результат. Однак для такого твердження не існує жодних достатніх підстав, бо, перш за все, не завжди варто зневірятись у можливості відшукати для вже сказаного найліпший вислів; відтак, і латинська мова зовсім не така вже й безпорадна та бідна, щоби одну думку з будь-якої теми вдало не можна було висловити більше одного разу.

6. Але припустимо навіть, що знайдений нами вислів не буде вдалішим за вислів нашого оригіналу чи рівнозначним йому; все ж його слід дозволити, він, в крайньому випадку, може дуже близько відповідати тому вислову, що стоїть у першоджерелі» (Пер. авторів).

Римський письменник Авл Геллій (Aulus Gellius) (бл. 130 – бл. 180 рр. н. е.) в результаті старанної праці в Афінах склав зібрання творів у двадцяти книжках «Аттічні ночі» (Noctes Atticae), де у формі невимушених бесід та повчань викладено матеріали з різних галузей науки (історії літератури та мови, філософії, міфології та історії). Поєднуючи науковість та розважальність, автор прагнув сприяти використанню наукових

досягнень на користь загальної освіти. А для історії перекладу роздуми Геллія цікаві тим, що в них виявляються начала критики перекладу [6, с. 57]. Зокрема його увагу привернули перекладні вставки Вергілія з грецьких авторів, особливо в еклогах II та III, в яких майже кожен рядок має сліди впливу Феокріта [6, с. 57]. Геллій порівнює вірші Вергілія з їх грецькими першоджерелами й вказує, що було пропущено, а що змінено.

Висловлювання Геллія про переклад відзначаються переважно тим, що вражаюче не схожі ані характером, ані загальним змістом на цicerонівську традицію, під яку підкопуються ще Горацій та Пліній [27, с. 20]. Проте є тут також і нерозривність традиції. Якщо Горацій наставляв поета, або перекладача, займатися не рабським наслідуванням, а оригінальною творчістю, то Авл Геллій надихає художнього критика, або критика перекладу, на оцінку цієї творчості. Сприймаючи сучасника Горація Вергілія як «перекладача», або як поета, який працював із запозиченим матеріалом, Геллій захищає його «вільні» переклади з Гомера, Феокріта та інших, стверджуючи, що, оскільки те, що грецькі автори пишуть грецькою, не можна точно передати латиною без певної втрати чарівності та витонченості, то Вергілій чинив цілковито правильно, коли не передавав те, що не піддавалось перекладу, і додавав свого «чи не ще більш чарівного та витонченого» [15]. *«Кожного разу, коли належить перекласти чи наслідувати разучі вислови з грецьких поетів, кажуть, що не завжди слід намагатися передати кожне окреме слово з буквальною точністю. Адже багато речей втрачають свою чарівність, якщо їх пересаджувати надто примусово, проти їх волі, так би мовити, коли вони не піддаються. Тому Вергілій продемонстрував майстерність та добрячу розсудливість, пропускаючи певні речі та передаючи інші, коли передавав місця з Гомера, чи Гесіода, чи Аполлонія, чи Парфенія, чи Каллімаха, чи Феокріта, чи якогось іншого поета. Наприклад, коли зовсім недавно за трапезою ми читали разом «Буколіки» Феокріта та Вергілія, то відчували, що Вергілій щось пропустив, що грецькою, напевне, надзвичайно чудово, але що неможливо перекласти, та*

й не варто перекладати. Але те, що він запропонував замість пропущеного чи не ще більш чарівне та витончене» (Пер. авторіє).

Порівнюючи рядок з «Георгік» та рядок з «Енеїди» із джерельними грецькими рядками з Парфенія та Гомера відповідно, Геллій пише, що перший якістю не поступається джерельному, на відміну від другого [15]: *«Але рівного та подібного до гомерівського рядка Вергілій не створив; адже добре видно, що рядки Гомера простіші та природніші, а Вергілія – новомодні й немов чимось прикрашені».* Однак узагальнень Геллій не робить – його висловлювання розсіяні в різних місцях «Аттичних ночей».

Переклад залишається надзвичайно поширеним у Римі і в наступні століття. Так, одним із видатних перекладачів був філософ Апулей (120–155 рр. н. е.), автор «Золотого віслюка» [17; 19].

Сучасна дослідниця С. Баснет вказує на певні особливості перекладу в Римі: *«Існує іще один важливий момент стосовно римської концепції збагачення через переклад, а саме винятковість грецької мови як мови культури та здатність освічених римлян читати тексти джерельною мовою. Коли враховувати ці чинники, то тоді змінюється позиція і перекладача, і читача. Римський читач міг, як правило, розглядати переклад як метатекст стосовно першоджерела. Текст перекладу читався **через** джерельний текст, на відміну від того способу, коли одномовний читач може лише наблизитися до першоджерела завдяки перекладу цільовою мовою. Для римських перекладачів завдання передачі тексту з однієї мови іншою могло сприйматися як вправа з порівняльної стилістики, адже для них не характерне таке скрутне становище, коли необхідно «познайомити» *per se* або із змістом, або із формою, й отже, вони не мали потреби коритися побудові першоджерела. Таким чином, вправний перекладач враховував знайомство читача із джерельним текстом і був цим знанням зв'язаним, бо всяка оцінка його перекладацької майстерності базувалася на тому, наскільки творчо він зможе скористатися своїм зразком. Так, Лонгін, у своєму «Трактаті про високе», називає «наслідування та копіювання*

великих істориків та поетів минулого» як один із шляхів до високого, а переклад – це один із аспектів наслідування в римському понятті про художню творчість. Таким чином, переклад в Римі може розумітися як унікальне явище, яке є наслідком такого погляду на літературну творчість як дотримування встановленого канону високої майстерності через мовні кордони. Більш того, варто пам'ятати, що з розширенням Римської імперії все більш звичною стає двомовність, а то й тримовність, а прірва між усною і письмовою латиною зростає. Тому саме явна вільність римських перекладів, на яку так часто посилалися в XVII–XVIII ст., має розглядатися в контексті всієї системи, в межах якої застосовувався такий підхід до перекладу» [8, с. 44–45] (Пер. авторів).

Цю стадію в розвитку думок про переклад Е. Честерман так і називає: «риторичною» [12]. (Для більш детального ознайомлення із впливом на перекладацьку теорію риторичної традиції, див. [26].) В освіті римлян переклад (подібно переказу в межах тієї самої латинської мови) був сам по собі важливою вправою, різновидом мовної практики. Проте користь від такої практики відчувалася не лише окремим оратором; часто стверджувалося, що такий переклад сприяє розвитку цільової мови взагалі.

Існування за античних часів цілої армії усних перекладачів не вплинуло на розвиток теорії перекладу, проте саме їм ми зобов'язані численними двомовними посібниками для мандрівників та прочан. Історії усного перекладу у Римі присвячені розвідки І. Курц [20] та Е. Родіті [28].

Велике значення перекладу літературних творів дещо затінює ту значну кількість наукових, адміністративних та технічних перекладів, які було здійснено у Стародавньому Римі [17]. Опираючись на численні таланти у своєму розпорядженні, імператор Октавіан Август (63 р. до н. е. – 14 р. н. е.) для потреб врядування імперією засновує в межах своєї канцелярії перекладацьку службу. І доки буде існувати імперія, переклад відіграватиме важливу роль у житті Риму, хай навіть у III ст. н. е. знання грецької мови в західній частині імперії буде не настільки

поширене, як раніше [18, с. 496]. А найвідомішим у галузі адміністративного перекладу, мабуть, є переклад «*Mommentum anepugatum*», власного творіння Октавіана Августа про його видатні досягнення, який було здійснено як пропагандистський матеріал і адаптовано для грекомовної аудиторії східної частини імперії [19]. Перекладацька служба імперської канцелярії, мабуть, мала філії у Східних провінціях. Більшість цих перекладів, на відміну від літературних, виконувалися греками, які прибули до Риму як раби.

Коли в Римі набуває поширення вивчення медицини, то починають з'являтися численні переклади медичних та фармакологічних трактатів, особливо після IV ст. Про те, як перекладалися ці матеріали, свідчить Ларгій Десигнаціан в «Передмові» до «*Corpus Medicorum Latinum*» Гіппократа (ще бл. 50 року н. е.): *«Перш аніж взятися за цей твір, я прочитав листа Гіппократа з Коса, найкваліфікованішого в медицині автора, про те, як піклуватися про своє здоров'я, якого, як вважають, він написав царю Антіоху. Оскільки я хотів зробити нотатки настанов та порад Гіппократа щодо захисту здоров'я, то зібрав я стільки, скільки знав, що його твори містять, і записав, перекладаючи нашою римською мовою. Запевняю Вас, що я дбав про те, щоб не перекладати слово в слово із побоювання, що вийде так, що багато речей будуть здаватися, незважаючи на мовні відмінності між ними, схожими. А це й справді трапилося б, якщо надто мало уваги приділялося б дійсному значенню слів. Отже, я уникав його неясних місць, знімав неясності в його тексті, щоб тему його розповіді зробити зрозумілою»* (Пер. авторів).

Переклад у Стародавньому Римі досить яскраво охарактеризував Фрідріх Ніцше, назвавши його в творі «Науки радості» загарбницьким та імперським [22].

«Ступінь відчуття історії тією чи іншою добою можливо визначити по тому, як за цієї доби перекладають, та як ця доба намагається зробити своїм набутком попередні часи та старі книжки. Французи часів Корнеля й навіть епохи [Великої французької – прим. пер.] Революції оволодівали римськими

старожитностями у такий спосіб, на який би ми не наважились – внаслідок нашого більшого високого чуття історії. А сама ця римська сивина: як грубо й водночас наївно наклала вона свою долоню на все гарне та високе, що було в грецькій культурі, яка передувала їй. Як вони перекладають твори в цю римську пору! Як усвідомлено й не мудруючи лукаво зметали вони пилік з крилець метелика! Горацій здійснив кілька перекладів Алкея та Антілоха, а Проперцій – Каллімаха та Філета (якщо нам тут буде дозволено висловити свою думку, то це були поети, рівні Феокриту): хіба їх цікавило, що автори (греки) щось там переживали й вписували відзвуки цих переживань у свої вірші! – ні, як поетам їм був невластивий античний дух пошуку, що передує історичній правді; як поети вони зовсім не зважали на якісь особисті нюанси, на передачу імен, всього, що було характерне для цього міста, цієї місцевості, цього століття, що складало його убрання та подобу, вони на льоту ставили на їх місце щось їм сучасне та суто римське. Здається, вони нас запитують: «А чи не повинні ми для себе зробити старе новим й помістити себе в нього, вдихнути нашу душу в це мертве тіло? Адже воно мертве: а наскільки все мертве – потворне!». Вони не знали, що таке насолоджуватися відчуттям історії; минуле та чуже було їм неприємне, й служило їм, римлянам, стимулом до імперських загарбань. Адже й справді, коли при перекладі відбувалося загарбання, то не лише тому, що викреслювалася історична правда; ні, додавався натяк на сучасність, й перш за все викреслювалося ім'я автора, а на його місці писалося власне. Й здійснювалося це не з почуттям того, що ти злодій, а з абсолютно чистою совістю в ім'я **Римської імперії**» (Пер. авторів).

Наприкінці античності питання перекладу набувають важливого значення для християнської церкви, бо успішність навернення до християнства варварських народів багато в чому залежала від перекладу Священного Письма на їх мови, проте це вже інша сторінка історії перекладу із зовсім іншими підходами до нього.

Традиція асимілюючого підходу до перекладу, започаткована у Стародавньому Римі, продовжує домінувати, до певної міри, і нині, як і «риторичний» комплекс поглядів на переклад, що не втратив свого значення й спонукає до вільних перекладів та адаптацій. Такий риторичний підхід до перекладу виявляється надзвичайно поширеним і плідним у більш пізні часи, і тут ми наведемо всього лише кілька репрезентативних прикладів його прояву. Так, його раннім проявом є традиційний аргумент, що несвященні тексти слід перекладати не послівно, а по смислу, і його можна помітити вже у Ієроніма Стридонського. У середні віки переклади поезії та прози народними мовами були й справді надто вільними, і постійно виникало питання про те, наскільки вільним може бути переклад, перш аніж він перетвориться на щось інше – тобто, на переказ [13]. Навіть біблійні переклади за доби Реформації підпадають під вплив цього комплексу поглядів: наприклад, Лютер докладає великих зусиль для того, щоб його німецький переклад Святого Письма відповідав народній мові з тим, щоб більш ефективно виконувати свою функцію [12]. (Для критичного обговорення походження та історії ідеї невимушеності мови перекладу див. [30]. Сам Венуті стверджує, що цей ідеал канонізував панування буржуазної культури, і що цьому слід протистояти.) Риторична традиція досягає свого найвищого розвитку за доби Відродження, причому основна увага приділяється тому, що ми могли б назвати розважальною цінністю перекладу. В XVI ст. (1540) Доле рішуче заявляє, що перекладачі не повинні бути рабами оригіналу, лише передаючи слово словом [21, с. 27]. А пізніше, у XVIII ст. (1758) Д'Аламбер використовує той самий образ рабства для критики перекладачів-буквалістів, які коряться ярму джерела, перетворюючись просто на копіїстів, замість того, щоб бути справжніми суперниками автора [21, с. 111]. У поєднанні з чіткою орієнтацією на цільового читача ця започаткована римлянами риторична традиція в перекладі неодмінно приводила врешті-решт до надзвичайної свободи: можливо, «красуні», але часто «невірні». І в XVII ст. (1656) ми, отже, маємо А. Каулі, який, захищаючи власні переклади Піндара,

пише: «Я ... брав, опускав та додавав, що мені було до смаку...» [14], бо дотримуючись тогочасної моди, він мав пріоритетом стиль першоджерела, а не його зміст. Порівняйте з перекладами Вергілія Джоном Драйденом, у якого римський поет говорить як англійський шляхтич кінця XVII ст., чи з перекладами «в припудреній перуці» Гомера Олександром Попом. Більш крайнім прикладом служить Удар де ла Мотт, який у своєму галантному перекладі «Іліади» (1714) скоротив твір майже наполовину, просто опустивши «нецікаві епізоди» та уривки, що шокували сучасні йому смаки, або викликали нудьгу, так що переклад, який вийшов у результаті, можна було дійсно представляти як такий, що є кращим за першоджерельного Гомера [21, с. 28–30]. Ця традиція продовжувала існувати і в XIX ст., коли Фітцджеральд на свій смак розкрадав та переробляв «Рубаят» Омара Хайяма та навіть у XX ст., коли Маршак перекладав Бернса або Пастернака – «Гамлета». А в теорії перекладу фактично вся книжка Робінсона «The Translator's Turn» є поширеним аргументом на користь такого погляду на переклад. Одні з найцікавіших нещодавніх маніфестацій риторичного підходу до перекладу можна знайти в думках певних перекладознавців-постмодерністів. Домінуючим образом перекладу тут виступає канібалізм, коли засвоюється цінне джерельного тексту й таким чином живляться цільова мова та культура.

Висновки: 1. В освіті римлян переклад (подібно переказу в межах тієї самої латинської мови) був сам по собі важливою вправою, різновидом мовної практики. Проте користь від такої практики відчувалася не лише окремим оратором; часто стверджувалося, що такий переклад сприяє розвитку цільової мови взагалі. 2. Переклад вже не розглядається як орієнтоване на джерело копіювання, а розглядається як риторика, орієнтована на цільовий текст; тепер основна турбота – це сприйняття аудиторії. Тепер спостерігається більше гордості за цільову мову та її можливості; джерельні тексти використовуються на благо сприймаючої культури. 3. Римські читачі зазвичай вже знали джерельний грецький текст, так що переклад та його читання

скоріше були вправами з порівняльної стилістики, аніж джерелами інформації чи текстами-посередниками. А за таких умов наголос робився на формі, а не на змісті, оскільки пріоритетом було клопотання про піднесену та класичну мову. Ясність, зрозумілість, невимушеність та читабельність – ось що мало першочергове значення й породжувало велику вільність відносно джерельного тексту. 4. Такий комплекс поглядів на переклад виявляється надзвичайно поширеним і плідним і домінує до епохи романтизму, а в багатьох культурах натуралізуючий та асимілюючий підхід панує і нині, наприклад, в англійській та російській.

Перспективи подальшого дослідження вбачаються у тому, щоб вказати на вплив римської перекладацької традиції на формування найсучасніших перекладознавчих теорій, причому як тих, що наслідують цю традицію, так і тих, що відштовхуються від неї та протистоять їй.

Список літератури

1. *Гаспаров М. Л.* Римская литературы II–III вв. до н. э. / М. Л. Гаспаров // История всемирной литературы. – М.: Наука, 1983. – Т. 1. – С. 423–437.
2. *Гаспаров М. Л.* Средневековые латинские поэтики в системе средневековой грамматики и риторики / М. Л. Гаспаров // Проблемы литературной теории в Византии и латинском средневековье / Ред. М. Л. Гаспаров. – М.: Наука, 1986. – С. 91–170.
3. *Горацій.* Про поетичне мистецтво (Послання до Пісонів) / Квінт Горацій Флакк // Жовтень. – 1974. – № 3. – С. 8–16.
4. *Кацнельсон С. Д.* Предисловие // История лингвистических учений. Древний мир / Ред.: А. В. Десницкая, С. Д. Кацнельсон. – Л.: Наука, 1980. – С. 3–6.
5. *Копанев П. И.* Вопросы теории и истории художественного перевода / П. И. Копанев. – Минск: БГУ, 1972. – 346 с.
6. *Семенец О. Е.* История перевода: Учеб. пособие / О. Е. Семенец, А. Н. Панасев. – К.: Изд-во Киев. ун-та, 1989. – 296 с.
7. *Baker M.* Routledge Encyclopedia of Translation Studies / M. Baker (ed.). – London; New York: Routledge, 1998. – 654 p.

8. *Bassnett-McGuire S.* Translation Studies / S. Bassnett-McGuire. – London; New York: Routledge, 1980. – P. 43–45.
9. *Cicero.* De oratore / Marcus Tullius Cicero // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 7.
10. *Cicero.* De optimo genere oratorum / Marcus Tullius Cicero // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 7–10.
11. *Cicero.* De finibus honorum et malorum / Marcus Tullius Cicero // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 10–12.
12. *Chesterman A.* Memes of Translation / A. Chesterman. – Manchester: St. Jerome Publishing, 1997. – P. 23–26.
13. *Copeland R.* Rhetoric, Hermeneutics and Translation in the Middle Ages: Academic Traditions and Vernacular Texts / R. Copeland. – Cambridge: Cambridge University Press, 1991. – P. 52–143.
14. *Cowley A.* Preface to Pindarique Odes / A. Cowley // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P.161–162.
15. *Gellius Aulus.* Noctes Atticae / Aulus Gellius // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 20–22.
16. *Kelly L. G.* Introduction / L. G. Kelly // St. Jerome – To Pammachius: On the Best Method of Translating (St. Jerome Letter #57). – Ottawa: Ottawa University Press, 1976. – P. I–XIII.
17. *Kelly L. G.* History of Translation / L. G. Kelly // Concise History of the Language Sciences from the Sumerians to Cognitivists / Koerner E. F. K. (ed.). – New York: Pergamon, 1995. – P. 419–430.
18. *Kelly L. G.* Latin tradition / L. G. Kelly // Routledge Encyclopedia of Translation Studies / M. Baker (ed.). – London; New York: Routledge, 1998. – P. 495–505.
19. *Kelly L. G.* The True Interpreter: A History of Translation Theory and Practice in the West / L. G. Kelly. – New York: St. Martin's Press, 1979. – 286 p.
20. *Kurz I.* 2002 Interpreting in Ancient Rome [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aiicusa.net/expo/rome.html>.
21. *Lefevere A.* Translation / History / Culture: A Sourcebook / A. Lefevere (ed. and translator). – London; New York: Routledge, 1992. – P. 22–23.

22. *Nietzsche F.* Die frohliche Wissenschaft / F. Nietzsche // Das Problem des Übersetzens / Ed. H. J. Störig. – Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1963. – S. 137–139.

23. *Philo Judaeus.* De vita Mosis / Philo Judaeus // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 12–14.

24. *Plinius Secundus.* Letter to Fuskus Salinator #9 / Gaius Plinius Caecilius Secundus // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 18–19.

25. *Quintillian.* Institutio oratoria / Quintillian // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 19–20.

26. *Rener F. M.* Interpretatio: Language and Translation from Cicero to Tytler / F. M. Rener. – Amsterdam and Atlanta: Rodopi, 1989. – 220 p.

27. *Robinson D.* Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson. – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – 337 p.

28. *Roditi E.* Interpreting: its history in a nutshell / E. Roditi. – Washington: Georgetown University, 1982. – 19 p.

29. *Seneca.* Epistulae morales ad Lucilium #58 / Lucius Annaeus Seneca // Western Translation Theory from Herodotus to Nietzsche / D. Robinson (ed.). – Manchester: St. Jerome Publishing, 2002. – P. 17–18.

30. *Venuti L.* The Translator's Invisibility / L. Venuti. – London; New York: Routledge, 1995. – P. 43–98.

31. *Williams G.* Tradition and Originality in Roman Poetry / G. Williams. – Oxford: Clarendon Press, 1968. – P. 363–366.

Summary

The study deals with the history of translation and theoretical views on translation in ancient Rome, which influenced substantially on further speculations on translation that is of actual value within the context of the state-of-the-art translation studies. The objective of the study is to make home reader acquainted with the opinions on translation in ancient Rome and to demonstrate the way the first serious thoughts on translation were formed. The basic conclusions are that translation in Rome was an integral part of education for statesmen and was oriented to the target text and target language development. Considering that Roman readers had already

known the Greek source text, when translating not the matter of the target text was emphasized, but its form. Readability, fluency and clarity were of paramount importance causing rather great license in the translation compared to the source text. Such a complex of views turned out to be fruitful and dominated until the Romanticism.

Резюме

Стаття присвячена дослідженню початку історії перекладацької думки, яка зародилася у Стародавньому Римі і мала великий вплив на подальші міркування про переклад, що є надзвичайно актуальним у контексті сучасного стану перекладознавчої думки. Метою дослідження є, спираючись на висловлювання про переклад давньоримських авторів, що дійшли до нас, познайомити з ними вітчизняного читача в загальному контексті історії перекладу у Стародавньому Римі та продемонструвати, як формувалися перші серйозні теоретичні погляди на переклад. Основні висновки полягають у тому, що переклад у Стародавньому Римі становив невід'ємну складову освіти громадського діяча і орієнтувався на цільовий текст та розвиток цільової мови. А оскільки римські читачі вже знали грецький джерельний текст, то наголос при перекладі робився на цільовій формі твору, а не на його змісті. Ясність, зрозумілість, невимушеність та читабельність – ось що мало першочергове значення й породжувало велику вільність відносно джерельного тексту. Такий комплекс поглядів на переклад виявляється надзвичайно поширеним і плідним і домінує до епохи романтизму, а в багатьох культурах натуралізуючий та асимілюючий підхід панує і нині.

УДК 811.111'373.43:811.111'373.612

Н. С. Молодчая

ФАКТОРЫ ПОНИМАНИЯ СЕМАНТИЧЕСКИХ ОККАЗИОНАЛИЗМОВ

Ключевые слова: семантический окказионализм, понимание, внимание, интуиция.

В разработке проблемы семантических окказионализмов необходимо уделить внимание вопросам понимания изучаемых единиц. Практика показывает, что понимание семантического окказионализма может быть ошибочным, поскольку речевые стратегии говорящего и слушающего часто не совпадают. Еще А. А. Потебня отмечал, что «всякое понимание есть вместе непонимание, всякое согласие в мыслях – вместе несогласие» [13, с. 18].

Отсутствие развернутых исследований, посвященных особенностям понимания семантических инноваций, обуславливает актуальность данной работы.

Понимание семантических окказионализмов раскрывается, на наш взгляд, в два этапа. Первый этап представляется как *интуитивное постижение* предмета, его «схватывание» как целого [15, с. 67–68]. Вслед за ним, на основе интуитивного постижения, возникает и упрочивается истолкование (нем. *Erklärung*) *интерпретация* – вторичный (или оформляющий) компонент понимания [12, с. 16–18]. На втором этапе происходит оформление и рационализация интуитивного понимания [16, с. 240–246]. Дифференцируя эти два понятия в целях научного анализа, мы в то же время признаем их реальную нераздельность и зависимость друг от друга в ходе коммуникации [6].

Объектом исследования в настоящей статье будут выступать условия и факторы, способствующие правильному пониманию семантических окказионализмов. Материал исследования включает семантические окказионализмы, обнаруженные в американской прессе последних лет.

В научной литературе сложилась традиция изучения феномена понимания с его определениями и условиями реализации (Выготский и др.). Понимание речи может трактоваться по-разному, в том числе как физиолого-мыслительный феномен:

«Понимание – есть преобразование акустического представления речи в смысловое» [3, с. 23].

Как психолого-мыслительный феномен:

«Понимание речи – положительный результат сложной перцептивно-мыслительно-мнемической деятельности, то есть

продукт взаимодействия процессов восприятия, мышления и памяти» [7, с. 7–10].

Как философский феномен:

«Понимание – диалектический процесс познания, осуществляющийся на основе сложного взаимодействия старого и нового знания» [2, с. 13].

Как видно из приведенных определений, понимание – это сложный когнитивный процесс, включающий в себя перцептивно-мыслительно-мнемическую деятельность, связанную с переработкой старых и новых знаний. Исходя из этого, ближе всего целям данного исследования будет следовать определение В. З. Демьянкова: «Понимание (understanding, Verstehen) – когнитивная деятельность, результат которой является установлением смысла некоторого объекта (обычно слова или дискурса)» [6, с. 42].

Сказанное побуждает кратко охарактеризовать категорию смысла, связанную с пониманием. Отметим, что на первом этапе понимания – интуитивного постижения – понятие «смысл» рассматривается нами в широком плане и отождествляется с понятием «значение», как нахождение подходящего содержания для окказиональной инновации [17]. В исследованиях, анализирующих непосредственно механизм подбора значений в ходе интерпретации семантического окказионализма, различие данных понятий обосновывается и носит принципиальный характер.

«Смысл, – по словам А. Ф. Лосева, – трудно уловимое, тонкое понятие в понимании. Значение слова «смысл» сопряжено с представлением о некоей всеобщности, о первоначале бытия и его глубинной ценности. Жизнь проникнута смыслом, но не становится сколько-нибудь полным его воплощением: то приближается к нему, то от него удаляется» [11, с. 236].

Смысл, так или иначе, всегда наличествует в субъективно окрашенных высказываниях и их толкованиях. Смысл высказывания – это не только то, что вложено в него говорящим (сознательно или непреднамеренно), но также и то, что извлек из него толкователь. Смысл слова, утверждал известный психолог Л. С. Выготский, составляет совокупность того, что оно вызывает

в сознании и «оказывается всегда динамическим, текучим, сложным образованием, которое имеет несколько зон различной устойчивости» [4, с. 346]. Субъективно окрашенные, личностные высказывания, включенные в общение, таят в себе огромный потенциал смыслов, явных и скрытых, сознаваемых и не сознаваемых говорящими. Будучи «многозначными», они, естественно, не обладают полнотой определенности [4, с. 347]. Поэтому высказывания оказываются способными видоизменяться, достраиваться, обогащаться в различных контекстах, в частности, в нескончаемых рядах интерпретаций.

Для того чтобы адресат понял смысл сказанного, необходимо выделить, прежде всего, два наиболее общих условия понимания, которые должны реализоваться. Первое – это мнемическое (от греческого слова «память») условие понимания: адресат может понять только то, что находит отклик в его памяти. Если у адресата нет никаких знаний о предмете, понять он его в принципе не сможет. Абсолютно неизвестное не может быть понято. Второе общее условие понимания – целевое. Его можно сформулировать следующим образом: обычно реципиент понимает только то, что соответствует его внутренним установкам, прогнозам, гипотезам, и, напротив, если что-то не соответствует его ожиданиям, то обычно первой реакцией бывает непонимание [8].

Близко к внутренним целевым установкам стоит идея Гадамера о желании адресата понять. «Нельзя понять без желания понять, то есть без готовности к тому, чтобы нам что-то сказали... , всяким усилием понимания правит своего рода ожидание смысла» [15, с. 67].

Вследствие сложности процесса понимания, попытаемся выяснить, какие факторы влияют на правильное понимание семантических окказионализмов. На наш взгляд, внимание и интуиция – факторы процесса понимания, наличие которых мы напрямую связываем с успешным пониманием изучаемых единиц. Рассмотрим данные факторы.

Фактор внимания.

«Глаза его читали, но мысли были далеко», – писал А. С. Пушкин в своем романе «Евгений Онегин». Действительно, мы часто

замечаем за собой, что когда начинаем сосредоточенно работать (слушать собеседника), то вдруг ловим себя на том, что думаем совсем о другом. Без целенаправленного, устойчивого внимания невозможна никакая серьезная деятельность, и понимание и выяснение смысла в том числе. Повышенное внимание необходимо на всех этапах умственной деятельности, но в особенности на первом этапе восприятия [5].

Внимание – это особое свойство человеческой психики. Оно не существует самостоятельно – вне мышления, восприятия, работы памяти, движения. Нельзя быть просто внимательным – можно быть внимательным, только совершая какую-либо работу. Поэтому вниманием называют избирательную направленность сознания на выполнение определенной работы. Ученые описывают внимание как направленность и сосредоточенность сознания на каком-либо реальном или идеальном объекте, предполагающие повышение уровня сенсорной, интеллектуальной или двигательной активности индивида [10].

Внимание тесно связано с волей человека и вырабатывается в результате умственных усилий, поэтому оно еще называется волевым, активным, преднамеренным. Основной функцией внимания во время процесса понимания является активное регулирование протекания психических и умственных процессов. Внимание неразрывно связано с чувствами, интересами, и прежним опытом человека [5].

Внимание обладает определенными свойствами. Кратко рассмотрим некоторые свойства, важные для нашего исследования.

Устойчивость – это временная характеристика внимания, длительность привлечения внимания к одному и тому же объекту. Наиболее существенным условием устойчивости внимания является возможность раскрыть в предмете, на котором оно сосредоточено, новые стороны и связи. Другими словами, интерес к проблеме или предмету – вот что удерживает наше внимание. Когда поставленная задача требует от нас сосредоточенности на этапе понимания семантического окказионализма, при котором раскрываются новые грани в значении слова, то

внимание может оставаться устойчивым очень длительное время. Устойчивость внимания колеблется и затем теряется, когда содержание изучаемого объекта не вызывает интереса вообще, либо этап понимания изучаемой единицы уже завершен.

Концентрация внимания – это степень или интенсивность сосредоточенности. Основным показателем его выраженности, тот фокус, в котором собрана психическая или сознательная деятельность. Ученые полагают, что мозг человека будет концентрироваться на новых, неординарных вещах. Концентрация внимания является следствием возбуждения одних участков головного мозга при одновременном торможении остальных.

Под *распределением внимания* понимают субъективно переживаемую способность человека удерживать в центре внимания определенное число разнородных объектов одновременно. Именно эта способность позволяет совершать сразу несколько действий параллельно, сохраняя их в поле внимания [18].

В нашем исследовании мы полагаем, что, концентрируясь в ходе понимания семантического окказионализма, реципиент удерживает в голове весь контекст употребления инновации, так же как и предшествующий контекст, необходимую информацию об авторе инновации, образы, участвующие в семантическом окказионализме, а также свои предположения о потенциальном значении инновации.

Dr. Johnston and her team are looking at various ways of diminishing pain in preterm babies. They found, for example, that skin-to-skin contact between premature babies and their mothers can reduce the discomfort caused by painful procedures. The «*Kangaroos*» seem to promote a sense of warmth and security in their babies. (Newswire, May 16, 2002).

Best of all, it worked: not only did more kangarooed babies survive, but they thrived, with many leaving the hospital days or even weeks earlier than normal. This success was noticed by doctors in the U.S., and kangaroo care was imported to some California hospitals in the late 80s. In the U.S. version, however, the mother or father «*wears*» the infant for only a few hours a day. (Modesto Bee, December 3, 1990).

В первом примере «kangaroo» образует новое значение – «мама, ребенок которой родился преждевременно, и которая держит своего ребенка на груди, чтобы тот мог почувствовать материнское тепло и защищенность».

Во втором примере глагол *wear* со значением «носить, одевать (одежду)» приобретает новое значение «одевать» на себя преждевременно родившегося малыша», «носить ребенка на себе» или «прикладывать малыша на грудь».

Понимание данных двух семантических окказионализмов протекает на фоне одновременной обработки разнородной информации. Во внимание необходимо принять весь контекст употребления рассматриваемой единицы, сопоставление образцов, участвующих в новом значении.

Фактор интуиции.

Еще одним решающим фактором, влияющим на ход понимания семантического окказионализма, является интуиция. Интуиция на бытовом уровне характеризуется как чутье, наитие, пронищательность, тонкое понимание, проникновение в самую суть чего-нибудь. Интуиция определяется как непосредственное, бездоказательное постижение (от лат. *intueri* – пристально, внимательно смотреть) истины [8, с. 55–57].

В действительности существует около сорока определений интуиции, и самое простое из них – это практически моментальное решение какой-то задачи при недостаточности логических оснований [8, с. 60].

В истории учения об интуиции были попытки (Бергсон, Лосский и др.) резко противопоставить интуицию и интеллект (логику) [14, с. 164]. Однако самонаблюдения выдающихся мастеров искусства и науки подтверждают тот факт, что на интуитивном уровне задействованы все формы чувственности (ощущения, восприятия, память, воображение, эмоции, воля), а также интеллект и логического мышления [9, с. 462–463].

Интуитивное понимание предполагает сжатие во времени, свертывание и переход в подсознание. Благодаря «сокращению», «сжатию», «свертыванию» психических процессов происходит колоссальный выигрыш во времени. Расчеты показывают, что

на бессознательно-психическом уровне перерабатывается за единицу времени примерно в 10 000 000 раз больший объем информации, чем на сознательном уровне. Кроме того, происходит значительная экономия энергии. Многократно замечено, что интуитивное понимание совершается быстро и «легко», что свидетельствует об избыточном энергетическом потенциале интуиции [9, с. 465].

Бытует мнение, что интуитивное понимание нередко свойственно как природно одаренному, так и недостаточно эрудированному человеку, новичку в заданной области. Однако, как показывает практика, за способностью «как бы внезапно» угадывать истину на самом деле стоят накопленный опыт и приобретенные ранее знания [14, с. 165]. Это подтверждает тот факт, что человек неподготовленный, не владеющий фоновыми знаниями и не введенный в «курс» контекста, столкнется с трудностями понимания семантического окказионализма.

Хотя интуицию произвольно вызвать нельзя, на опыте можно установить условия, способствующие ее появлению. Назовем несколько таких условий:

Прежде всего, интуиции помогает «подсказка», роль которой нередко играет конкретный образ, обладающий многими признаками, и которая может стать последним толчком, вызывающая «озарение» – подходящее понимание. Эффективность такой «подсказки» объясняется тем, что одни признаки конкретного образа тянут за собой другие, и образ спонтанно обрастает новыми замечательными деталями и признаками. В считанные секунды абстрактная идея превращается в законченное конкретное решение. Приведем примеры таких «подсказок».

Some people are tyrants and ruthless murderers, but that does not describe most of us. Compared to «*Stalins*» and «*Hitlers*» of this world, we and our counselees are more ordinary sinners who often do act with kindness and mutual respect.

В данном случае семантические окказионализмы *Stalin* and *Hitler* реализуют значение «жестоких и коварных людей». Образы Гитлера и Сталина прочно связаны с негативными характеристиками, поэтому не сложно определить значение данной инновации.

If you a person of an *Earl Grey* enjoy the Earl Grey that Earl Grey enjoyed!

Семантическая окказиональная инновация Earl Grey в данном контексте имеет значение «изысканный вкус». Образ английского Графа Грея, гурмана и ценителя прекрасного, лежит в основе нового значения.

Отсутствие стереотипов, предрассудков, предубеждений – другое важное условие правильного понимания семантического окказионализма.

Устранение отвлекающих факторов в процессе работы над пониманием семантического окказионализма. Блокировка процесса понимания рассматриваемых единиц может происходить по ряду причин. Укажем некоторые из них.

– *Поверхностное понимание*. Адресат не понимает отношения автора к изображаемому, не чувствует подтекста, не замечает иронии, не может самостоятельно додумать невысказанное.

– *Недостаток общей подготовки и кругозора*. Незнание исторических, географических, политических, историко-культурных и других реалий, блокирующих понимание окказиональных значений.

– *Изолированное восприятие* отдельных элементов, неумение учесть влияние контекста.

– *Предвзятость*. Адресат в ходе понимания воображает, что автор имеет в виду именно то, что он, читатель, от него ожидает, а новое и неожиданное для себя не замечает.

– *Технические дефекты* затрудняют передачу и восприятие и понимание информации (нечеткость артикуляции, полиграфический брак, неисправность телевизионной аппаратуры и т. п.) [6].

Уменьшение энергетических затрат за счет устранения всех излишних, необязательных факторов, не помогающих пониманию заданной единицы. Семантический окказионализм желательно представлять для рассмотрения в наиболее экономной, компактной и наглядной форме (четкий почерк, размещение на меньшем пространстве, выделение его голосом или шрифтом при написании т. п.).

Подытоживая сказанное, отметим, что процесс понимания семантических окказионализмов начинается, прежде всего, с внимания, которое достигается за счет нацеленности сознания на «результат» и его устойчивости. Кроме того, на этапе «схватывания» важное место занимает интуиция. Мгновенность и «сжатие» психических процессов позволяют выиграть время, требуемое для обработки и сопоставления информации, участвующей в семантической окказиональной инновации, а также выбора подходящего значения данной речевой единицы.

Перспективы дальнейшего исследования заключаются в научном анализе стратегий интерпретации семантических окказионализмов.

Список литературы

1. *Бахтин М. М.* Человек в мире слова / М. М. Бахтин. – М.: Изд-во Рос. открытого ун-та, 1995. – 150 с.
2. *Бодалев А. А.* Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М., 1982. – 199 с.
3. *Быстрицкий Е. К.* Научное познание и проблема понимания / Е. К. Быстрицкий. – К., 1986. – 70 с.
4. *Выготский Л. С.* Собр. соч.: В 6 т. Т. 2 / Л. С. Выготский. – М., 1982. – 350 с.
5. *Гайденко П. П.* Прорыв к трансцендентному. Новая онтология XX века / П. П. Гайденко. – М., 1997. – 70 с.
6. *Демьянков В. З.* Теоретические проблемы лингвистики / В. З. Демьянков // *Вопр. филологии.* – 1999. – № 2. – С. 5–13.
7. *Зимняя И. А.* Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке / И. А. Зимняя. – М., 1985. – 30 с.
8. *Знаков В. В.* Психология понимания правды / В. В. Знаков. – СПб.: Алетейя, 1999. – 80 с.
9. *Кононович Л. Г.* Философия: Учеб. для вузов / Л. Г. Кононович, Г. И. Медведева. – Ростов н/Д.: Феникс, 1998. – 576 с.
10. *Леонтьев А. Н.* Проблемы развития психики / А. Н. Леонтьев. – М., 1959. – 70 с.
11. *Лосев А. Ф.* Знак. Символ. Миф / А. Ф. Лосев. – М., 1982. – 300 с.

12. *Михайлов А. В.* О некоторых проблемах современной теории литературы / А. В. Михайлов // Известия. Отд. лит. и языка. – 1994. – № 1. – С. 16–18.
13. *Потебня А. А.* Мысль и язык / А. А. Потебня. – М.: Лабиринт, 1999. – 268 с.
14. *Философский словарь* / Гл. ред. И. Т. Фролов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Политиздат, 1991. – 560 с.
15. *Хализев В. Е.* Теория литературы / В. Е. Хализев. – М.: Высш. шк., 1999. – 370 с.
16. *Шпет Г. Г.* Герменевтика и ее проблемы / Г. Г. Шпет. – К.: Контекст, 1990. – 250 с.
17. *Языкознание: Большой энцикл. слов.* / Гл. ред. В. Н. Ярцева. – 2-е (репр.) изд. 1990 г. – М.: Большая Рос. Энцикл., 1998. – 686 с.
18. *Yount W.* Created to Learn / W. Yount. – N.Y.: Broadman & Holman, 1996. – 394 p.

Summary

The process of understanding of the semantic nonce-word realizes in two binding stages: intuitive understanding, «gripping» as the whole, and its interpretation. The first stage starts with the factor of attention that is reached on account of directedness of conscience on the understanding. The other decisive factor in the act of understanding is intuition. The instantaneity and «gripping» of the psychic processes enable to win time needed for the processing and comparing information participating in the semantic nonce word as well as for the choice of the right meaning of the given innovation.

Резюме

Процес розуміння семантичного оказіоналізму реалізується у два нерозривних етапи: інтуїтивне осягання, «схоплювання» як цілого та інтерпретація зрозумілого. Етап «схоплювання» починається з чинника уваги, який досягається завдяки спрямованості свідомості на розуміння. Другим вирішальним чинником в акті розуміння є інтуїція. Миттєвість та «стиснення» психічних процесів дозволяє виграти час, необхідний для опрацювання та зіставлення інформації, яка бере участь у семантичній оказіональній інновації, а також у виборі відповідного значення даної мовної одиниці.

IV
Наука в НУА



В. І. Астахова

**СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ТИХ, ХТО НАВЧАЄ,
І ТИХ, ХТО НАВЧАЄТЬСЯ
(Міжнародна науково-практична конференція)**

«Актуальні проблеми економічного, соціально-політичного та правового захисту суб'єктів освітнього процесу» – ця тема стала предметом обговорення на Міжнародній науково-практичній конференції, що відбулася наприкінці грудня в Харкові на базі Народної української академії. У конференції взяли участь викладачі ВНЗ майже з усіх регіонів України, з Росії (Москва, Воронеж, Белгород), Молдови та Азербайджану. З доповідями на конференції виступили начальник Головного управління освіти і науки Харківської обласної державної адміністрації Людмила Белова; ректор Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія» Валентина Астахова; професор Воронежського державного університету О. Лютих; професор О. Сидоренко; голова Ради директорів шкіл Харківської області Олександр Гряник.

Питання, порушені в доповідях, вилилися у жваве неформальне обговорення найболючіших проблем соціального захисту тих, хто навчає, і тих, хто навчається. Такої загостреної, конкретної постановки, мабуть, на наукових конференціях ще не було. Особливу увагу у виступах було зосереджено на таких головних напрямках: здоров'я дітей, їх надзвичайне перевантаження шкільною та позашкільною роботою (музичні школи, спортивні секції, репетиторство та ін.), нестабільність програм та підручників, нестача кваліфікованих учителів, особливо з іноземних мов та фізичного виховання. Учасники зібрання присвятили багато часу і проблемам захисту інтересів студентства.

Йшлося, насамперед, про прагнення студентів та школярів до економічної самостійності, до суміщення навчання з роботою. Чи треба стимулювати ці тенденції, сприяти працевлаштуванню

учнівської молоді ще під час навчання? Чи це явище треба пригальмовувати, бо воно перешкоджає якісному навчально-виховному процесу? Дискусія щодо цього не привела до єдиної точки зору.

Водночас учасники конференції були єдині у висновках щодо залучення студентів до управління діяльністю ВНЗ, до участі в органах студентського самоврядування як найбільш ефективної форми їх самозахисту. До найневідкладніших завдань соціального захисту студентів було віднесено проблеми відсутності дійового правового поля студентського життя, у тому числі і студентського самоврядування, відновлення матеріально-технічної бази ВНЗ, особливо гуртожитків, створення сучасної спортивної бази в кожному навчальному закладі. Йшлося у виступах і про політичний захист студентства, про неприпустимість паразитування на молодіжному екстремізмі.

Найбільшу увагу, природно, було приділено становищу вчителів та викладачів вищої школи. І не лише про заробітну платню, яка досі є жебрацькою після всіх її підвищень. Громадськість турбують наслідки падіння авторитету вчителя та викладача, перевантаження навчальною, науково-методичною, дослідною та виховною роботою, особливо останнім часом, що пов'язано з уведенням кредитно-модульної системи та інших вимог Болонського процесу; ускладнення роботи з батьками і повна беззахисність викладачів щодо цього; відсутність чіткої, сучасної системи перепідготовки та підвищення кваліфікації викладачів, засобів підвищення їх мотивації до викладацької діяльності.

Серед конкретних пропозицій щодо поліпшення соціального захисту вчителів та викладачів вищої школи треба особливо виділити такі цілком реальні шляхи, як поширення соціального пакету для педагогів, з одного боку, за рахунок держави та громадських організацій, з другого – за рахунок безпосередньо навчальних закладів; створення гнучкої системи перепідготовки та підвищення кваліфікації педагогів безпосередньо за місцем роботи шляхом проведення семінарів, циклів лекцій, тренінгів

і т. ін.; упорядкування позааудиторного навантаження, скорочення неймовірної кількості конкурсів, турнірів, інших заходів, які потребують надзвичайної напруги і моральної, і фізичної, але не завжди можуть давати потрібний ефект. Абсолютно необхідною стала психологічна підтримка не тільки школярів та студентів, а і їх наставників.

Матеріали конференції опубліковано. Звіти та рекомендації передано до відповідних інстанцій. Але найголовніший результат, на нашу думку, полягає в тому, що учасники конференції чітко усвідомили, що розв'язання наших освітянських проблем може і повинно стати справою власного розуму, рук і серця. І лише за такого підходу актуальні проблеми економічного, соціально-політичного і правового захисту всіх суб'єктів освітнього процесу будуть поступово знято.

А. А. Гайков

**ПРОБЛЕМА ПРЕЕМСТВЕННОСТИ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
(общеакадемический методический семинар)**

Ежегодный методический семинар, состоявшийся 24 февраля 2005 года, был посвящен проблеме преемственности образовательных программ и методам их внедрения.

Народная украинская академия одной из первых в Украине начала отработку и реализацию системы непрерывного образования. Идея создания образовательной системы, позволяющей предоставлять возможность учиться на протяжении всей жизни, возникла в НУА задолго до появления так называемого Болонского процесса. Этот эксперимент вызвал и продолжает вызывать интерес у педагогической общественности Украины, ему дана высокая оценка на коллегии Главного управления образования и науки Харьковской облгосадминистрации в феврале 2004 года (коллегия проходила на базе нашего вуза).

Важнейшим элементом эксперимента и определенным ее результатом является разработка и внедрение авторских интегрированных учебных программ. К настоящему времени разработано 10 таких программ: по украинскому языку, английскому языку, математике, экономике, праву, информатике, истории, украинской литературе, зарубежной литературе, экологии. В этом учебном году утверждена на Ученом совете комплексная программа непрерывной практической подготовки школьников и студентов на 2004–2010 гг.

Содержание пяти авторских интегрированных программ было опубликовано в газете «Освіта».

Семинар проводился с целью:

- обмена накопленным опытом, интересными и эффективными наработками по внедрению названных программ на интегрированных кафедрах;

- выявления проблем, которые тормозят процесс внедрения образовательных программ в учебный процесс, мешают повышению качества обучения и достижению стратегических целей инновационного образовательного модуля;

- внесения конкретных предложений по дальнейшему совершенствованию интеграционных процессов в НУА как по «горизонтали», так и по «вертикали».

С докладом «Проблема преемственности в системе непрерывного образования» выступила ректор академии, профессор В. И. Астахова.

В обсуждении доклада приняли участие представители школы и вуза: заведующая кафедрой экономической теории, доц. Е. А. Довгаль; учитель экономики СЭПШ Н. Ф. Бондарева; преподаватель кафедры правоведения И. С. Николаев; учитель права Л. Н. Пилипчатина; заведующая кафедрой английского языка, доц. Л. А. Артеменко; заведующая кафедрой иностранных языков СЭПШ Е. Н. Бурда; заведующий кафедрой математики и математического моделирования, проф. А. А. Янцевич; проф. В. П. Городнов; заведующая кафедрой философии и естественных наук дисциплин, проф. В. Ф. Сухина. Участники

семинара внесли важные предложения, направленные на дальнейшее углубление программы непрерывного образования в НУА.

В. П. Козыренко

ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

(межвузовская научно-методическая конференция)

28 октября 2004 года в Харьковском гуманитарном университете «Народная украинская академия» прошла ежегодная шестая научно-методическая конференция по вопросам экспертной оценки элементов учебного процесса. Конференция организована кафедрой информационных технологий и кафедрой математики и математического моделирования НУА.

Цель конференции – повышение эффективности учебного процесса и выработка научно-практических рекомендаций на базе методов математического моделирования и современных информационных технологий, а также использование рейтингового контроля в кредитно-модульной системе обучения.

В работе конференции приняли участие представители Харьковского национального университета радиотехники, Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина, Харьковского национального экономического университета, Национального технического университета «ХПИ», Международного Славянского университета, Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, НИО объединенного научно-исследовательского института Вооруженных Сил, Харьковского банковского института. Впервые в работе конференции принял участие Восточно-Сибирский институт МВД России.

На конференции рассмотрены состояние и перспективы использования информационных технологий и методов математического моделирования в системе непрерывного образования в условиях кредитно-модульной системы.

Доклады, представленные на пленарном заседании, были посвящены таким актуальным направлениям, как:

- современные модели обучающих систем;
- управление образованием как социально-экономической системой;
- средства и технологии повышения эффективности самостоятельной работы в условиях кредитно-модульной системы.

Большой интерес у участников конференции вызвал опыт Народной украинской академии по системе многоуровневой непрерывной информационной подготовке, методике и средствам адаптированного тестирования на государственных экзаменах.

На завершающем этапе конференции определены приоритетные направления для исследований и обсуждения на следующей конференции в 2006 году.

Н. Г. Чибисова

**МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ
РАБОТЫ В УСЛОВИЯХ НЕПРЕРЫВНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
(Международная научно-практическая конференция)**

Методологические и методические проблемы воспитания в условиях непрерывного образовательного процесса, вопросы организации, управления воспитательной работы в общеобразовательной школе, развитие личности, процесс ее воспитания и самовоспитания, а также другие проблемы становления непрерывного образования в Украине обсуждались на Международной научно-практической конференции «Методология и методика воспитательной работы в условиях непрерывного образования» в феврале 2005 года в Народной украинской академии (НУА). Примечательно, что конференция была проведена при сотрудничестве государственных и негосударственных учебных

заведений. Инициаторы конференции – Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия», Главное управление образования и науки Харьковской облгосадминистрации, Совет ректоров Харьковского региона и при содействии: Ассоциации учебных заведений Украины частной формы собственности, Ассоциации «Союз частных общеобразовательных учебных заведений Украины».

В конференции приняли участие ученые из ближнего и дальнего зарубежья – из Москвы, Воронежа, Белгорода, США, Франции, а также Украины – Киева, Черкасс, Житомира, Днепропетровска, Харькова.

На пленарном заседании с докладами выступили: начальник Главного управления образования и науки Харьковской облгосадминистрации Л. А. Белова; ректор Народной украинской академии, академик АН высшей школы Украины В. И. Астахова; заведующая кафедрой социологии Финансовой академии при правительстве Российской Федерации, доктор философских наук, профессор Г. Г. Силласте; председатель Совета ректоров Харьковского региона, ректор Харьковской национальной академии городского хозяйства, профессор Л. Н. Шутенко; председатель Ассоциации общеобразовательных школ Харьковской области, директор СШ № 62 А. Г. Гряник; председатель Ассоциации общеобразовательных школ Украины, директор УВК № 149 Т. В. Дрожжина и др.

В рамках конференции работало три секции: секция «Методологические основы организации воспитательной работы в условиях непрерывного образования» (работу секции курировала первый проректор Народной украинской академии, доктор исторических наук, профессор Е. В. Астахова); секция «Особенности воспитательной работы на различных этапах обучения» (вел секцию заведующий кафедрой истории Украины НУА, доктор исторических наук, профессор Г. И. Костаков); секция «Из опыта воспитательной работы. Студенческое и учебное самоуправление как фактор воспитания и самовоспитания учащейся молодежи» (руководители секции –

проректор по гуманитарному образованию и воспитанию НУА, профессор Н. Г. Чибисова; доктор социологических наук, профессор Национальной юридической академии Украины имени Ярослава Мудрого Л. Н. Герасина).

В ходе конференции были выработаны рекомендации, которые переданы в Главное управление образования и науки Харьковской облгосадминистрации и Министерство образования и науки Украины.

Работа конференции продемонстрировала актуальность и значимость вопросов формирования личности в условиях непрерывного образовательного процесса.

V

Студентська трибуна



УДК 331.101.262+331.102.344

О. В. Шантырь

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Ключевые слова: информационное общество, экономика знаний, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, структурный капитал, потребительский капитал, методы измерения.

Вторая половина XX – начало XXI века характеризуется выдвиганием роли знаний в экономических и общественных отношениях информационного общества на ведущие позиции. В современных условиях традиционные факторы производства уже не определяют ту ценность, которую потребители признают за тем или иным продуктом. Экономика превращается в систему, функционирующую на основе обмена знаний и их взаимной оценки.

Для менеджмента наиболее важным является осмысление внутрифирменной ценности знания. Научившись управлять этим ресурсом, можно одержать стратегическую победу в динамично меняющейся рыночной среде. Именно здесь актуально говорить о концепции интеллектуального капитала.

Цель настоящей работы – дать оценку современного состояния теории и практики измерения интеллектуального капитала.

В современном обществе интеллектуальный капитал становится ключевым элементом национального богатства. Именно он определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым ресурсом их развития.

Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал все в большей мере определяет «экономическую силу» нации, ее благосостояние. Открытость общества для импорта разнообразных знаний, идей

и информации, способность экономики продуктивно их перерабатывать – вот от чего зависит успешное социально-экономическое развитие любой страны.

В последние десятилетия большое внимание определению и исследованию сущности категории «интеллектуальный капитал» стали уделять такие зарубежные авторы, как Э. Брукинг, Т. Стюарт, Б. Лев, Т. Бьюзен, Г. Минс, Д. Шнайдер, А. Сливотски, Д. Моррисон и др. основоположниками данной категории в России можно считать Л. С. Шаховскую, Б. Б. Леонтьева, В. Л. Иноземцева, С. А. Ленскую и др.

Современная фирма – это производитель не только товаров, но и знаний. Во многих организациях все большая часть полученного эффекта становится результатом применения специальных знаний, широкого обучения персонала и взаимодействия с партнерами и контрагентами. Интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал, становится устойчивым конкурентным преимуществом.

Интеллектуальный капитал состоит из человеческого, организационного и клиентского (потребительского) капитала. Человеческий, организационный и клиентский капитал взаимодействуют друг с другом. Недостаточно инвестировать в каждый из них по отдельности. Они должны поддерживать друг друга, создавая синергетический эффект, и тогда происходит перекрестное влияние одних видов нематериальных активов на другие.

Человеческий капитал представляет собой знания, опыт, навыки и способности конкретных физических лиц. Этот капитал неотчуждаем от его обладателей.

Структурный капитал – все, что остается на предприятии, связанное с интеллектуальным потенциалом, после ухода персонала с работы. К нему относят: интеллектуальную собственность, информационные системы, систему финансовых взаимоотношений, инструкции, положения, стандарты, награды, грамоты, призы, которые получило предприятие.

Клиентский (потребительский) капитал – это система капитальных, надежных, долгосрочных, доверительных и взаимо-

выгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями. По сути, это сложный комплексный нематериальный актив. Сюда относятся брэнды, клиентура, фирменное наименование, каналы сбыта, лицензионные и другие договоры.

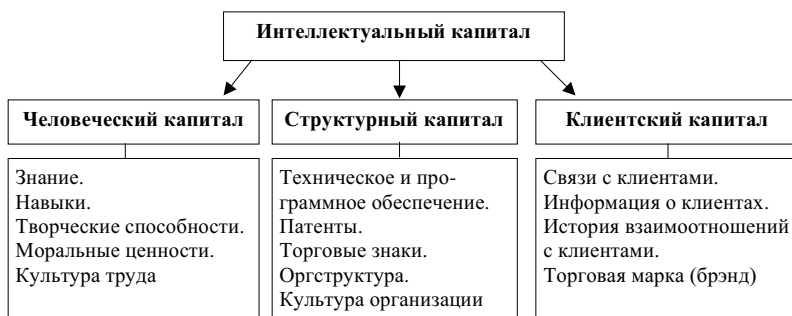


Рис. Структура интеллектуального капитала

Компании и организации не владеют интеллектуальным капиталом полностью. Они владеют им совместно с наемными работниками (если речь идет о человеческом капитале) и совместно с потребителями и другими контрагентами (если речь идет о потребительском капитале).

Элементы интеллектуального капитала обладают определенной спецификой. Интеллектуальный капитал, сконцентрированный в умениях и квалификации работников, обычно прирастает со временем. Патенты, наоборот, достаточно быстро теряют свою ценность, если они не материализованы в продуктах или вовремя не лицензированы. Клиентский (потребительский капитал) также имеет свойство быстро терять свою стоимость. Потребитель по тем или иным причинам может достаточно быстро переключиться на конкурента.

Главная функция интеллектуального капитала – существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем знаний и отношений, которые, в свою очередь, обеспечивают его высокоэффективную

хозяйственную деятельность. В частности, интеллектуальный капитал предприятия определяет качество его системы управления.

Именно интеллектуальный капитал задает темп и характер обновления технологии производства и его продукции, которые затем становятся главным конкурентным преимуществом на рынке. «Интеллектуальный капитал – это система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании или фирмы на рынке».

Сущность интеллектуального капитала как экономической категории можно определить в качестве системы отношений различных экономических субъектов по поводу рационального, устойчивого его воспроизводства на основе прогрессивного развития науки в целях производства конкретных товаров, услуг, дохода, повышения жизненного уровня, решения проблемы неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов субъектов.

Важной проблемой в теории и практике интеллектуального капитала (ИК) является его измерение. Сегодня выделяют 25 методов измерения ИК, сгруппированных в четыре категории.

Методы прямого измерения интеллектуального капитала – Direct In-tellectual Capital methods (DIC). К этой категории относятся все методы, основанные на идентификации и оценке в деньгах отдельных активов или отдельных компонентов ИК. После того как оценены отдельные компоненты ИК или даже отдельные активы, выводится интегральная оценка ИК компании. При этом совсем не обязательно оценки отдельных компонентов складываются, могут применяться и более сложные формулы.

Методы рыночной капитализации – Market Capitalization Methods (MCM). Вычисляется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.

Методы отдачи на активы – Return on Assets methods (ROA). Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за

некоторый период к материальным активам компании – ROA-компания – сравнивается с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от ИК, полученная разность умножается на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока можно получить стоимость ИК компании.

Методы подсчета очков – Scorecard Methods (SC). Идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. Применение SC методов не предполагает получение денежной оценки ИК. Эти методы подобны методам диагностической информационной системы.

Все известные методики оценки ИК легко распределяются по четырем перечисленным категориям. При этом следует отметить относительную близость DIC и SC методов, а также MCM и методов ROA. В первых двух случаях движение идет от идентификации отдельных компонентов ИК, во втором – от интегрального эффекта.

Методы типа ROA и MCM, предлагающие денежные оценки, полезны при слиянии компаний, в ситуациях купли-продажи бизнеса. Они могут использоваться для сравнения компаний в пределах одной отрасли. Они очень хороши также для иллюстрации финансовой стоимости нематериальных активов. Наконец, они основываются на установившихся правилах учета, их легко сообщать профессиональным бухгалтерам. Их недостатки в том, что они бесполезны для некоммерческих организаций, внутренних отделов и организаций общественного сектора. Это особенно актуально для MCM-методов, которые могут применяться только к публичным компаниям.

Преимущества диагностической информационной системы и SC-методов в том, что они применимы на любом уровне организации. Они работают ближе к событию, поэтому получаемое сообщение может быть более точным, чем чисто финансовые

измерения. Они очень полезны для некоммерческих организаций, внутренних отделов и организаций общественного сектора и для экологических и социальных целей. Их недостатки в том, что индикаторы являются контекстными и должны быть настроены для каждой организации и каждой цели, которая делает сравнения очень трудными. Кроме того, эти методы новы и не легко принимаются обществом и менеджерами, которые привыкли рассматривать все с финансовой точки зрения.

В настоящее время не только в экономических теоретических работах, но и в ряде выступлений политических деятелей разных стран мира укрепляется понимание того, что экономика, базирующаяся на знании и ориентированная на формирование и использование интеллектуального капитала, становится главным фактором социально-экономического развития стран и отдельных регионов. Возрастающее значение интеллектуального капитала становится ясным не только для руководителей отдельных компаний и организаций, но и для политиков многих стран мира.

В Украине имеются значительные резервы для бурного роста интеллектуального капитала. В стране накоплен человеческий капитал, что выражается в высоком уровне образования населения и значительной части работников, занятых наукой. Однако две другие части – организационный и потребительский капитал – развиты недостаточно. При успешном развитии этих двух составляющих интеллектуального капитала можно получить значительный синергетический эффект, выраженный в росте интеллектуального капитала страны в целом и интеллектуального капитала отдельных экономических субъектов.

Список литературы

1. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; Пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. *Гапоненко А. Л.* Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: ИД Соц. отношения, 2003. – 184 с.

3. Глухов В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.

4. Бендиков М. А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 3–24.

5. Журавльова І. В. Фінансовий аспект оцінки інтелектуального капіталу / І. В. Журавльова // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 103–109.

6. Зайцев О. Интеллектуальные ресурсы финансовых институтов / О. Зайцев // Банк. практика за рубежом. – 2003. – № 9 (57). – С. 72–77.

7. Интеллектуальный капитализм // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 54–59.

8. Комаров И. Десять принципов управления интеллектуальным капиталом / И. Комаров // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 54–59.

Summary

This article grounds a necessity of usage and calculation of intellectual capital in market economy. Part of intellectual recourses is specified in the formation of competitive advantages within an enterprise. The most wide-spread methods of calculation of the components of intellectual capital and new approaches to estimating firm's knowledge are described in the article. The author draws a conclusion on account of actuality and opportunity to accumulate intellectual capital in Ukraine.

Резюме

У статті обґрунтовано необхідність використання та обліку інтелектуального капіталу організації в ринкових умовах господарювання. Визначено роль інтелектуальних ресурсів у формуванні конкурентних переваг підприємства. Проаналізовано найбільш поширені методи вимірювання структурних елементів інтелектуального капіталу, запропоновано нові підходи щодо оцінки бізнесу, заснованого на знаннях. Зроблено висновки щодо актуальності та можливостей накопичення інтелектуального капіталу України.

УДК 331.2

*А. Б. Савинова***МОТИВАЦИЯ И ОПЛАТА ТРУДА В УСЛОВИЯХ
РЫНКА**

Ключевые слова: формы и системы оплаты труда, премирование, мотивация, порог материальной чувствительности, шкалы стимулирования, материальное и моральное стимулирование.

С переходом Украины от административно-планового режима хозяйствования к рыночному коренным образом изменилось представление о сущности и значимости организации оплаты труда. Каждый руководитель фирмы, экономист, предприниматель сегодня знает, что залогом успешной деятельности и прибыльности его предприятия является максимально эффективное использование имеющихся ресурсов. Определяющим элементом производственного процесса является работник с его умением и квалификацией, отношением к труду. Качество работы сотрудника во многом зависит от его удовлетворенности трудом и от стимулов, которые побуждают его работать эффективно. Развитие частных предприятий, акционерных обществ, а также ускорение приватизационных процессов в Украине обусловило стремление руководителей предприятий обеспечить наиболее полную загруженность работников и максимально раскрыть их профессиональные способности. Некоторые украинские предприятия начали разрабатывать конкретные механизмы оплаты труда, учитывающие особенности своего производства и занимаемое место на рынке.

На теоретическом уровне вопросы стимулирования и рациональной организации труда рассматриваются во многих печатных изданиях. Широко представлены (в частности в книгах А. В. Калины, А. М. Колота, В. И. Фильева и др.) различные зарубежные методики мотивации. Тщательное изучение

зарубежного опыта дало украинским экономистам понимание значимости, глубины, а также безграничного разнообразия систем мотивации труда. Системы мотивации труда имеют существенную социально-психологическую окраску, они не укладываются в традиционные экономические законы и математические формулы, а потому еще более трудны для разработки и реализации. На украинских предприятиях по-прежнему остается нерешенной проблема неэффективного использования трудового потенциала работников вследствие отсутствия опыта практического применения наработанных за рубежом методик.

Целью данной статьи является обобщение теоретических аспектов организации и мотивации труда, систематизация знаний о различных методах материального и морального стимулирования деятельности работников предприятия, способствующих повышению качества и производительности труда в современных условиях хозяйствования.

Первостепенным фактором мотивации труда работника является заработная плата. Существуют различные формы и системы оплаты труда, которые позволяют учитывать специфику выполнения различных видов работ и устанавливать соответствующий размер вознаграждения. Эти системы предусматривают различия в оплате в зависимости от отработанного времени (повременная), количества произведенной продукции (сдельная) или скорости выполнения работ (аккордная система). Кроме этого, существующие системы оплаты труда предусматривают возможность установления дополнительных стимулов путем премирования. К таким системам относятся повременно-премиальная, сдельно-премиальная и сдельно-прогрессивная системы. Премией вознаграждается более качественное выполнение работ, экономия ресурсов, перевыполнение задания и т. п. Премия устанавливается, как правило, в процентах от оклада. Если используемая на предприятии система оплаты труда не предусматривает премирование, то предприятием может разрабатываться дополнительная система премирования или применяются дополнительные стимулы: дополнительные отпуска, путевки и др.

Каждое предприятие по своей природе уникально: имеет определенную производственную и организационную специфику. Поэтому каждым предприятием разрабатывается своя, только для него эффективная, система оплаты труда и стимулирования работников. Однако представление руководителей о желаемой системе оплаты зачастую строится на неверном представлении о реальных трудовых мотивах персонала. Это влечет неверную организацию оплаты труда, при которой стимулирование производительности труда сводится к очередному повышению ставки заработной платы. Прежде всего следует отметить, что любые изменения в оплате труда с целью повышения его эффективности, в том числе повышения заработной платы, становятся для персонала недейственными уже через два месяца после введения, поскольку работает эффект привыкания к доходу. Кроме того, чрезвычайно важно правильно установить величину изменения заработной платы. Существует такая категория, как порог материальной чувствительности к стимулированию. То есть, только если ожидаемое вознаграждение воспринимается работником как значимое, он склонен затрачивать свое время и усилия, принимать на себя ответственность. Для того чтобы премия была воспринята как благо, как вознаграждение, сумма должна быть существенной для работника. Каждый раз этот порог будет повышаться, а значит, будут расти издержки предприятия. Поэтому, прежде чем решать вопрос о повышении заработной платы, нужно тщательно изучить мотивационную структуру сотрудников. Это позволит ответить на вопрос: как заставить человека работать с максимальной отдачей и за, возможно, меньшую плату.

Одним из эффективных методов решения данной проблемы является применение так называемых шкал стимулирования. Шкалы стимулирования представляют собой определенную таблицу зависимости величины денежного вознаграждения (процента премии) от выполнения одного или нескольких факторов.

Основным преимуществом применения шкал стимулирования является простота и доступность условий стимулирования для

исполнителей любого уровня квалификации. Кроме этого, шкалы позволяют руководителю сделать акцент на наиболее важном аспекте производства: перевыполнении нормы, снижении процента брака или скорости выполнения задания.

К примеру, руководителю необходимо организовать ежедневное выполнение 100 единиц работы и за это он готов заплатить 1000 денежных единиц. Для большего стимулирования за разное количество выполненных изделий устанавливаются различные расценки. Рассмотрим два варианта. В первом варианте разобьем 100 изделий на интервалы по 20 изделий, выполнение каждой единицы в пределах одного интервала будет оплачиваться по своей расценке (табл. 1).

Таблица 1

Количество выполненных единиц	Оплата за каждую единицу в пределах интервала	Максимальная оплата нарастающим итогом
1–20	1	20
21–40	4	100
41–60	10	300
61–80	15	600
81–100	20	1000

Как видим, при выполнении всех 100 единиц работы исполнитель получает те же 1000 д. е., но теперь для него очень важно выполнить не половину и не 80%, а все 100%, поскольку последние единицы оплачиваются наиболее высокими расценками. Увеличить стимул можно, если повышенные расценки из каждого интервала будут распространяться на весь объем выполненных работ. В таблице 2 наглядно показано, как невыполнение 1% работ может обернуться существенными потерями для работника.

Различные шкалы могут устанавливаться не только на расценки за выполненный объем работ, но и на размер выплачиваемой премии при выполнении определенных условий. В зависимости от целей предприятия шкала стимулирования может учитывать различные комбинации факторов.

Таблица 2

Количество выполненных единиц	Оплата за каждую единицу	Максимальная оплата нарастающим итогом
1–20	1	20
21–40	2	80
41–60	3	180
61–80	5	400
81–99	7	693
100	10	1000

Существуют как положительные, так и отрицательные стимулы производительности труда. Исходя из этого, выделяют положительные и отрицательные шкалы стимулирования. Для положительных шкал характерно стимулирование через поощрения, премирование, предоставление дополнительных льгот или установление повышенных расценок за производство дополнительных единиц изделий. Отрицательные шкалы основаны на установлении штрафов или пени за невыполнение задания, введении запретов. Кроме этого, шкалы стимулирования делятся на прогрессивные и регрессивные; равномерные, одноступенчатые, многоступенчатые и плавные.

Отметим еще одно направление классификации шкал стимулирования на цепные и базисные. Цепная шкала предусматривает расчет общей суммы стимула как суммы произведений величин оценочного показателя в границах каждого диапазона на удельные величины стимула для этих диапазонов. При базисной шкале общая величина стимула равна произведению величины оценочного показателя на удельное значение стимула для данной величины показателя.

От правильности составления шкалы стимулирования зависит ее результативность. Установленные значения не должны быть слишком высокими и недостижимыми, поскольку это может стать причиной не заинтересованности работника в улучшении результатов труда. В то же время, значения не должны быть слишком низкими, легко достижимыми. Тогда работники будут

скрывать свои истинные возможности, и стимулирующая роль шкалы также будет потеряна. Применяемая шкала должна соответствовать понятию справедливости. К примеру, использование шкалы типа 2 возможно только в краткосрочный период, иначе резкое снижение стимула за невыполнение минимального объема работ может стать причиной конфликтных ситуаций с работниками.

Однако как бы ни были действенны материальные поощрения, при разработке системы стимулирования труда на предприятии не следует забывать и о существовании нематериальных стимулов. В различных производственных ситуациях для некоторых работников наиболее важными могут стать такие стимулы, как поощрение, личная похвала руководителя, всеобщее признание коллектива. Распространенными формами морального стимулирования, кроме вышеназванных, являются также продвижение по службе, привлечение к ответственной или руководящей работе. Нематериальное стимулирование позволяет поднять моральный дух коллектива, повысить ощущение собственной значимости в деятельности предприятия. Моральное стимулирование применяется, как правило, параллельно с материальным. Действенность нематериальных стимулов в краткосрочном периоде может быть очень эффективной, однако в долгосрочной перспективе данные стимулы должны подкрепляться материально. Чтобы не терять своей значимости для коллектива, применяемые методы морального стимулирования со временем должны меняться в зависимости от ситуации в производстве, во внешней среде предприятия, изменения ценностных ориентаций коллектива.

Экономическая ситуация в Украине сегодня требует от предпринимателей способностей быстро реагировать на постоянно меняющиеся условия деятельности, уметь в критической ситуации мобилизовать опыт и творческий потенциал работников для принятия стратегически важного решения. Наличие экономически обоснованной системы стимулирования работников сегодня является непременным условием успешного развития

как предприятия в целом, так и коллектива работающих на предприятии людей. Распространенной ошибкой современных руководителей является слепое копирование зарубежных методик, внедрение систем, ошибочно основанных на несуществующих мотивах коллектива и не учитывающих его реальные интересы. Все это ведет к потере времени, средств и неудовлетворенности работников трудом. Поэтому, чтобы выстоять в конкурентной борьбе и создать сплоченный коллектив, украинским предприятиям необходимо, учитывая мировой опыт, разрабатывать собственные схемы стимулирования труда, основанные на реальных трудовых мотивах коллектива.

Список литературы

1. *Дайновський Ю.* Ефективні рішення в мікроекономіці: 505 прийомів бізнесу / Ю. Дайновський. – Л.: Ініціатива, 1997. – 160 с.
2. *Егоршин А. П.* Управление персоналом: Учебник для вузов / А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2001. – 720 с.
3. *Калина А. В.* Организация и оплата труда в условиях рынка / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2001. – 312 с.
4. *Колот А. М.* Оплата праці на підприємстві: Організація та удосконалення / А. М. Колот. – К.: Праця, 1997. – 192 с.
5. *Фильев В. И.* Заработная плата в зарубежных странах / В. И. Фильев. – М.: ЗАО «Бухг. бюл.», 1997. – 96 с.
6. *Цветаев В. М.* Управление персоналом / В. М. Цветаев. – СПб.: Питер, 2001. – 192 с.

Summary

The problem of search of the effective forms of payment that can allow to use workman's potential in the most productive way became topical since Ukraine turned to the market. Big variety of financial and moral motivation systems that can affect a worker in different way have been worked out in the world practice. The task of Ukrainian companies today is to work out and choose motivation systems that can fully correspond to industrial specific and labour motives of the collective.

Резюме

Із переходом до ринкових відносин в Україні актуальним є питання пошуку ефективних форм оплати праці, які дають змогу найбільш повно розкрити трудовий потенціал колективу. У світовій практиці розроблена велика кількість різноманітних систем матеріального та морального стимулювання, що по-різному впливають на поведінку працівника. Метою українських підприємств сьогодні є розробка та вибір мотиваційних систем, які найбільш повно відповідають особливостям виробництва та трудовим мотивам колективу.

УДК 378.014(73)

А. С. Нагаев

**СОБЫТИЯ 11 СЕНТЯБРЯ 2001 ГОДА:
ВЛИЯНИЕ НА ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ США**

Ключевые слова: 11 сентября 2001 года, высшее образование, терроризм, университеты США, колледжи США.

Система высшего образования любой страны мира со временем трансформируется, поддается изменениям. Это вполне закономерный процесс, направленный, в первую очередь, на улучшение как качественных, так и количественных характеристик образования вообще. Однако наиболее интересными для анализа являются трансформации, происшедшие (либо происходящие) под влиянием каких бы то ни было масштабных событий. 11 сентября 2001 года в Соединенных Штатах Америки были осуществлены террористические акты, оказавшие глубокое влияние на различные аспекты жизни как американского общества, так и мира в целом.

В статье анализируются изменения в системе высшего образования США, произошедшие под влиянием этих трагических событий. Исследуется не только состояние системы высшего образования США на начало 2001/02 учебного года, но

и развивающиеся ранее тенденции, с тем чтобы ошибочно не принять явления, имевшие место прежде, за новые, образовавшиеся в результате террористических событий. Если поиск литературы и материалов, касающихся положения системы высшего образования на 2001 год, не составил особого труда, то найти литературу, всесторонне освещающую проблему трансформаций в образовании, происшедших под влиянием событий 11 сентября, оказалось крайне сложно. Трудности заключались и в том, чтобы обоснованно разделить изменения, вызванные непосредственно террористическими актами, и изменения, на которое данные события повлияли косвенно, либо не повлияли вообще.

В результате информация, материалы, статистические данные для исследования были взяты исключительно из периодических изданий, что было вызвано как отсутствием монографической литературы, освещающей данный вопрос, так и ставкой на то, что именно в периодических изданиях можно найти максимально новую информацию.

Большой интерес для исследования заявленной темы представляет статья С. Л. Зарецкой и Г. В. Семеко «События 11 сентября 2001 года и система высшего образования США», в которой анализируются наиболее явные последствия событий 11 сентября 2001 для системы высшего образования США. Однако, ознакомившись лишь с одной этой статьей, невозможно увидеть все изменения в комплексе, отследить причины и следствия [1].

Такие авторы, как Дж. Бадд («Пограничный контроль», «Путь на запад»), О. Беркман («В США может быть ограничено обучение иностранцев»), С. Хебел («Предлагаемое законодательство, касающееся иностранных студентов, вызывает беспокойство многих колледжей») и другие углубляются в отдельные изменения, вызванные событиями 11 сентября, что в совокупности со статьей С. Л. Зарецкой и Г. В. Семеко дают более полное представление о проблеме [2; 3; 4; 5].

Для написания статьи использовались также сборники статистических данных по вопросам развития высшего образования

в США, данные из электронных информационных источников.

В целом же, на момент написания данной статьи, ни в отечественной, ни в доступной для автора зарубежной литературе не были опубликованы аналитические статьи или тем более монографии, посвященные рассматриваемой проблеме.

Все трансформации в системе высшего образования США были поделены на две группы, в зависимости от инициаторов данных изменений: на изменения, вызванные деятельностью вузов и их политикой, а также на изменения, связанные с деятельностью государства. Данное разделение представляется логичным, так как правительство США принимает, как правило, решения, касающиеся стратегических вопросов развития образования, а университеты и колледжи рассматривают, в основном, локальные вопросы.

К преобразованиям, вызванным деятельностью вузов, были отнесены следующие: изменения политики университетов и колледжей по привлечению студентов, трансформация структуры учебных курсов, изменения в финансовом положении колледжей и университетов, а также достаточно неоднозначная позиция – увеличение платы за обучение.

События 11 сентября повлияли на деятельность американских колледжей по привлечению студентов. Потенциальные студенты, озабоченные вопросами безопасности, начали уделять особое внимание учебным заведениям, расположенным поближе к дому. В связи с этим многие колледжи направили свою деятельность на привлечение студентов из близлежащих районов. Доклад «Потенциальное влияние 11 сентября на численность студентов в университетах и колледжах» обобщает данные о 323 американских колледжах, 30% из которых изменили стратегию привлечения студентов, сделав ставку на тех, кто живет в близлежащих районах [1].

В свою очередь, вопрос о безопасности студентов для администрации колледжей и университетов также приобрел актуальность именно после событий 11 сентября 2001 года. В связи с этим многие колледжи стали уделять больше внимания вопросам

обеспечения безопасности в кампусах. В частности, увеличился штат охранников, ужесточился контроль за работой почтовых служб, от студентов требуют удостоверения личности. Почти каждый пятый колледж разработал план на случай чрезвычайной ситуации. Многие колледжи установили более тесные контакты с родителями студентов, стали уделять больше внимания рекламе безопасности кампусов. В кампусах по всей стране чаще проводятся учебные эвакуации на случай возможных террористических атак.

В Пенсильванском университете были приняты одни из самых серьезных мер по обеспечению безопасности: увеличена численность сотрудников полицейской службы и службы безопасности, от студентов стали требовать предъявления удостоверений личности, для грузового транспорта въезд на территорию кампуса был закрыт.

Сентябрьские события заставили и преподавателей вузов переосмыслить содержание учебных курсов и методы обучения. Одновременно повысился интерес студентов к некоторым изучаемым дисциплинам, что потребовало изменения их содержания. Стала очевидна необходимость введения новых курсов, доработки и усовершенствования имеющихся.

Многие эксперты считают, что события 11 сентября способствовали росту интереса к университетским курсам, посвященным проблемам предотвращения стихийных бедствий и катастроф, вызванных деятельностью человека. Все больше студентов стали интересоваться вопросами, связанными с обеспечением безопасности от взрывов, общей безопасности и т. д.

События 11 сентября способствовали, как подчеркивают многие эксперты, углублению спада деловой активности. Террористический акт выступил не как самостоятельный фактор влияния на ситуацию в высшем образовании – он повлиял на нее косвенно, негативно воздействуя на общую экономическую ситуацию в стране.

Резкое увеличение платы за обучение в американских вузах началось еще в 2000 году. В январе средняя годовая плата за

обучение составила в частных четырехгодичных колледжах 16 323 доллара, что на 814 долларов (5,2%) больше, чем в 1998/99 учебном году; в государственных четырехгодичных колледжах – 3 510 долларов, что на 148 долларов (4,4%) больше, чем в предыдущий период. При этом и средние расходы студентов на жилье и питание выросли на 4,2%. Террористические же события 11 сентября 2001 года, в свою очередь, заметно ускорили темпы роста платы за обучение.

Произошли и ощутимые изменения, вызванные деятельностью государства. К ним относятся: ужесточение контроля за иностранными студентами, колебания финансовой помощи этой категории студентов, а также изменение численности иностранных студентов.

Что же касается ужесточения контроля за иностранными студентами, то следует отметить, что серьезные меры начали приниматься именно после трагических событий 11 сентября 2001 года. Это связано, прежде всего, с обострением обстановки на Ближнем Востоке. Именно выходцы из этого региона поддаются наиболее тщательной проверке, жесткому визовому режиму, пристальному контролю в период обучения.

Законодательные органы США кардинально реформировали систему выдачи въездных виз. Теперь взимаются дополнительные средства с получателей виз для занесения их в базу данных. Кроме того, происходит удлинение срока получения виз. Все это привело к некоторому сокращению числа студентов, желающих обучаться в США, и соответственно сокращению доходов колледжей, поскольку иностранные студенты, как правило, полностью оплачивают свое обучение. Ущерб наносится и экономике страны, в которую эти студенты ежегодно вкладывают примерно 12,3 миллиарда долларов [5].

Следует отметить, что удорожание виз, а также удлинение срока их получения ставят под угрозу некоторые краткосрочные академические программы, в основном рассчитанные на иностранных студентов. Это касается, например, летних курсов

английского языка, различных краткосрочных стажировок, обменных программ.

Изменения затронули и размеры финансовой помощи студентам. По оценкам специалистов, в 2001–2002 финансовом году расходы штатов на поддержку студентов составили 5,15 миллиарда долларов, что на 10,1% больше, чем в 2000–2001 году. Этот рост проходил в условиях начавшегося осенью 2001 года экономического спада и прочих проблем (косвенную, хотя и немаловажную роль сыграли события 11 сентября 2001 года) [6].

Как отмечают сотрудники NASSGAP (Национальная ассоциация грантов и программ помощи студентам), законодатели штатов не планируют дальнейшего сокращения темпов роста соответствующих расходов. За последние пять лет, по данным авторов доклада, расходы штатов на помощь студентам выросли на 59,6%.

После событий 11 сентября далеко не все студенты смогли получить финансовую помощь. Например, законодатели в штате Флорида в целях обеспечения национальной безопасности предложили принять меры к тому, чтобы финансовая помощь государства не поступала в руки студентов – выходцев из стран, которые, по мнению Госдепартамента США, финансируют террористов (Иран, Ирак, Ливия, Северная Корея, Судан, Сирия, Куба) [1]. Результат – наибольшее сокращение притока студентов из данных регионов.

Террористические акты 11 сентября 2001 непосредственно повлияли на численность иностранных студентов в колледжах и университетах США. Число иностранцев в вузах начало снижаться еще в 2001 году, что нанесло в целом ощутимый удар по системе высшего образования США. Такие результаты обусловлены как деятельностью американского правительства, так и ухудшением экономического положения в стране в целом. Из-за неблагоприятного экономического положения университетам США приходится повышать плату за обучение, что в конечном итоге сказывается как на численности студентов в целом, так и – в большей мере – на численности студентов-иностранцев,

так как им, зачастую, на порядок сложнее (а иногда и вообще невозможно) получить финансовую помощь государства.

В числе задач исследования – анализ проблемы не только на данном этапе, но и попытки спрогнозировать возможные, еще не ярко выраженные, последствия трагических событий сентября 2001 года для системы высшего образования США. Пример: изменение численности иностранных студентов. Хотя в большинстве источников встречаются материалы, свидетельствующие о сокращении численности иностранных студентов в США, однако реальные цифры на период проведения исследования этого не подтверждают. Кроме того, в некоторых источниках можно найти информацию о повышении численности иностранных студентов) [3].

Определить однозначное влияние событий 11 сентября на стоимость обучения в американских вузах и спрогнозировать дальнейшие тенденции крайне сложно. Очевидно, что данные события повлияли на процесс повышения оплаты. (Вследствие террористических актов 11 сентября 2001 года многие из университетов и колледжей стали уделять больше внимания вопросам безопасности. В результате стали нанимать больше охранников, ужесточили контроль за работой почтовых служб; некоторые университеты пересмотрели структуру учебных курсов и т. д. – все это влечет за собой дополнительные расходы денежных средств, что, очевидно, сказывается на оплате обучения). Однако данные события не являются единственной причиной роста платы за обучения, так как и колебания в государственном финансировании колледжей, инфляция, финансовая помощь студентам, и даже зарплата преподавателей непосредственно влияют на данный процесс.

В результате проведения исследования стало очевидно, что события 11 сентября 2001 года оказали и продолжают оказывать достаточно большое влияние не только на развитие системы высшего образования США, но и на другие страны, косвенно оказавшиеся под влиянием данных трагических событий.

Список литературы

1. *Зарецкая С.* События 11 сентября 2001 г. и система высшего образования США / С. Зарецкая, Г. Семеко // Экономика образования. – 2002. – № 4. – С. 26–37.
2. *Бадд Дж.* Пограничный контроль / Дж. Бадд // Социология образования: Дайджест рос. и зарубеж. прессы. – 2002. – № 8. – С. 5–6.
3. *Бадд Дж.* Путь на запад / Дж. Бадд // Социология образования: Дайджест рос. и зарубеж. прессы. – 2002. – № 8. – С. 6–84.
4. *Беркман О.* В США может быть ограничено обучение иностранцев / О. Беркман // Социология образования: Дайджест рос. и зарубеж. прессы. – 2002. – № 8. – С. 8–9.
5. *Хебел С.* Предлагаемое законодательство, касающееся иностранных студентов, вызывает беспокойство многих колледжей / С. Хебел // Дистанц. и вирт. обучение: Дайджест рос. и зарубеж. прессы. – 2002. – № 8. – С. 52–53.
6. *Шмидт П.* В последние годы увеличилась финансовая помощь штатов студентам / П. Шмидт // Социология образования: Дайджест рос. и зарубеж. прессы. – 2002. – № 10. – С. 57–59.

Summary

The influence of terrorist actions on September 2001 on the USA higher education system is analyzed. Not only the US higher education state in the beginning of 2001/02 is overviewed but tendencies that had developed before. That was done namely not to mishmash existing situations which had taken place before the tragic events with the new ones which appeared as a result of terrorist acts. The conclusion was made about the changes in the US higher education system both at country and local (university) levels.

Резюме

У статті аналізується вплив терористичних подій 11 вересня 2001 року на систему вищої освіти Сполучених Штатів Америки. Розглядається не лише стан вищої освіти США на початок 2001/02 навчального року, а й тенденції, що розвивалися раніше. Це було зроблено саме для того, щоб помилково не прийняти явища, які мали місце до трагічних подій, за нові, що виникли у результаті терористичних актів. Зроблено висновок про зміни у системі вищої освіти США як на загальнодержавному, так і на локальному (вузівському) рівнях.

УДК 331.125.7

Е. А. Науменок

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПАКЕТ КОМПАНИИ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ В ПРОЦЕССЕ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: компенсационный пакет, мотивация персонала, льготы работников, управление персоналом, мотивационный эффект.

Известно, что мотивация – процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения определенных целей. В современных условиях руководителю бывает непросто выявить истинные побуждения работника, заставляющие его работать максимально эффективно и с большей отдачей. В то же время очевидно, что каждый работник хочет получать что-то взамен тех усилий, которые прилагает для достижения целей организации. Следовательно, чтобы привлечь, заинтересовать, а затем и удержать ценного работника, организация должна предложить ему определенную компенсацию. Компенсации являются одним из самых важных элементов системы мотивации персонала любой организации.

Актуальность темы состоит в том, что на этапе трансформационных преобразований в экономике компенсационный метод мотивации труда является наиболее перспективным для обеспечения эффективной работы предприятия.

Цель работы: показать необходимость внедрения системы компенсаций на предприятиях, работающих в современных экономических условиях, а также оценить преимущества этой системы и определить перспективы применения компенсационного пакета в деятельности отечественных предприятий.

Используя в качестве одного из методов стимулирования работников на предприятии компенсационный пакет, удастся решить ряд задач:

1) компенсационный пакет дает возможность привлечь на предприятие опытных или молодых, но перспективных специалистов, которые ориентированы на стабильность;

2) в будущем позволяет их удержать в компании при попытке перехода на другое место;

3) компенсационный пакет мотивационно более значимый, чем, например, повышение заработной платы, потому что к новой цифре в зарплатной ведомости сотрудники очень быстро привыкают, а он будет действовать долгое время;

4) позволяет сотруднику чувствовать себя более защищенным в современных меняющихся условиях жизни.

И, наконец, несмотря на увеличение дополнительных расходов работодателя, дает возможность экономить на налогах.

Какую выгоду получают сами предприятия при использовании компенсационного пакета? Как найти оптимальное соотношение его составляющих? И, конечно, как достигнуть компромисса в ситуации, когда руководителю необходимо экономно расходовать средства предприятия, при этом обеспечить мотивационный эффект от применения компенсационного пакета, а работник хочет чувствовать себя наиболее защищенным?

Все эти вопросы мы постараемся решить в нашей статье и обозначить оптимальный состав компенсаций на взаимовыгодных условиях для обеих сторон.

Для начала необходимо четко определить, что же такое «компенсационный пакет». Под этим термином подразумевают льготы, которые работодатель, помимо заработной платы, предоставляет своему работнику в качестве вознаграждения за труд [1].

Еще недавно вопрос о компенсационном пакете в украинских компаниях возникал ситуативно. Например, оказание единовременной помощи ценному сотруднику при наличии свободных ресурсов. На отечественных предприятиях, в отличие от иностранных компаний с прописанной и формализованной политикой, это были единичные случаи на основе устной договоренности.

Справедливости ради, стоит заметить, что многое из того, что сейчас называют компенсационным пакетом, в нашем государстве было – социальная база советских предприятий до сих пор вызывает некоторую зависть (обучение персонала, ведомственные детские сады, отдых и лечение на юге, выделение квартир).

На основе анализа литературы можно сформулировать причины, по которым это понятие долгое время отсутствовало в культуре наших компаний:

- отсутствие свободных ресурсов, гарантированных регулярных доходов бизнеса;
- подавляющее большинство работников было собственниками предприятия;
- семейственно-дружеское происхождение штата компаний, а соответственно непроцедурный подход к дополнительным выплатам, не всегда связанный с результатами работы сотрудника;
- ориентация собственника на максимальный доход сегодня без дополнительных вложений в развитие, стратегию и многое другое [2].

Практика показывает, что грамотное использование системы компенсаций помогает компании достичь успеха.

Если же в компании раньше не было системы компенсации, то формировать ее надо, исходя из целей организации. Ведь система компенсаций призвана обеспечить компанию человеческими ресурсами нужного качества (квалификации). Значит, при создании системы компенсации нужно учитывать стратегию развития конкретной компании. Кроме того, не стоит забывать и о таком явлении, как корпоративная культура. Ее традиции должны найти свое отражение в компенсационном пакете организации. Так, например, если в компании принято совместно отмечать праздники, то руководству следует, вероятно, изыскать возможность проведения этих мероприятий за счет компании. Изменять систему компенсаций не стоит для всех сотрудников сразу. Любое нововведение вызывает сопротивление, а нововведение в такой «тонкой» области – особенно. Не существует

универсальных рецептов создания системы компенсации в компании и управления ею. Вероятно, не каждая компания справится с такой задачей своими силами. Поэтому для ее решения стоит приглашать внешних консультантов. Их безусловными плюсами является то, что они могут привнести свежий взгляд на положение дел в компании. Кроме того, что не менее ценно, они могут опосредованно использовать опыт других компаний в решении подобных задач [3].

Итак, рассмотрим варианты структуры компенсационного пакета. Наиболее распространенная его составляющая – это бесплатные или льготные путевки в санатории или дома отдыха. Как уже говорилось ранее, такой вид компенсаций был очень популярный в советское время. Оплаченная работодателем медицинская страховка значительно повышает привлекательность компании для претендентов на рабочие места. Работодатели приобретают в страховых компаниях страховые полисы, гарантирующие предоставление медицинских услуг в случае болезни сотрудника. Когда возникает необходимость, застрахованный сотрудник обращается в ту клинику, обслуживание в которой предусмотрено полисом. Интерес работодателя тут очевиден: здоровые сотрудники – залог хорошей работы коллектива.

Далее работодатель может оплачивать образование работников. Тут присутствует, конечно, обоюдный интерес, потому что предприятие само нуждается в квалифицированных работниках, а в этом случае оно может обеспечить им образование, необходимое именно для работы их компании. Кроме оплаты высшего образования сюда входят тренинги и семинары. Интерес сотрудников тут очевиден: им дают возможность повышать свой профессионализм, предоставляя для этого все условия.

Следующей составляющей компенсационного пакета может быть предоставление кредита на покупку квартиры, автомобиля, мебели и бытовой техники. И, конечно, стоимость таких кредитов ниже, чем стоимость кредитов, предоставляемых банками. Это мотивирует работника, так как происходит экономия его собственных денег, да и сроки выплат в большинстве случаев

компания увеличивает, по сравнению с банковскими. Но есть тут и другой момент – компания таким образом получает гарантию того, что работник никуда не сможет уйти до истечения срока своего кредитного договора.

Существует еще несколько способов для поощрения работника трудиться на пользу компании: это предоставление обедов за счет фирмы, оплата сотовой связи, пользование машиной и оплата бензина, а также всевозможные абонементы в спортзал, бассейн, билеты в театр и многое другое. Тут все достаточно просто, так как работник получает дополнительные выгоды за счет предприятия, а как известно, не каждый сможет от всего этого отказаться и перейти на новое место.

Многие украинские компании сейчас активно перенимают опыт успешных западных компаний. И теперь в нашей стране появился такой термин, как корпоративные вечеринки. Это собрание всей фирмы по случаю какого-либо события, например, юбилея фирмы, профессионального праздника. Это не только отличный способ для того, чтобы в неофициальной обстановке работники смогли встретиться с топ-менеджерами, это шаг к укреплению корпоративной культуры фирмы и возможность лишний раз показать, что вся фирма – это одна большая семья или команда, которая не только успешно работает вместе, но и отдыхает.

Многие эксперты отмечают большее мотивационное значение компенсационных пакетов по сравнению с обычным повышением заработной платы.

Объясняется это тем, что увеличение заработной платы – положительное явление, но временное. Работник фирмы очень быстро привыкнет к новой заработной плате, а все составляющие компенсационного пакета будут действовать долгое время и давать сотруднику чувство защищенности и морального удовлетворения.

Теперь рассмотрим выгоды компании помимо мотивации персонала. В некоторых случаях работодателю материально выгоднее предоставить сотруднику ту или иную льготу, нежели выделить ему деньги на то, чтобы приобрести ее самостоятельно.

Это происходит по той причине, что всевозможные льготы работодателю достаются оптом, например, оплачивать отдельный мобильный телефон намного дороже, чем предоставить специальный номер сотруднику из корпоративной сети фирмы.

Важным как для предприятия, так и для сотрудника является то, что некоторые входящие в компенсационный пакет льготы не облагаются налогом, а именно: для предпринимателя они не облагаются отчислениями в Пенсионный и социальные фонды и Фонд страхования от несчастного случая, для работников – подоходным налогом и отчислениями в Пенсионный и социальные фонды.

В их состав входят такие льготы:

- передача сотрудникам во временное пользование автомобилей и недвижимости;
- оплата обучения сотрудника;
- обеспечение сотрудников путевками в санаторий;
- кредитование для сотрудников покупки жилья, автомобилей, мебели и бытовой техники.

Преимущества использования компенсационного пакета покажем на примере. Компания решила выплатить сотруднику деньги на оплату его обучения в форме дополнительной заработной платы. Стоимость обучения – 500 гривень в месяц. Чтобы работник смог самостоятельно выплачивать эту сумму, предприятию, учитывая налоги, придется дополнительно начислять ему, как минимум, 600 гривень заработной платы. После удержания 3,5% из зарплаты в 600 гривень в качестве платежей в социальные фонды база налогообложения зарплаты работника составит 579 гривень. 13% этой суммы, а именно 75,27 гривни, работодателю придется удержать в качестве подоходного налога. Таким образом, у работника на счете останется 503 гривни.

Кроме того, предприятию придется перечислить из собственного дохода 35,8% в качестве взносов в Пенсионный и социальные фонды и 7,33% – в Фонд страхования от несчастных случаев на производстве. Общая сумма составит 258,78 гривни.

Если же предприятие выплатит 500 гривень непосредственно в учебное учреждение, никаких дополнительных расходов оно не понесет [1].

Таким образом, компенсационный пакет как элемент мотивации персонала обладает множеством положительных моментов как для самого работника, так и для предприятия. Работник получает дополнительные льготы и выгоды и имеет возможность почувствовать себя более защищенным, а компания может усилить мотивацию труда.

Другой положительный аспект для компании – это привлечение высококвалифицированных специалистов, а в будущем у нее есть возможность удерживать их.

И, конечно, компания может получить дополнительную выгоду путем использования в компенсационном пакете льгот, которые не облагаются налогами.

Список литературы

1. *Тополь Н. А.* Ключи к сердцу / Н. А. Тополь // Бизнес. – 2004. – 20 сент. (№ 38). – С. 70–72.
2. *Локтева Н. А.* Зарплата в конверте или цивилизованный компенсационный пакет / Н. А. Локтева // Элит. персонал. – 2003. – № 14. – С. 32–35.
3. *Ершова Ю. С.* Компенсации. Зачем и какие? [Электрон. ресурс] / Ю. С. Ершова // Библиотека ресурсов Интернет-индустрии – I2R. – 2003. – Режим доступа: <http://i2r.rusfund.ru>.

Summary

This article is devoted to the compensatory pack application as an efficient element of enterprise personnel labour motivation. The main problems solved by it were considered and its components were determined. In the present economic situation the application of the compensatory pack not only has a certain motivational effect but also provides social safeguard and stability for an employee. It is more profitable for a business leader to offer benefits to his employee than to provide money for their purchasing.

Резюме

Статтю присвячено застосуванню компенсаційного пакета як ефективного елемента мотивації праці персоналу на підприємстві. Розглянуто основні завдання, які ним розв'язуються, а також визначено його складові. В економічній ситуації, що склалася, застосування компенсаційного пакета не лише дає мотиваційний ефект, але й забезпечує соціальні гарантії і стабільність працівникові. Керівнику підприємства економічно вигідніше надати працівнику певні пільги, ніж виділяти кошти для їх оплати.

УДК 658.152:658.589:658.624

Е. В. Корченко

ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НОВУЮ ПРОДУКЦИЮ

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, экономический эффект, интегральный показатель, механизмы инвестирования.

Актуальной проблемой развития экономики Украины на современном этапе является повышение эффективности общественного производства путем инвестирования выпуска конкурентоспособной продукции на базе научно-технических инноваций. В рыночной системе хозяйствования категория «конкурентоспособность» – одна из главных, ибо в ней концентрированно отражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и другие возможности не только отдельного хозяйства, региона, но и страны в целом.

Цель статьи – проанализировать необходимость внедрения инноваций, обосновать эффективность их внедрения, используя финансово-экономические расчеты, отразить роль государства в инвестиционной деятельности, которая направлена на создание социально-экономических, организационных и правовых

условий для эффективного воссоздания, развития и использования научно-технического потенциала страны, обеспечения внедрения современных экологически чистых, безопасных, энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий производства и реализации новых видов конкурентоспособной продукции.

Инвестиции – (от лат. *investire* – облачать) – долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения [6, с. 142].

Стержневым блоком экономической стратегии всех развитых стран является инновационная политика, представляющая собой формы и методы государственного стимулирования научно-технической деятельности с целью широкого воплощения научных исследований и разработок в конечный производственный результат – в новые конкурентоспособные виды продукции.

Методика оценки экономической эффективности инвестиций в разных экономических системах представлена системой таких показателей:

- коммерческая эффективность – учитывает финансовые последствия для участников инновационного проекта и определяется соотношением затрат и результатов;
- бюджетная эффективность определяет влияние инноваций на доходы соответствующего бюджета;
- народнохозяйственная эффективность.

Социальные, экологические и политические результаты часто нельзя количественно оценить и их рассматривают как дополнительные показатели народнохозяйственной эффективности.

Эффективность деятельности организации каждый инвестор определяет самостоятельно.

Проф. Р. А. Фатхутдинов рекомендует измерять экономическую эффективность инноваций прибылью, полученной от:

- осуществления инноваций в организации;
- от продажи новшеств;

– от покупки новшеств.

Экономическая эффективность приобретения и покупки инновации измеряется прибылью от:

- лицензионной деятельности;
- внедрения изобретений, патентов, know-how;
- прироста объема продаж;
- улучшения использования производственной мощности.

Научно-техническая эффективность характеризуется:

- числом зарегистрированных авторских свидетельств;
- увеличением удельного веса новых информационных технологий;
- повышением уровня автоматизации производства;
- повышением организационно-технического уровня производства;
- увеличением количества публикаций;
- повышением конкурентоспособности фирмы [4, с. 19–20].

Обоснование эффективности инвестиций представлено экономическим и социальным эффектом. В основе экономического эффекта нового продукта заключена возможность производить продукцию с минимальными затратами, в кратчайший срок обеспечить выпуск продукции, улучшить ее качество.

Экономический эффект – полезный результат экономической деятельности, измеряемый обычно разностью между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на ее осуществление [6, с. 466].

Результатом внедрения инновации, как показывает практика, может быть экономический эффект в виде увеличения чистой прибыли за счет влияния таких факторов, как рост амортизации и экономии заработной платы вследствие сокращения числа основных рабочих, а также благодаря росту объема реализации продукции.

Сегодня в Украине, как и во всем мире, инновационный путь развития не имеет альтернатив. Анализ показывает, что в значительной степени благодаря именно этому процессу в индустриально развитых странах коренным образом изменилось

соотношение факторов экономического роста, и там инновации давно и прочно закрепились на первом месте, продолжая обеспечивать постоянный рост промышленного производства. И украинские товаропроизводители могут с такой же интенсивностью и результативностью повышать свою конкурентоспособность на внутренних и мировых рынках, если, конечно, будут внедрять инновации. Чтобы эта задача стала реализуемой, отечественным предприятиям необходимо использовать эффективные механизмы внедрения инноваций, которые учитывали бы все реалии и жесткие условия украинской экономики.

Механизмы инвестирования, как и система государственного регулирования, существуют независимо от отдельных регионов, хотя обратное влияние на них могут оказывать. В настоящее время можно выделить такие механизмы инвестирования:

1) механизмы мобилизации собственных средств. Наличие собственных средств определяет инвестиционную активность предприятий и формирует их привлекательность для других инвесторов;

2) механизмы мобилизации ссудных средств. В мировой практике долгосрочные кредиты представляют собой основной ссудный источник финансирования инвестиций. В нашей стране зарождается венчурное финансирование инвестиций при поддержке международных организаций. Присутствуют все предпосылки для широкого использования инвестиционного лизинга. Инвестиционный селенг предусматривает передачу за определенную плату прав на пользование и распоряжение имуществом собственника (оборудованием, сооружениями и зданиями, запасами сырья и материалов, ценными бумагами, продуктами интеллектуального и творческого труда);

3) механизм привлечения средств через эмиссию ценных бумаг, используемый акционерными предприятиями, дает возможность путем диверсификации источников инвестирования быстро накапливать средства, необходимые для развития производственно-сбытовой деятельности.

Наряду с рассмотренными используются еще и следующие механизмы инвестирования: привлечение средств от приватизации госимущества; безвозвратно предоставленные средства на целевое инвестирование; целевые государственные кредиты; налоговые инвестиционные кредиты; кредиты Мирового банка; гранты и т. д.

Переход на инновационную модель развития в первую очередь требует от отечественных предприятий создания системы оперативного поиска новых способов и сфер реализации их потенциала, новых методов организации производства и сбыта. Этого можно достичь с помощью маркетингового инструментария, который позволяет осуществлять всестороннюю проработку инновационных проектов – от задумки до реализации – с максимальной пользой для производства, потребителя и общества.

Цель разработки инновации – получить прибыль за счет выпуска такого товара, который либо намного лучше уже присутствующего на рынке, либо вообще выходит на рынок впервые. В любом случае планируется удовлетворить потребности и запросы потребителей, выявленные в результате маркетинговых исследований. Как это ни парадоксально звучит, чаще всего отечественные разработчики слишком скованы рамками своих прежних знаний и опыта и поэтому тяжело приспосабливаются к изменениям на рынке, а иногда вообще не могут работать в новых условиях. В таких случаях новые качественные и технически совершенные (с точки зрения их разработчиков) продукты могут не отвечать запросам рынка, и попытки их реализовать заканчиваются провалом.

Впрочем, это характерно не только для Украины. Примером в мировой практике считается история с искусственным волокном «кевлар» американской корпорации «Дюпон». По своим эксплуатационным характеристикам (прочность и долговечность) этот продукт превосходил сталь, но в конце 1970-х годов «провалился» на рынке лишь потому, что потребители не знали, где и как его можно использовать, хотя разработчики считали,

что этот товар потребители ждут с нетерпением. Только впоследствии, израсходовав значительные средства на исследование сфер применения нового материала, проведя масштабную кампанию по информированию и стимулированию потребителей, отношение к «кевлару» удалось преломить. Такая ситуация очень часто сопутствует выходу на рынок принципиально новых изделий или услуг.

Однако если инновациями называть лишь незначительные модификации уже существующих продуктов, то рано или поздно это приведет к потере конкурентоспособности, как это и произошло со многими видами украинской электронной техники хоть бытового (телевизоры, радиоприемники и т. п.), хоть промышленного назначения (системы управления технологическим оборудованием) [1, с. 32].

Усовершенствовать и привести в соответствие разновекторные интересы всех звеньев инновационной цепочки, начиная от разработчика и заканчивая потребителем, возможно, если при анализе побудительных мотивов потребления новых товаров и инноваций максимально широко учтена мотивация всех субъектов рынка, прямо или косвенно задействованных в продвижении инноваций на рынке – инвесторов, дистрибьюторов, потребителей, а также всего общества (общенациональные интересы). Более того, успешно решив с помощью маркетинговых инструментов эту задачу, уже на стадии замысла, без существенных капиталовложений, можно с большой долей вероятности прогнозировать рыночный успех новинки.

Инвестор – (от лат. *investor* – вкладчик) – юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инновационные проекты. Инвестиционный капитал, вкладываемый инвестором, может быть представлен в виде финансовых ресурсов, имущества, интеллектуального продукта. Инвесторы обычно не просто вкладывают капитал в дело, подобно бизнесменам, но осуществляют долговременные вложения в достаточно крупные проекты, связанные со значительными производственными,

техническими, технологическими преобразованиями, новшествами. В качестве инвесторов выступают: государство, регионы, организации, предприятия, предприниматели, частные лица, игроки на рынках ценных бумаг [6, с. 145].

В первую очередь анализируется, насколько совпадают интересы к появлению той или иной новинки у каждого из участников рынка. Без решения этой задачи, как уже не раз подтвердил мировой опыт, коммерческая судьба любой инновации, пусть перспективной и впоследствии очень нужной, будет весьма сложной, если в ее появлении изначально не заинтересованы другие участники рынка. Так что же это за интересы и как они могут влиять на инновационную деятельность?

Инвесторов интересует прежде всего высокий доход при минимальном риске. Данные Госкомстата Украины подтверждают, что в структуре отечественных инновационных затрат в промышленности преобладающая доля средств сегодня направлена на восстановление основных фондов, то есть на обновление средств производства традиционной продукции, и лишь в незначительной мере – на модернизацию (хотя это также может быть связано и с изнашиванием основных производственных фондов).

Разработчики инноваций в большинстве случаев выступают и в роли производителей, однако для успеха на рынке им все-таки лучше ориентироваться не столько на возможности предприятия-производителя, сколько на удовлетворение потребительских запросов.

Производители при внедрении инноваций неизбежно сталкиваются с проблемами изменения базового продукта, причем, как это часто бывает, новые разработки могут существенно увеличить затраты производства – на этапе разработки инноваций очень тяжело прогнозировать. (По сути, для определения себестоимости новых изделий, особенно принципиально новых, нужно к традиционным издержкам приплюсовать расходы на все конструкторские и технологические работы по технической подготовке производства.) Поэтому сопротивление

производственников при внедрении новшеств объясняется не столько их консерватизмом, сколько отсутствием точных стоимостных оценок, которые характеризуют нововведения, особенно если речь идет о технически сложной наукоемкой продукции. В значительной степени такая практика уже привела к тому, что доля Украины на мировом рынке наукоемкой продукции сегодня составляет около 0,1% (для сравнения: доля Польши на порядок больше, а Германии – на два порядка).

Отношение к инновациям поставщиков, которых интересуют лишь объемы заказов и регулярность поставок, зависит от того, в какой степени сырье, материалы и комплектующие, предлагаемые ими, могут оказаться нужными для производства новых продуктов. Поэтому должны быть очень весомые причины для изменения отношения поставщиков к новому продукту – их следует стимулировать и убеждать в полезности изменений. Понимая это, товаропроизводители, например сумское АО «Экопродукт», ставят определенные экологические требования перед своими поставщиками, в случае необходимости используя возможность влиять на них экономическими методами [1, с. 32–33].

Новая продукция обычно требует и реорганизации устоявшейся системы сбыта, а принципиально новые товары – вообще формирования ее с нуля, что может вызвать сопротивление дистрибьюторов. И хотя именно они, ощущая непосредственную реакцию потребителей, могут подталкивать производителей к дальнейшей модификации продукции, на практике чаще происходит обратное – дистрибьюторы не могут оценить важность кардинальных нововведений, поскольку на первом этапе появления новинки на рынке реакция потребителей еще не проявилась – отсюда и нередкое сопротивление инновациям со стороны участников товаропроводящей сети.

Особенность потребительского интереса в том, что эти участники рынка очень часто настороженно относятся к любым новым изделиям, особенно если новинка резко отличается от традиционных товаров. Чем радикальнее предлагаемые

изменения, тем больше внимания надо уделять рыночным исследованиям (например, методам опросов потребительской оценки новой продукции, формированию спроса и стимулированию потребления (всем знакомая реклама). Эта стратегия подкрепляется и корректируется дополнительными независимыми исследованиями и испытаниями.

Для оценки соответствия нового товара интересам всех субъектов рынка можно применить следующую методику [1, с. 35–37].

На первом этапе определяют значимость характеристик нового товара с точки зрения каждого из субъектов инновационного процесса, которые прямо или опосредованно участвуют в разработке и продвижении новинки на рынок. При большом количестве характеристик их значимость целесообразно рассчитывать следующим образом: определить ранги характеристик методом попарного сравнения; перевести ранги в значимость (табл. 1).

Характеристики сравниваются и оцениваются следующим образом: «1» ставится, когда характеристика в строке важнее, чем характеристика в столбике; а если наоборот – ставится «0». Далее подсчитывается сумма оценок в строках. Полученные ранговые оценки (характеристика, которая получила большую сумму, имеет высший ранг) заносятся в колонку «значимые». Расчет осуществляется по формуле [1, с. 36]:

$$B_i = \frac{S}{s_i} \quad (1)$$

где s_i – сумма единиц в i -й строке; S – сумма единиц во всех строках.

Результаты расчетов по этой формуле приведены в последней колонке таблицы 1.

Затем определяют оценку соответствия отдельных характеристик нового товара интересам конкретных субъектов рынка (табл. 2).

Таблица 1

**Определение рангов и значимости характеристик товаров
методом попарного сравнения**

Характеристики товара	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Сумма	Значимость
Экономия ресурсов при потреблении, пользовании, эксплуатации и утилизации (X1)	–	1	0	1	1	1	4	0,26
Выполнение нескольких функций одним товаром (X2)	0	–	0	1	1	1	3	0,20
Престиж (X3)	1	1	–	0	0	1	3	0,20
Безопасность потребления (X4)	0	0	1	–	0	0	1	0,07
Надежность в эксплуатации, низкие затраты на ремонт и обслуживание (X5)	0	0	1	1	–	1	3	0,20
Удобство, простота, комфортность в эксплуатации или потреблении (X6)	0	0	0	1	0	–	1	0,07

Таблица 2

**Оценка соответствия нового товара интересам
конкретного субъекта рынка**

Характеристики	Соответствие <i>i</i> -го субъекта рынка			
	Полностью соответствует (4)	Достаточно соответствует (2)	Практически не соответствует (1)	Полностью не соответствует (0)
X ₁	Н			
...				
X _i			Н	
...				
X _n		Н		

На пересечении строк с названиями характеристик и колонок с оценками проставляют отметки, например «Н», или любые другие. Таблицы для каждого из субъектов рынка строят отдельно. На третьем этапе рассчитывают средневзвешенную оценку соответствия нового товара интересам отдельных субъектов рынка (по значимости характеристик товара), а на их основе – интегральную (средневзвешенную) для всех субъектов рынка (по значимости субъектов рынка). А уже затем из числа альтернативных выбирают товар, который имеет наибольшую интегральную оценку. При этом средневзвешенные оценки отдельных субъектов не должны быть ниже «2», то есть характеристики товаров должны хотя бы частично соответствовать интересам субъектов инновационного процесса (табл. 3).

Таблица 3

**Схема принятия решения
по результатам интегральной оценки**

$3,9 \leq o_i \leq 4,0$	Абсолютно приемлемый вариант
$3,0 \leq o_i \leq 3,9$	Приемлемый вариант, но нужны уточнения
$2,0 \leq o_i \leq 3,0$	Шансы на успех незначительны, необходимы дополнительные исследования для определения экономической целесообразности варианта и согласования интересов субъектов рынка
$0 \leq o_i \leq 2$	Шансов на рыночный успех нет, отклонить вариант

Чтобы получить более объективную оценку значимости характеристик товара и определить степень их соответствия интересам субъектов инновационного процесса, желательно опросить как можно большее число участников рынка, которые в той или иной мере будут соприкасаться с инновацией.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современных сложных условиях инвестирование в новую продукцию является одним из важнейших направлений повышения экономической эффективности, повышения конкурентоспособности и завоевания лидирующих позиций в прибыльных областях научно-

технического производства. Так как инновационная деятельность предприятия должна учитывать большое количество факторов внешней среды, а также осуществляется в условиях неопределенности, то при разработке нового продукта целесообразно использовать метод экспертных оценок. Достоинством этого метода является возможность использования высокопрофессиональных экспертов при разработке критериев и применения интегрального метода, учет большого количества факторов при оценке качественных показателей в работе над инновацией. Благодаря внедрению инноваций в индустриально развитых странах коренным образом изменилось соотношение факторов экономического роста, и там инновации давно и прочно закрепились на первом месте, продолжая обеспечивать постоянный рост промышленного производства.

Список литературы

1. *Ильяшенко С.* Согласование мотивов всех участников инновационного процесса / С. Ильяшенко // Справ. экономиста. – 2004. – № 1. – С. 31–38.
2. *Оболенский В. П.* Техническое соперничество на мировом рынке / В. П. Оболенский // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2003. – № 7. – С. 3–12.
3. *Гота А.* Инвестиционная стратегия в контексте государственной инновационной политики / А. Гота // Персонал. – 2000. – № 5. – С. 44–47.
4. *Пелихов Е. Ф.* Экономика и организация инновационной деятельности: Учеб. пособие для вузов / Е. Ф. Пелихов; Нар. укр. акад. – Х., 2002. – 76 с.
5. *Брутто Н.* Инвестиционные аспекты повышения конкурентоспособности экономики / Н. Брутто // Экономика Украины. – 2004. – № 4. – С. 40–46.
6. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
7. *Ландик В.* Управление инновационным потенциалом предприятия в условиях переходной экономики: проблемы и опыт / В. Ландик // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 52–57.

Summary

The article grounds the necessity of investment into the new product. This process provides the increasing of production efficiency with a help of outputting competitive goods. The methods of the economic efficiency value of investments are considered and according to the method of expert assessment the process of new product elaboration is proposed.

Резюме

У статті обґрунтовано необхідність процесу інвестування у новий продукт, який забезпечує підвищення ефективності суспільного виробництва шляхом випуску конкурентоспроможної продукції на основі інновації. Розглянуто методи оцінки економічної ефективності інновацій, запропоновано процес розробки нового продукту з використанням методу експертних оцінок.

УДК 658.015

*О. Н. Золотарева***МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ****Ключевые слова:** затраты, методы затрат, центры затрат.

Одним из важнейших условий обеспечения эффективной деятельности предприятия на рынке является разработка эффективной системы управления затратами.

Как известно, управление затратами включает в себя: прогнозирование и планирование затрат, их организацию, координацию и регулирование, активизацию и стимулирование персонала, учет, анализ и контроль (мониторинг) [1, с. 55].

Контроль величины издержек ведут на основе первичной учетной информации. Подобный контроль осуществляется в натуральном и денежном выражении методом сопоставления или так называемым методом бюджетирования. В основе первого

способа лежит метод суммирования отклонений от устанавливаемых норм и производственных заданий по местам затрат. Второй способ контроля предусматривает сопоставление издержек с актуализированной (спланированной с учетом изменений) сметой затрат и результатов.

В первом случае устанавливают нормы расхода по видам выпускаемой продукции, полуфабрикатов, выполняемых работ и услуг в разрезе каждого центра затрат. Учет и контроль над затратами организуется по отклонениям от норм, с последующим выявлением причин изменений объемов выпуска, загрузки производственных мощностей, уровня издержек и виновников, в разрезе мест и центров затрат. Данный метод обеспечивает своевременное, обоснованное и эффективное принятие управленческих решений. Он удобен и эффективен в подразделениях основного производства, уровень деятельности которых определяется соответствующими показателями объема производства, уровня издержек, дохода и прибыли [2, с. 82].

Управление затратами осуществляется исходя из возможностей их контроля и регулирования. По степени регулируемости расходы по центрам и местам затрат подразделяют на полностью регулируемые, частично регулируемые и слабо регулируемые. Степень регулируемости затрат зависит от специфики деятельности центра затрат и центра ответственности.

Другим объектом учета являются результаты, которые могут также учитываться по местам возникновения затрат, носителям затрат и центрам ответственности. В процессе сопоставления затрат и результатов различных объектов учета выявляется эффективность производственно-хозяйственных процессов, связей, деятельности и отношений как предприятия в целом, так и отдельных его подразделений [2, с. 82].

Во втором случае бюджетирование как способ управления затратами предусматривает составление бюджетных смет по различным направлениям деятельности и в целом и по подразделению. Здесь произведенные затраты сравнивают с расходами, предусмотренными сметой (планом). Сметный метод контроля

широко используется по местам и центрам затрат, по которым трудно или невозможно установить конкретный результирующий показатель деятельности. Это отделы управления, подготовки производства, обслуживания и т. п.

Функции бюджета состоят в следующем:

- планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;
- координация различных видов деятельности и отдельных подразделений, согласование интересов отдельных работников и групп в целом по организации;
- стимулирование руководителей всех рангов в достижении целей своих центров ответственности;
- контроль текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины;
- контроль выполнения работ центрами ответственности и оценка их руководителей;
- средство обучения менеджеров [1, с. 55].

Бюджетирование начинают с определения основного бюджетного фактора – «узкого места» на предприятии. Поскольку чаще всего «узким местом» деятельности предприятия является объем реализации продукции, то в первую очередь составляют бюджет продажи (реализации) [3, с. 50].

На основе бюджета реализации продукции разрабатывают бюджет производства продукции по ее видам – производственную программу предприятия. Для упрощения процесса планирования зачастую используют показатели нормативных затрат.

Данные бюджета производства являются основой для формирования бюджета прямых материальных затрат, затрат на оплату труда, других прямых затрат и бюджета закупки материалов. Разрабатывая эти бюджеты, используют информацию об ожидаемых изменениях, возможность получения скидок, условия коммерческого кредитования, возможность замены материалов, ожидаемые изменения валютного курса, условий оплаты труда, уровень социальных платежей и т. д.

Используя данные бюджетов прямых материальных затрат, прямых затрат на оплату труда, других прямых затрат и бюджета общепроизводственных затрат (который разрабатывают на основе данных бюджета производства и статистической информации о предыдущем бюджетном периоде), формируют бюджеты себестоимости валовой, товарной и реализованной продукции.

Бюджетирование дает возможность согласовывать действия и интересы различных подразделений предприятия, побуждает менеджеров количественно обосновывать планы деятельности других подразделений и поможет проанализировать затраты, связанные с их исполнением, а также оценить эффективность и результативность деятельности руководителей и их вклад в достижение общих показателей экономического развития предприятия [3, с. 53].

Существенно повысить эффективность производственного учета, контроля и управления может выделение центров ответственности. Центр ответственности – это структурный элемент предприятия, его экономический субъект, в пределах которого менеджер несет ответственность за целесообразность понесенных расходов [2, с. 77]. По объему полномочий их руководителей и обязанностей – это центры затрат, продаж, дохода, прибыли, капитальных вложений, инвестиций, контроля и управления. По задачам и функциям центры ответственности обычно рассматриваются как основные и обслуживающие. Для каждого центра ответственности должны быть определены цели и задачи, в том числе и учетные, то есть какая информация, с какой периодичностью, куда и кем должна поставляться. Работа здесь направлена на поиск необходимой информации и снабжение ею лиц, принимающих решения, тогда, когда она им нужна, и в такой форме, которая обеспечивает ее практическое использование.

Выделение центров финансовой ответственности предполагает наличие механизма распределения ответственности. Поэтому информация должна предоставляться по иерархическому принципу.

В системе внутреннего производственного учета формируется, прежде всего, информация об издержках производства,

которые являются одним из основных объектов учета. Издержки группируются и учитываются по величинам изделий, местам их возникновения и носителям затрат. В этой связи решающее значение приобретают такие объекты учета затрат, как места возникновения затрат, центры затрат, центры ответственности.

Центры ответственности осуществляют контроль по многим местам их возникновения при условии, если затраты в них формируются под влиянием данного центра ответственности. Например, центральная лаборатория предприятия как центр ответственности обеспечивает контроль за затратами на производство работ и оказание услуг на всех участках, во всех производствах, обслуживаемых данным центром ответственности.

Использование системы управления по центрам финансовой ответственности и центрам затрат на основе эффективного управленческого анализа данных производственного учета дает возможность эффективно использовать оперативную информацию.

Еще одним эффективным инструментом управления затратами является сегментарный анализ. Он представляет собой сочетание классического экономического анализа, основным принципом которого является последовательное разложение, расчленение исследуемого объекта и влияющих на него факторов, и маржинального подхода, предполагающего разделение затрат на переменные и постоянные и выделение маржинального дохода [4, с. 47].

Такой анализ осуществляется на основе сегментированной отчетности, т. е. отчетности, составляемой по тем предметам деятельности, информация о затратах и доходах которых интересует менеджеров. В качестве таких предметов могут выступать структурные единицы, виды продукции, производственные линии, клиенты, сбытовые территории. Высокая степень аналитичности при этом достигается в том случае, когда информация о затратах, продажах и соответственно доходах постепенно конкретизируется по мере перехода к более детальным сегментам хозяйственно-финансовой деятельности

предприятия. Например, в первую очередь анализируется отчет, в котором сегментами являются заводы, входящие в состав компании, затем по каждому заводу в качестве сегментов рассматриваются выпускаемые виды продукции. По каждому виду продукции, в свою очередь, проводится детализация в разрезе сбытовых территорий и т. д. При составлении сегментированной отчетности показывается величина маржинального дохода (суммы покрытия), приносимого каждым сегментом, т. е. его вклад в формирование прибыли сегмента более высокого уровня или компании в целом. Возможны два подхода к составлению и соответственно анализу сегментированной отчетности. В первом случае используется так называемый простой (одноступенчатый) расчет маржинального дохода, когда для каждого сегмента такой доход определяется как разность между объемом его затрат и переменными затратами. При этом постоянные затраты на сегменты не относятся, т. е. рассматриваются как нераспределемые и вычитаются из суммы маржинальных доходов, полученных всеми сегментами.

Однако поскольку для получения прибыли необходимо покрыть (возместить) постоянные затраты, то для аналитика представляет интерес, в какой степени каждый сегмент причастен к формированию и, главное, – к покрытию этих затрат. В связи с этим предпочтительнее является двухступенчатый расчет маржинального дохода, при котором выделяются специальные (прямые) и общие (косвенные) постоянные затраты. Специальные (прямые) постоянные затраты могут быть прямо отнесены на конкретные сегменты, а общие – рассматриваются как затраты, возникающие на более высоком уровне сегментирования или на уровне компании в целом, и на сегменты не относятся.

Следует отметить, что в зависимости от стоящих перед управленцами задач и наличия соответствующей информации возможны различные варианты составления и анализа сегментированной отчетности. Таким образом, сегментированный анализ является эффективным универсальным инструментом, позволяющим решать многообразные задачи управления.

Таким образом, предприятие имеет возможность использовать различные способы учета и анализа затрат. Как правило, использование одного метода не исключает возможность использования другого, а даже может повысить эффективность управления затратами и обеспечить конкурентоспособность и выживание на рынке.

Список литературы

1. *Дорман В. Н.* Совершенствование управления затратами предприятия посредством углубления процессов бюджетирования / В. Н. Дорман., Т. С. Близюк // Финанс. менеджмент. – 2003. – № 5. – С. 55–65.
2. *Мишин Ю. А.* Система управленческого учета на современном предприятии / Ю. А. Мишин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 75–84.
3. *Партин Г. О.* Бюджетування у системі управління витратами підприємства / Г. О. Партин // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 50–53.
4. *Слуцкий М. Л.* Сегментарный анализ как инструмент управления затратами и прибылью / М. Л. Слуцкий // Финанс. менеджмент. – 2003. – № 5. – С. 47–54.

Summary

The article examines the methods administration of costs on the enterprise performance, which consist: to forecast and planning of the costs, organization and regulation of the costs, to activate and stimulate personnel, to recording, to analyzing and controlling. The article demonstrates the necessity of periodic planning of an enterprise performance. The methods of different way of determination size of costs on the enterprise performance, the special attention for advantage and disadvantage of different methods.

Резюме

У статті розглянуто методи управління витратами на підприємстві, такі як: прогнозування та планування витрат, організація та регулювання витрат, активізація та стимулювання персоналу, облік, аналіз і контроль. Обґрунтовано необхідність впровадження стратегічного планування на

підприємствах. Проаналізовано різноманітні засоби контролю та визначення обсягу витрат на підприємстві, особливу увагу приділено аналізу переваг та недоліків того чи іншого методу.

УДК 658.15

А. Л. Дяків

МАРКЕТИНГОВОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, маркетинговое бюджетирование, рекламный бюджет.

Каждое предприятие имеет определенную стратегическую цель (увеличение прибыли, сохранение положения на рынке, лидерство в определенной отрасли и т. д.). Для обеспечения этой цели осуществляется стратегическое планирование. Стратегическое планирование – это процесс определенных действий, необходимых для достижения стратегической цели. Результатом стратегического планирования является долгосрочный план фирмы, детализация которого осуществляется с помощью бюджетирования, что определяет краткосрочные задачи в пределах общей стратегии.

Бюджетирование – это процесс планирования будущих операций фирмы и оформление его результатов в виде системы бюджетов [1, с. 241]. По мнению А. Д. Шеремета, «бюджет – это финансовый документ, который создается до того, как исполняются предвиденные действия. Его часто называют финансовым планом действия» [2, с. 84]. Таким образом, исходя из этого определения можно сделать вывод, что бюджет – это усовершенствованный по форме и содержанию финансовый план, который может быть создан как на уровне предприятия, так и на уровне структурных подразделений.

Правильность данного мнения можно подтвердить определением понятия «бюджетирование», которое представили Джай К. Шим и Джойл Г. Сигел: «Бюджетирование – процесс коллективный, который дает возможность согласовать внутреннюю деятельность подразделений компании и подчинить ее общей стратегической цели» [3, с. 13]. Исходя из этого определения можно представить систему бюджетов подразделений, которые интегрированы в сводный (главный) бюджет предприятия при условии, что каждое подразделение составляет свой бюджет на основании внутренних норм и нормативов действующего законодательства.

Е. С. Стоянова трактует понятие бюджета таким образом: «Бюджет – это количественное выражение плана, который характеризует доходы и расходы на определенный период, и капитала, который необходимо привлечь для достижения заданных планом целей» [4, с. 411]. Для количественного представления плана проанализировано и определение понятия «бюджет» В. В. Ковалевым, согласно которому «бюджет – более узкое понятие (чем план), который предполагает количественное представление плана действий, причем, как правило, в количественном выражении» [5, с. 295]. Однако из этого определения не видно, какое же предназначение бюджета, каковы его функции. Аналогично определяют понятие «бюджет» и другие авторы.

Таким образом, по нашему мнению, бюджет – это оперативный финансовый план, который составляется на краткосрочный период в форме баланса доходов и расходов, скоординированный по всем подразделениям и функциям, обеспечивающий эффективный контроль за поступлением и расходованием средств на предприятии и являющийся основой для принятия управленческих решений.

Цель бюджетирования заключается в обеспечении: координации, кооперации, коммуникации, осмысления затрат, связанных с деятельностью предприятия, создания основ для оценки и контроля выполнения планов, требований законов и контрактов.

Эта тема является особенно *актуальной* в наше время, так как разработка бюджетов обеспечивает периодическое планирование операций предприятия, позволяет предвидеть будущие проблемы и определить лучший путь для достижения стратегической цели. Если разные подразделения или менеджеры будут действовать отдельно, то шансов для достижения общей цели очень мало.

Бюджетирование позволяет избежать анархии, согласовать действия и интересы разных членов организации. В процессе составления бюджета существует возможность сравнить затраты и выгоды альтернативных направлений действий, определить наиболее эффективный метод использования ресурсов.

М. Чижов и Е. Чижова считают, что система бюджетирования предполагает использование не только стоимостных (финансовых) показателей, но также может включать целый комплекс – систему сбалансированных показателей (Balanced Score Card – BSC). Опыт показывает, что при современных технологиях управления использование только одних финансовых показателей недостаточно. Для этого могут также использоваться относительные показатели качества продукции, количественные оценки простоев оборудования, сроков исполнения заказов, уровня квалификации персонала и т. д. [6, с. 22]. Поэтому представляется, что система сбалансированных показателей (BSC) является оптимальной основой для создания современной системы мотивации и стимулирования персонала в достижении стратегических целей предприятия.

Таким образом, *целью настоящего исследования* является характеристика процесса бюджетирования и, в частности, анализ формирования маркетингового бюджета.

В условиях острой конкуренции и роста издержек одним из важнейших условий выживания рыночных субъектов является использование маркетинга. Интерес к нему усиливается по мере того, как все большее число организаций, занимающихся предпринимательством как в Украине, так и во внешнеэкономической деятельности, а также некоммерческие фирмы осознают, что

именно маркетинг способствует их более успешному выступлению на рынке. Это касается и нашей страны, находящейся сейчас в состоянии переходной экономики, так и даже США, где многие предприятия добывающей и тяжелой промышленности также лишь недавно обратились к маркетингу.

Маркетинг (от англ. *market* – рынок) – это комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования рынка, изучения внутренней и внешней среды предприятия-экспортера, разработки стратегии и тактики поведения на рынке с помощью маркетинговых программ. В этих программах заложены мероприятия по улучшению качества товара и его ассортимента, изучению покупателей, конкурентов и конкуренции, по обеспечению ценовой политики, формированию спроса, стимулированию сбыта и рекламе, оптимизации каналов товародвижения и организации сбыта, организации технического сервиса и расширения спектра предоставляемых сервисных услуг.

Маркетинг, как порождение рыночной экономики, является в определенном смысле философией производства, полностью (от научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ до сбыта и сервиса) подчиненной условиям и требованиям рынка, находящимся в постоянном динамическом развитии под воздействием широкого круга экономических, политических, научно-технических и социальных факторов. Предприятия – производители и экспортеры – рассматривают маркетинг как средство для достижения целей, фиксированных на определенный период по каждому конкретному рынку и его сегментам, с наивысшей экономической эффективностью. Однако это становится реальным тогда, когда производитель располагает возможностью систематически корректировать свои научно-технические, производственные и сбытовые планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, маневрировать собственными материальными и интеллектуальными ресурсами, чтобы обеспечить необходимую гибкость в решении стратегических

и тактических задач, исходя из результатов маркетинговых исследований. При этих условиях маркетинг становится фундаментом для долгосрочного и оперативного планирования производственно-коммерческой деятельности предприятия, составления экспортных программ производства, организации научно-технической, технологической, инвестиционной и производственно-сбытовой работы коллектива предприятия, а управление маркетингом – важнейшим элементом системы управления предприятием.

Что касается издержек маркетинга, то к ним можно отнести совокупные затраты предприятия (фирмы) на анализ рыночных возможностей, разработку комплекса маркетинговых мероприятий, претворение их в жизнь и проведение маркетингового контроля [7, с. 46]. Следовательно, бюджет маркетинга – это его финансовый план, в котором в детализированной форме приведены величины затрат и доходов от осуществления маркетинговой деятельности фирмы. Планирование бюджета маркетинга может основываться на целевой прибыли или исходя из ее оптимизации.

Обычно анализ маркетинговых затрат осуществляется в три этапа:

- 1) изучение бухгалтерской отчетности путем сравнения поступлений от продаж и валовой прибыли с текущими затратами;
- 2) пересчет расходов по функциям маркетинга: расходы на маркетинговые исследования, рекламу, планирование и контроль, т. е. связываются текущие затраты с конкретной маркетинговой деятельностью;
- 3) разбивка функциональных расходов по отдельным товарам, методам и формам реализации, сбытовым территориям, рыночным сегментам и т. д.

Существует множество методов для определения маркетинговых затрат. Остановимся на некоторых из них.

При реализации маркетинговой программы, когда начинают поступать сигналы с рынка, возможна такая ситуация, что субъективная оценка окажется ошибочной. Использование

метода S-образных кривых [8, с. 14–19] позволяет на ранних стадиях скорректировать величину маркетингового бюджета, что дает возможность более экономно и эффективно расходовать средства предприятия. Сущность метода заключается в том, что спрос на продукцию является функцией от маркетинговых затрат. Известно, что зависимость спроса от маркетинговых затрат имеет нелинейный характер, проходит через последовательную смену фаз медленного и быстрого роста и ограничивается размерами оптимально доступного потенциала рынка, то есть описывается S-образной кривой. Наличие нелинейности и предела насыщения связано с действием целого ряда факторов роста и ограничений, специфических для каждого продукта, рынка и средств стимулирования продаж.

Согласно рисунку эффективность маркетинговых затрат неодинакова по мере роста маркетингового бюджета. После охвата наиболее доступных сегментов рынка и перехода в область нерасширяемого спроса фирме требуются все большие средства для охвата новых потребительских групп. Существует некий предельный уровень, после которого дополнительные затраты

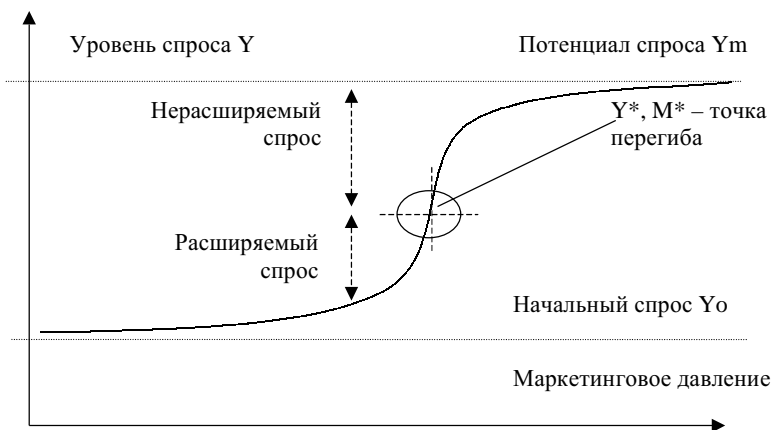


Рис. Характерная форма кривой спроса при изменении маркетинговых затрат

на маркетинг перестают окупаться ростом объемов продаж и становятся неэффективными. Конечно, этот метод не учитывает множества факторов, влияющих на величину маркетингового бюджета, но он дает точку опоры для расчета минимально необходимого бюджета, при наименьшей величине которого нецелесообразно производить затраты на маркетинговые мероприятия.

$$Y(M) = Y_m \left[1 + \frac{Y_m - Y_0}{Y_0} e^{-\frac{M}{v}} \right]^{-1}, \quad (1)$$

где $Y(M)$ – уровень спроса в зависимости от маркетинговых затрат, шт.;

Y_m – максимально достижимый уровень спроса, шт.;

Y_0 – начальный уровень спроса, шт.;

M – затраты на маркетинг, ден. ед.;

v – коэффициент, отражающий степень восприимчивости рынка, ден. ед.

Дифференциальная форма уравнения (1) имеет следующий вид:

$$\frac{Y'}{Y} = \frac{1}{v} \frac{Y_m - Y}{Y_m}. \quad (2)$$

Условие максимизации маржинальной прибыли будет иметь вид:

$$\pi(M) = (p - c)(Y(M) - Y_0) - M \longrightarrow \max \quad (3)$$

где p – цена продукта, ден. ед.;

c – удельные постоянные издержки по производству продукта, ден. ед.

Параметр v , выражающий размер «недополученной» маржинальной прибыли от соответствующих экономически недоступных объемов продаж:

$$v = (Y_m - Y_{opt})(p - c), \quad (4)$$

где Y_{opt} – эффективный уровень спроса, шт.

Целесообразность такой модели на практике зависит от возможности оценки входящих в нее параметров максимального и начального уровней спроса и коэффициента, отражающей восприимчивость рынка, которые в свою очередь должны основываться на качественных представлениях о рынке.

В разработку маркетингового бюджета включается также и формирование рекламного бюджета. Е. Ромат и А. Чегодаев разделили весь комплекс решений по разработке рекламного бюджета на два больших блока:

1) определение общего объема средств, выделяемых на рекламу;

2) распределение средств рекламного бюджета по основным статьям его расходов [9, с. 42].

Основными факторами, определяющими объем рекламных затрат, являются: объем и размеры рынка; специфика рекламируемого товара и этап жизненного цикла, на котором он находится; размеры и мощь рекламодателя; роль, которую играет реклама в маркетинговой стратегии рекламодателя, объем рекламных затрат его основных конкурентов и др.

Таким образом, решение об использовании бюджетирования является актуальной проблемой любой фирмы. Разработка бюджетов обеспечивает периодическое планирование операций предприятия, позволяет предвидеть будущие проблемы и определить лучший путь для достижения стратегической цели. В работе рассмотрены методы формирования бюджета маркетинга как важной составляющей процесса бюджетирования на предприятии, представлен алгоритм разработки рекламного бюджета.

Список литературы

1. Голов С. Ф. Управленческий учет и бухгалтерский учет / С. Ф. Голов. – К.: Скарби, 1998. – 381 с.

2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т.: Пер. с англ. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; Под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экон. шк., 2001. – Т. 1–2.

3. Шим К. Джай. Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. / Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. – СПб.: Азбука, 2001. – 213 с.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Менеджмент», «Бухгалт. учет и аудит» / [Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова, И. Т. Балабанов и др.]; Под ред. Е. С. Стояновой; Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации, Акад. менеджмента и рынка, Ин-т финансового менеджмента. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2003. – 655 с.
5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 295 с.
6. Чижов М. Новое в бюджетировании: отечественные разработки отечественных компаний / М. Чижов, Е. Чижова // Финансы. – 2003. – № 1. – С. 20–23.
7. Быковская И. В. К вопросу о формировании маркетингового бюджета / И. В. Быковская, С. В. Плотников, В. М. Подчернин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 46–52.
8. Дятлов А. Н. Оптимизация маркетингового бюджета фирмы с использованием S-образных кривых функции спроса / А. Н. Дятлов, С. Ю. Артамонов // Экон. журн. – 1999. – № 4. – С. 14–19.
9. Ромат Е. Разработка рекламного бюджета / Е. Ромат, А. Чегодаев // Бизнес информ. – 1995. – № 31/32. – С. 42–44.

Summary

The article demonstrates the necessity of budgeting process that provides periodic planning of an enterprise performance and gives an opportunity to anticipate the future problems and define the best route for achieving the strategic goal. The methods of forming marketing budget are considered. The algorithm of working out budget are offered.

Резюме

У статті обґрунтовано необхідність процесу бюджетування, який забезпечує періодичне планування діяльності підприємств і дозволяє передбачити майбутні проблеми, а також визначити найкращий шлях для досягнення стратегічної мети. Розглянуто методи формування бюджету маркетингу, запропоновано алгоритм розробки рекламного бюджету.

УДК 17.022.1;331.105.22

А. Н. Митина

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ РУКОВОДИТЕЛЯ

Ключевые слова: самооценка личности, ценностные ориентации, руководители, профессионализм.

В сложной ситуации функционирования современного общества и активного развития новых многоплановых и разноуровневых отношений проблемы организации и управления приобретают особую актуальность. Одновременно четче и острее проявляются требования к руководителям, такие как: умение создавать эффективную команду, способность видеть перспективы развития своей организации; самостоятельность и изобретательность в принятии управленческих решений; установка на развитие организации; творческая активность и способность к нововведениям; оригинальность ума; быстрое реагирование на изменение ситуации; решительность и динамичность в своих поступках и мыслях и др. Необходимо отметить, что в процессе самосовершенствования, самореализации руководителя система жизненных ценностей является одним из основных компонентов, определяющих стиль управленческой деятельности, характер задач и целей, которые ставит перед собой руководитель, осуществляя управленческие функции. Ведь основная функция ценностей – регуляция деятельности [2, с. 53]. На уровне управленческой деятельности эта регуляция касается всех ее составляющих: мотивационной, нормативной, смысловой, операциональной. Именно поэтому проблема формирования жизненных ценностей руководителя является достаточно актуальной.

Профессионализм деятельности руководителей различных сфер деятельности относительно недавно стал предметом

специальных исследований в области акмеологии, психологии личности и деятельности (К. А. Альбуханова-Славская, Б. Г. Афаньев, В. Г. Асеев, А. А. Бодалев, С. Л. Рубинштейн и др.), психологии развития (Л. И. Анцыферова, А. В. Брушлинский, Л. И. Божович, И. В. Дубровина, А. Н. Леонтьев, А. В. Петровский, В. С. Мухина, В. В. Рубцов, В. И. Слободчиков и др.), психологии и социологии труда и профессий (Е. А. Климов, Л. Г. Лаптев, Б. Ф. Ломов, В. Г. Михайловский, К. К. Платонов и др.). Несмотря на пристальное внимание указанных авторов к этим вопросам, остается не до конца исследованным рассмотрение взаимосвязи ценностных ориентаций и деятельности руководителя. Рассмотрение именно этого аспекта является основной целью данной статьи.

На современном этапе развития общества, в условиях кардинальных общественных изменений значимость ценностных ориентаций существенно возрастает, так как именно ценности обуславливают содержание всего жизненного мира руководителя, его поведение в конкретной социокультурной ситуации.

Ценностные ориентации выступают важнейшим фактором мотивации поведения личности, лежат в основе ее социальных поступков и влияют на процесс личностного выбора. Ценностное сознание на уровне личности определяется совокупностью установок и ориентаций на определенные ценности – идеалы, нормы, традиции. Развитые ценностные ориентации – признак зрелой личности, показатель меры ее социализации, становления личностного в человеке.

Планируя свое будущее, намечая конкретные события – планы и цели, человек исходит прежде всего из определенной иерархии ценностей, представленной в его сознании. Ориентируясь в широком спектре социальных ценностей, индивид выбирает те из них, которые наиболее тесно связаны с его доминирующими потребностями. Предметы этих потребностей, будучи осознанными личностью, становятся ее ведущими, жизненными ценностями.

Формирование ценностей человека начинается задолго до того, как субъект получает какой-либо опыт руководящей

деятельности. Поэтому, являясь важной составляющей жизнедеятельности, ценности самым непосредственным образом, особенно на первом этапе управленческой карьеры, могут детерминировать поведение руководителя.

Вместе с тем, выступая в роли скорее динамического, чем статического образования, ценности имеют тенденцию не только изменяться, но и заменяться другими под влиянием различных обстоятельств.

Как в ходе собственной жизни (с приобретением управленческого опыта, с возрастом, изменением семейного положения, уровня образования и др.), так и в ситуации социальных перемен происходят изменения психологии человека, затрагивающие и систему его ценностей. Осуществляется их переоценка, составляются новые приоритеты, вносятся коррективы в свод своих «житейских» правил. Анализируя характер этих изменений, можно опереться на личностно-деятельностный подход. Он, с одной стороны, позволяет поставить руководителя в соответствующую личностно-деятельностную позицию, которая ориентирует его на овладение практикой управления, базирующейся на современной модели управленческой деятельности, ее алгоритме и технологии, позволяющей открыть и задействовать творческий потенциал всех субъектов управленческого процесса для достижения высоких результатов, а с другой – исходит из особенностей его личности и ситуации ее развития.

Главная идея данного подхода состоит в рассмотрении личности руководителя как включенного в активные взаимосвязи и взаимодействия в качестве субъекта жизни, деятельности и общения. Посредством таких контактов с людьми личность руководителя формируется в деятельности и общении, определяя характер последних, и тем самым утверждает себя как активный субъект управленческого процесса.

Добавление к объектной плоскости анализа управленческой деятельности анализа ее субъектной составляющей позволяет взглянуть на руководителя с другой стороны, при выявлении его мотивов, целей, смысловых образований и способов их

реализации. В результате обеспечивается возможность рассмотрения функций, реализуемых руководителем в процессе трудовой деятельности сквозь призму как мотивационно-целевого компонента его управленческой деятельности, так и через особенности его индивидуального развития.

Это позволяет, в свою очередь, выявить характеристики, определяющие особенности процесса формирования жизненных ценностей руководителя.

В первую очередь существенное влияние на формирование жизненных ценностей руководителя оказывает социальная ситуация, в которой происходило его развитие. Это прежде всего семья, в которой родился и воспитывался будущий руководитель. В данной плоскости можно говорить о том, что семья формирует ключевые параметры личности руководителя. Одним из них, представляющих интерес для нашего анализа, является самооценка.

Самооценка личности – это один из факторов ее социализации и развития. Она тесно связана с уровнем притязаний личности, то есть с той степенью трудности цели, которую ставит перед собой человек в качестве достижения успеха. В этом плане самооценка имеет особый смысл для руководителя [1, с. 332]. Руководитель, желающий добиться успеха, должен быть профессионалом в широком смысле этого понятия, он обязан многое знать и уметь, но главное – он должен быть ориентирован на достижение успеха в своем деле. А ориентация на успех требует адекватной и достаточно высокой самооценки своих профессиональных качеств как руководителя и возможностей в избранном деле.

Б. Г. Ананьев считал, что начало профессиональной деятельности человека совпадает с самым важным для него периодом самостоятельного включения в общественную жизнь. Он подчеркивал, что «переход отношений в черты характера – одна из основных закономерностей развития характера». «Социальные функции, общественное поведение и мотивация всегда связаны с процессом отражения человеком окружающего мира, особенно

с познанием общества, других людей и самого себя» [4, с. 68]. Поэтому профессиональные роли оказывают значительное воздействие на мотивы, как следствие – на самооценку личности.

«В самооценке, – отмечает М. Г. Ярошевский, – личность, опираясь на опыт общения с другими людьми, не только себя отражает, но и проектирует. Благодаря своей прогностической функции самооценка включает представления личности о своем будущем, о собственных жизненных перспективах в состав действующих в данный момент актуальных детерминант поведения» [4, с. 68]. Самооценка на предвосхищение результатов действий и их последствий, на построение программы и планов действий, зачастую в условиях дефицита времени и информации, требует от руководителя чувства ответственности за возможные результаты собственных действий.

По мнению В. Ф. Сафина, «самооценка выражает фундаментальные свойства личности и отражает ее направленность». Она является важнейшим фактором мобилизации человеком своих сил, реализации скрытых возможностей, творческого потенциала [4, с. 68].

Очевидно, что целенаправленное формирование самооценки является одной из важнейших задач подготовки в различных видах профессиональной деятельности, в том числе и управленческой.

Значительную роль в формировании жизненных ценностей и установок руководителей играют индивидуально-психологические особенности личности и половозрастные различия руководителей, уровень его образования, время нахождения его на руководящей работе, состояние здоровья, особенности характера и другие характеристики.

Наряду с этим особенности социально-экономической ситуации, в которой осуществляется управленческая деятельность, и ее динамические характеристики не могут не оказывать значительного влияния на формирование и изменение жизненных ценностей руководителя. Именно социально-экономическая ситуация порождает специфические условия управленческой деятельности, в которой востребованы те или иные ценности. Сфера деятельности руководителя, форма собственности руко-

водимого им учреждения, конкретные особенности корпоративной культуры организации и другие моменты и факторы сказываются на формировании его жизненных ценностей.

Таким образом, в качестве основных факторов формирования жизненных ценностей руководителя можно выделить следующие:

1) социальная ситуация развития руководителя (особенности формирования его личности в семье, образование, профессиональный опыт, жизненные установки, особенности семьи и др.);

2) индивидуально-психологические особенности личности руководителя (возраст, пол, состояние здоровья, особенности характера и др.);

3) особенности социально-экономической ситуации, в которой осуществляется управленческая деятельность, и ее динамические характеристики (экономические и социально-политические макроусловия, явные и латентные нормы и ценности общества и др.);

4) специфические условия управленческой деятельности и характеристики управленческой среды (сфера деятельности, форма собственности, конкретные особенности корпоративной культуры организации и др.) [2, с. 54].

В целом, можно говорить о том, что проблема формирования ценностного мира руководителя, его трансформация под влиянием целого ряда микро- и макрофакторов, а также последствия влияния ценностей руководителя на развитие организации являются одним из перспективных направлений исследований.

Список литературы

1. *Петровский А. В.* Краткий психологический словарь / А. В. Петровский, М. Р. Ярошевский. – Ростов н/Д., 1998. – 332 с.

2. *Синягин Ю. В.* «Рабочие» характеристики в «рабочем» пространстве взрослого / Ю. В. Синягин, О. В. Кобелева // Мир психологии. – 1999. – № 2. – С. 52–62.

3. *Синягина Н. Ю.* К вопросу о мотивации инновационной деятельности руководителей образовательных учреждений / Н. Ю. Синягина, Е. Г. Чирковская // Мир психологии. – 1999. – № 2. – С. 63–66.

4. Секач М. Ф. Формирование самооценки руководителя / М. Ф. Секач, И. Э. Вегерчук // Мир психологии. – 1999. – № 2. – С. 67–74.

Summary

This article is devoted to the influence of life values on forming of a leader's personality. As its shown in the article individual and psychological peculiarities, gender and age leader's distinctions, education level, term of occupying a leading position, health, character peculiarities, and other descriptions play a considerable role in forming of life of a leader's.

Egually with that, the peculiarities of social and economical situation, of leading activity its dynamic descriptions, sphere of leader's action, concrete peculiarities of corporative organization culture and other moments are very important.

Резюме

У даній статті розглянуто вплив ціннісних орієнтацій на формування особистості керівника. Визначено, що значну роль у формуванні життєвих цінностей і установок керівників відіграють індивідуально-психологічні особливості, статево-вікові відмінності керівників, рівень освіти, час знаходження на керівній посаді, стан здоров'я, особливості характеру та інші характеристики.

Поряд з цим вплив мають особливості соціально-економічної ситуації, в якій здійснюється управлінська діяльність, і її динамічні характеристики, сфера діяльності керівника, форма власності керованої ним установи, конкретні особливості корпоративної культури організації та інші моменти.

УДК 330.322.5:336.53.001.76

Ю. М. Беловол

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ

Ключевые слова: венчурное инвестирование, венчурный инвестор инновации, научные парки, научно-технический прогресс.

Последняя треть XX века ознаменовалась бурными событиями в жизни общества. Глубокие сдвиги в экономических, политических, общественных структурах периодически «взрывают» устоявшийся, казалось бы, порядок вещей, вызывают непредсказуемый ход событий. В основе этих движений – научно-технический прогресс, темпы которого все более ускоряются.

Научно-технический прогресс в последние десятилетия приобретает ряд новых черт. Новое качество рождается в сфере взаимодействия науки, техники и производства, как проявление – резкое сокращение срока их реализации. Для наиболее перспективных открытий (электроника, атомная энергетика, лазеры) – это период трех-четырёх лет. Можно говорить о конкуренции научного знания и технического совершенствования производства. Экономически более выгодно развивать производство на базе новых научных идей, нежели на базе самой современной, но «сегодняшней» техники. Раньше техника и производство развивались в основном путем накопления эмпирического опыта, теперь они развиваются на основе науки – в виде наукоемких технологий. Наукоемкие технологии представляют собой способ производства конечного продукта, включая многочисленные вспомогательные производства, использующие новейшие технологии.

Появление изобретений и новых направлений исследований способствует увеличению скорости морального износа существующей техники и технологии, что приводит к обесцениванию постоянного капитала, а, следовательно, вызывает значительный рост издержек, в итоге – снижение конкурентоспособности товара. Поэтому у производителей появляется интерес к научным знаниям, они заинтересованы в контактах с наукой. Доведение научных и технологических знаний до стадии их использования в производстве с целью получения прибыли называется инновационным процессом.

Существуют различные формы внедрения инноваций в производство. Разнообразие форм можно разделить на два вида. Организационные формы проведения инновационной

деятельности в рамках субъектов рыночных отношений и организационно-экономические формы взаимосвязи между субъектами рыночных отношений. Существует деление организационных образований на две группы. К первой относят сотрудничество между промышленными предприятиями и научно-исследовательскими организациями. Ко второй – сотрудничество на базе технополисов, исследовательских центров, совместных исследовательских программ.

За рубежом для усиления связи между наукой и производством создают «инкубаторы технологий», технопарки, с помощью которых инвесторы и разработчики находят друг друга. В структуре технопарка участвуют такие компоненты, как наука, производство, финансы, сфера управления. Технопарки имеют тенденцию развиваться до больших организаций на основании создания разного рода консорциумов и промышленно-технических кластеров. Эти организационные объединения могут развиваться достаточно автономно, согласно своим правилам.

Главная цель создания технопарка – сближение науки и производства, сокращение инновационного цикла, обеспечение выравнивания научно-технического и инновационного развития различных регионов.

Так как современные компании не могут довольствоваться вторичной научной информацией, они упрочняют связи с ее первичными источниками – центрами фундаментальной науки.

В свою очередь, университеты к сотрудничеству с частными компаниями побуждает не только возможность получения прибыли от реализации результатов проводимых научно-исследовательских работ, но и необходимость поиска дополнительных источников финансирования фундаментальных исследований и наиболее благоприятных возможностей трудоустройства своих выпускников. Расширяется использование таких форм сотрудничества, как консультирование, обмен кадрами, субсидии и контракты на исследования, а также крупные многолетние контрактные соглашения с корпорациями о проведении университетом исследований в определенной области. Иногда

от университета отделяются «мини-корпорации», имеющие целью превращение знаний и научных исследований в деньги.

Во многих случаях сотрудничество университетов и промышленности осуществляется в рамках «научных парков».

«Научный парк» или технопарк служит для развития наукоемких технологий, наукоемких фирм. Это комплексы по проектированию высоких технологий, разработке и производству конкретного продукта. Технопарк является научно-производственным комплексом, состоящим из определенного количества центров по оказанию инновационных услуг. Одна из важнейших функций технопарка – непрерывное формирование нового бизнеса и его поддержка. Таким образом, «научный парк» является основой венчурного бизнеса.

Учредителями «научных парков» в первую очередь являются университеты, технические и иные вузы, научные и конструкторские учреждения. Их вклад в создание «научного парка» – новые идеи, фундаментальные знания, изобретения, научное консультирование, предоставление в распоряжение парка прилегающей территории, помещения, оборудования, библиотек и т. д.

Заинтересованы в создании технопарка и промышленные предприятия, которые используют его для решения технологических проблем, укрепления конкурентных позиций. Вкладом предприятий является финансовая и материальная поддержка [3, с. 75].

Финансирование инновационного проекта во многом рискованная затея. Лишь десятая часть инвестируемых крупных технических проектов оказываются достаточно рентабельными. Поэтому чаще всего финансированием занимается венчурная фирма, которая принимает риск на себя.

Механизм венчурного инвестирования состоит в следующем: крупные банки, промышленные компании и специализированные венчурные фонды предоставляют финансовые средства новым мелким фирмам для разработки перспективных идей, не требуя гарантий, рассчитывая только на значительную прибыль в случае успеха. Средняя норма прибыли для венчурного

капитала обычно находится в пределах от 30% до 60% и весьма привлекательна, но риск действительно большой. Такого рода инвестиции предоставляются, как правило, на срок пяти-семи лет. Венчурный капитал – это источник финансирования для прямого инвестирования и форма вложения средств в частные компании. Он направляется в виде прямых инвестиций в компании, находящиеся на начальных стадиях развития, на стадии развития или расширения бизнеса. На практике наиболее часто встречается комбинированная форма предоставления денежных средств, то есть происходит приобретение акций с одновременной выдачей инвестиционного кредита. Обычно венчурное финансирование происходит поэтапно. Предоставление средств для следующего этапа зависит от качества исполнения предыдущего.

Как правило, венчурный инвестор не стремится приобретать контрольный пакет акций компании, получающей финансовые вложения. В этом его коренное отличие от «стратегического» инвестора, целью которого является установление полного контроля над предприятием [1, с. 57].

Венчурный инвестор надеется на то, что менеджеры компании (а они в мелком и среднем бизнесе, как правило, являются собственниками) будут использовать получаемые денежные средства в качестве финансового рычага для более быстрого роста и развития своего бизнеса.

Цель венчурных инвесторов – не получение прибыли в виде дивидендов на акции, а рост стоимости компании. Привлекает инвестора возможность получения продукции с качественно новыми свойствами, которые могут заинтересовать потенциального покупателя. Если же компания не оправдывает ожидания венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги, либо фирма вернет себе вложенные средства, не получив прибыли.

Прибыль венчурный инвестор получает по прошествии пяти-семи лет после инвестирования при продаже своего пакета акций или части бизнеса по цене, в несколько раз превышающей первоначальные вложения. Венчурный инвестор предпочитает

всю полученную прибыль реинвестировать в дальнейшее развитие бизнеса, а не распределять в виде дивидендов.

Венчурная индустрия – относительно новый сектор экономики для нашей страны, и ее механизмы недостаточно отработаны. Но уже созданы структуры научно-исследовательского сектора рыночного типа, такие как технопарки, инновационно-технические центры, юридические и консалтинговые компании. Были созданы новые инструменты и механизмы, связанные с функционированием бюджетных и внебюджетных фондов поддержки фундаментальных и прикладных исследований и разработок, их финансированием и защитой прав на объекты интеллектуальной собственности.

Формирование венчурных фондов с участием национального капитала еще не достаточно развито, хотя страховые компании, банки готовы участвовать в этой работе. Зарубежные и отечественные инвестиционные институты так же проявляют высокий интерес к становлению венчурного предпринимательства [2, с. 83].

Венчурный капитал сам по себе или в комбинации с другими инструментами рынка является оптимальным финансовым инструментом для наиболее перспективных и быстрорастущих промышленных предприятий.

Хотя доля венчурного капитала в основном капитале страны мала, он играет исключительно важную роль для ускорения научно-технического прогресса, так как направляется на новые, перспективные отрасли.

Список литературы

1. *Опанасюк В.* Венчурный капитал в Украине / В. Опанасюк // *Економіст.* – 2004. – № 1. – С. 74–80.
2. *Чумаченко Б.* Некоторые аспекты формирования рыночной инфраструктуры трансфера технологий / Б. Чумаченко, К. Лавров // *Проблемы теории и практики управления.* – 2003. – № 3. – С. 81–85.
3. *Дагаев А.* Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса / А. Дагаев // *Проблемы теории и практики управления.* – 2003. – № 3. – С. 74–80.

Summary

In the article cooperation of scientific-research institutions and industrial enterprises is considered. The problem of investment project financing with attraction of venture capital is analyzed.

Резюме

Розглянуто взаємодію науково-дослідних інститутів та промислових підприємств в умовах технопарків, а також проблему фінансування інвестиційного проекту із залученням венчурного капіталу.

УДК 338(477):339.727.22

М. Ю. Костоглодова

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АКТИВИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ**

Ключевые слова: инвестиционный климат, основные показатели развития экономики Украины, экономическая ситуация, глобализация, инвестиционная привлекательность.

Согласно укоренившемуся мнению, инвестиционный климат Украины является одним из самых проблемных среди стран постсоциалистического пространства. Вместе с тем, интерес внешних инвесторов продолжает оставаться достаточно высоким, это связано с рядом факторов:

- геополитическими факторами: особым местом, которое занимает Украина в мировом сообществе;
- географическими и демографическими факторами: Украина является одним из крупнейших (по численности населения и площади) государством Европы;
- особенностями размещения производительных сил: страна имеет высокий аграрный потенциал, достаточно мощную сырьевую базу, высокий научно-промышленный потенциал;

– недооцененностью стоимости приватизированного имущества. По мнению зарубежных аналитиков, оценка стоимости государственного имущества была занижена в восемь раз, что вместе с высокой степенью износа (более 70%) создает высокий уровень инвестиционного спроса;

– высоким квалификационно-профессиональным уровнем рабочей силы с достаточно низкой ее стоимостью.

Все эти факторы делают Украину одним из наиболее инвестиционно привлекательных, в потенциальном аспекте, государств СНГ.

Однако на сегодняшний день существует ряд негативных тенденций в украинской экономике. Экономика стала чрезвычайно уязвимой для внешних воздействий, как следствие, наблюдаются хрестоматийные симптомы «перегрева» отечественной экономики:

- избыточное финансирование экономического роста;
- чрезмерное кредитование;
- избыточное вложение государственных средств в экономику, которое грозит дефицитом государственного бюджета и инфляцией;
- рост стоимости акций и недвижимости;
- рост государственного долга – 2%.

Вместе с тем, объемы инвестиций в украинскую экономику намного отстают от других государств. Так, на начало 2004 года суммарный объем инвестиций в Украину составил 6,3 млрд долларов, тогда как, например, в Польше – 45 млрд, Чехии – 38 миллиардов.

Однако как констатируется в отчете «Бизнес-среда в Украине», подготовленного Международной финансовой корпорацией (IFC) по заказу Мирового банка, в 2003 году происходило дальнейшее «закрепление и развитие» позитивных тенденций, позволяющих говорить о том, что процессы рыночных преобразований в Украине приобрели необратимый характер.

Примечательным является то, что в 2003 году Украина достигла рекордных показателей по росту валового внутреннего

продукта (ВВП) – 9,4%. И хотя, по мнению экспертов, этот «скачок» связан прежде всего с благоприятной конъюнктурой на внешних рынках и низким уровнем оплаты труда на предприятиях химико-металлургического комплекса, тем не менее прирост ВВП в 2004 году составил 12%, что само по себе является достаточно высоким результатом. Обобщенные показатели, отражающие основные тенденции развития экономической системы страны, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели развития экономики Украины

Показатели	2001	2002	2003
Валовой внутренний продукт, млн грн	204190	225810	263228
Темпы роста % в сравнительных ценах	109,2	105,2	109,3
Инвестиции в основной капитал (капитальные вложения), млн грн	32573	37178	49638 ⁵
Темпы роста % в сравнительных ценах	120,8	108,9	127,7
Среднемесячная номинальная заработная плата, грн	311,08	376,38	462,27
Темпы роста % к среднемесячной зарплате за предыдущий год	135,2	121,0	122,8
К декабрю предыдущего года, %	127,7	117,0	124,4
Доходы населения, млн грн	109391 ²	185073	211922
Темпы роста к предыдущему году, %	125,9	117,1	113,7
Расходы и накопление населения, млн грн	102835 ³	185073	211922
Темпы роста к предыдущему году, %	122,7	117,1	113,7

Указанные тенденции сохранились и в 2004 году: доходы населения за январь-февраль 2004 года по сравнению с аналогичным периодом 2003 года увеличились на 15,8%.

Расходы населения в феврале по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличились на 15,7%, прирост накоплений составил 157 млн гривень.

Отличительной чертой начала выхода из кризиса экономической системы Украины являются более высокие темпы развития строительной отрасли.

За январь-февраль 2004 года строительными организациями всех форм собственности выполнено работ на сумму 1,8 млрд грн, что на 31,6% больше, чем в январе-феврале 2003 года (в январе 2004 г. – на 26,4%).

Таким образом, можно утверждать, что макроэкономические процессы, отражающие современные тенденции развития экономики Украины, свидетельствуют о том, что в стране начался «строительный бум».

С этой точки зрения следует указать на развитие еще одного процесса, происходящего в финансовой системе страны, и рассмотреть динамику депозитной банковской системы (табл. 2).

Таблица 2

Динамика депозитных вкладов физических лиц

Год	Депозиты физических лиц, млн грн	Удельный вес депозитов физических лиц, %	Всего депозитов, млн грн
1991	1,00	50,00	2,00
1992	2,00	10,00	20,00
1993	30,00	8,50	353,00
1994	214,00	8,84	2422,00
1995	615,00	14,35	4287,00
1996	1227,00	23,85	5145,00
1997	2297,00	36,13	6357,00
1998	3089,00	37,32	8278,00
1999	4283,00	35,23	12156,00
2000	6581,00	35,12	18738,00
2001	11083,00	43,17	25674,00
2002	18928,00	50,19	37715,00
2003	33494,00	54,58	61365,00

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция к увеличению темпов и объемов вкладов как населения, так и юридических лиц. Это свидетельствует о следующем:

– в стране на макроэкономическом уровне накапливаются избыточные денежные средства;

– оздоровление экономики формирует начало тенденции превышения склонности населения к накоплению над склонностью к потреблению;

– накопленная денежная масса оказывает давление на реальный сектор и стимулирует инвестиционные процессы, в том числе перераспределяется в другие отрасли через технологии кредитования.

В настоящее время в Украине не сформировались все механизмы, которые позволяют реализовать склонность к накоплению. В основном получили развитие:

- 1) накопление через банковскую систему;
- 2) накопление через операции с недвижимостью (приобретение жилья).

При этом свободные денежные средства на депозитных счетах становятся источниками кредитования покупателей жилья и застройщиков.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что выход экономики Украины из кризисного состояния происходит в соответствии с классической моделью антикризисного регулирования, а государственные и финансовые институты под воздействием объективных экономических процессов начинают «обслуживать» свойственными им функциями начинающийся строительный бум.

Общая же перспектива развития экономической ситуации в Украине определяется всеобщим процессом глобализации мирового развития.

Сегодня глобализация характеризуется системной интеграцией мировых рынков и региональных экономик, всех сфер человеческой деятельности, в результате чего наблюдается ускоренный экономический рост, ускорение внедрения современных технологий и методов управления. Обобщив, можно сказать, что современная глобализация характеризуется системным сдвигом в динамике мировой экономической системы. Если раньше успех предпринимательства зависел больше от классической комбинации факторов производства, то сегодня этот успех в значительной степени определяется сложной (нелинейной) комбинацией

элементов знаний, интеграцией этих факторов и технологий, объединением капитала, информационных и интеллектуальных ресурсов.

Предпринимательство все менее привязано к какой-либо стране или территории при возросшей информативной зависимости, а обращение к инновациям и инвестициям становится важнейшим условием успеха.

Глобализация подразумевает универсализацию инвестиционных процессов, выработку и принятие единых принципов инвестиционного взаимодействия, унификацию инвестиционных механизмов и инструментов, приверженность единым, интегральным технологиям, следование единым обычаям и нормам обслуживания субъектов инвестиционного рынка, стремление все универсализировать и интегрировать.

Институт международных финансов (ИФ) в докладе о перспективах частного капитала на развивающихся рынках – *Capital Flows to Emerging Market Economies* – отметил, что общий объем притока частного капитала на развивающиеся рынки в этом году оценивается в сумму порядка 200 млрд дол., что на треть больше предыдущего года. Европейские развивающиеся рынки по прогнозам окажутся на втором месте по объему притока частного капитала – 35 млрд долларов.

Кроме объективных макроэкономических процессов, которые определяют вовлечение экономической системы Украины во всеобщие мировые процессы, следует отметить и тот факт, что за последние два-три года было создано адекватное правовое поле, обеспечивающее не только проведение рыночных реформ, но и осуществление инвестиционной деятельности.

Таким образом, Украина по объективным предпосылкам «обречена» на вовлечение во всеобщий инвестиционный процесс.

Список литературы

1. *Москвін С. О.* Проектний аналіз / С. О. Москвін. – К.: Лібра, 1998. – 368 с.
2. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: «ИТЕМ» ЛТД; Юнайтед Трейд Лимитед, 1995. – 448 с.

3. Максимов С. Н. Девелопмент (развитие недвижимости) / С. Н. Максимов. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.: ил. – (Теория и практика менеджмента).

4. 7 нот менеджмента. – 5-е изд., доп. – М.: ЭКСМО, 2003. – 656 с.

Summary

Some aspects of investment activity activization in the Ukraine are reflected. The complex of questions connected with the analysis of Ukrainian investment climate are considered. Influence of economy development parameters on the investment climate of the Ukraine is considered. Dependence of the improvement of investment climate and economy of the Ukraine on the growth rater of construction area and influence of bank depositary system dynamics on financial system is analyzed.

Резюме

Розкрито деякі аспекти активізації інвестиційної діяльності в Україні та розглянуто комплекс питань, пов'язаних з аналізом інвестиційного клімату України. У роботі аналізується вплив показників розвитку економіки на інвестиційний клімат держави. Проаналізована залежність поліпшення напрямків інвестиційного клімату та економіки України в цілому від темпів зростання будівельної галузі та впливу на фінансову систему динаміки банківської депозитної системи.

УДК 378.013.41

Е. В. Василевская

РАЗВИТИЕ МОДУЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Ключевые слова: индивидуализация учебного процесса, модуль дисциплины, рейтинг успеваемости студента.

В современном мире интеллектуальный потенциал любого государства является основой его технологического могущества,

стабильного экономического роста и материального благополучия граждан. Вопрос о роли интеллектуальных ресурсов в жизнедеятельности государства – это вопрос о его месте в мировом сообществе.

Мировой опыт показывает, что образование, наука и основанные на них инновационные технологии всегда были базой всех экономических и социальных успехов, фундаментом устойчивого развития любого государства.

Современные мировые тенденции сформировали новые задачи перед вузами, тем самым вызвав необходимость проведения образовательных реформ с целью усовершенствования системы высшего образования и реализации новых задач.

Разрешением данной проблемы занимались и занимаются многие общественные деятели.

Так, О. И. Навроцкий [3, с. 195] предлагает повысить престиж высшей школы и престиж преподавательского труда, создать демократический механизм управления в вузах; В. К. Федорченко [4, с. 205] – расширить долю платного обучения; В. Колчанов [1, с. 16] – сменить систему аккредитации вузов: государственную на международную; А. Савельев [6, с. 15] – создавать и развивать в системе высшего образования инновационные научно-образовательные школы.

Все эти варианты реформирования высшего образования направлены на усовершенствование в целом системы образования, однако необходимо уделить внимание функциям этой системы, так как они являются главным условием ее существования. Фундаментальный принцип обучения гласит: «Научиться чему-либо, усвоить накопленные человечеством знания, освоить ту или иную практическую деятельность человек способен только через собственную, самостоятельную, самоуправляющую учебно-познавательную и учебно-практическую деятельность – через учение».

Поэтому самоуправляющая, самостоятельная работа студентов должна стать ведущей формой организации учебного процесса в вузе, позволяющей реально учесть индивидуальные

особенности каждого обучающегося и обеспечить его эффективную, личностно ориентированную учебную деятельность.

В связи с этим индивидуализация учебного процесса является одной из насущных задач высшего образования.

Что же собой представляет процесс индивидуализации?

Индивидуализация предполагает организацию учебного процесса с учетом *индивидуальных особенностей обучаемых*; позволяет создать оптимальные условия для реализации потенциальных возможностей каждого учащегося. Индивидуальная работа дает возможность дифференцировать содержание, степень трудности учебных заведений, способы действий для формирования индивидуального стиля деятельности. Включает применение карточки с заданиями, доклады, рефераты и т. п. Позволяет не только выдавать задания с учетом индивидуальных особенностей, но и осуществлять индивидуальный, эффективный самоконтроль.

Главная стратегическая задача образования в условиях индивидуализации заключается в смене направления образования на личностно ориентированное. Предполагается смена парадигмы: не «учитель – учебник – ученик», а «ученик – учебник – учитель».

В традиционной дидактике предполагается, что преподаватель полностью отвечает за содержание и формы обучения, а студент должен покорно усваивать то, что и как ему предлагается в учебной аудитории.

Новый подход – это сотрудничество студента и преподавателя во всех ключевых аспектах учебной деятельности. Обучение уступает место активному самообразованию. Преподавателю отводится не традиционная трансляторско-диктаторская, а консультативно-наставническая роль при равноправном и уважительном отношении к студенту как к личности.

Формой реализации данной реформы, а именно индивидуализации образования, является *модульно-блочная технология изучения дисциплины с рейтинговой системой оценки знаний*. Данная форма организации обучения предполагает разделение

материала курса на модули: самостоятельные разделы или темы курса в соответствии с системой организации обучения, методического обеспечения, диагностики и контроля образовательного процесса. Четкое определение объема учебного материала, объема индивидуальных заданий, требования к знаниям и умениям, которые студент должен получить и продемонстрировать после завершения работы над модулем, – все это способствует систематичной, ритмичной работе студентов, планомерному усвоению материала курса.

Каждый модуль обеспечивается методическими разработками, обязательным компонентом которых являются: перечень рекомендуемой литературы; комплекс методических рекомендаций к самостоятельной работе студентов; перечень заданий для индивидуальных работ; итоговые задания проблемного характера, выполнение которых требует комплексного использования теоретических знаний и практических умений и навыков, приобретенных во время усвоения материала данного модуля.

В связи с внедрением новой формы организации работы со студентами необходима и новая система оценки знаний, которая учитывала бы успехи студентов на каждой ступени его работы, способствовала бы его заинтересованности в получении высоких показателей в обучении, активизировала бы его самостоятельную деятельность. Такой системой оценивания является рейтинговая методика, практическая реализация которой связана с большой предварительной работой определения количества баллов за каждый контрольный заход. Во время определения количества баллов необходимо учитывать выполнение студентами научных работ, участие в олимпиадах, конференциях, научных семинарах и пр.

Для примера предлагается рассмотреть модульно-блочную технологию изучения дисциплины с рейтинговой системой оценивания знаний студентов.

1. Программа дисциплины разбивается на модули, которые, в свою очередь, разбиваются на отдельные блоки.

Модуль дисциплины – структурно-логический, самостоятельный раздел дисциплины, который включает часть теоретического

курса с соответствующими практическими занятиями и лабораторными работами.

2. Каждый модуль начинается наглядной лекцией, которая определяет важность обсуждаемых в данном модуле идей, то, над чем студенты могут работать самостоятельно, какие задания и практические работы могут выполнить, какие вопросы наиболее важны. Устанавливается график консультаций с определением места и времени; если студент желает сдать соответствующий материал модуля досрочно, то у него есть возможность реализовать свое право.

3. По завершению каждого блока студенты выполняют тестовые задания.

4. Максимальный рейтинг по дисциплине составляет 100 баллов.

Рейтинг успеваемости студента – общий балл, который получил студент при выполнении заданий, предусмотренных программой дисциплины.

5. Уровень подготовки студента по каждому блоку модуля оценивается определенным количеством баллов, разными формами контроля. Значительное внимание при этом уделяется качеству лабораторных работ, знанию терминологии, умению пользоваться схемами, активности, уровню теоретической подготовки.

6. Уровень подготовки студента по каждому модулю определяется суммой баллов, которые студент набрал за каждый блок модуля.

7. Рейтинг студента определяется до начала изучения тем следующего модуля и записывается в специальный журнал преподавателя. Если студент неудовлетворен количеством баллов за модуль, он может повысить свой рейтинг, выполнив дополнительный вид работ соответствующего модуля.

8. Суммарный рейтинг всех модулей определенной дисциплины составляет: 60–78 баллов – «удовлетворительно», 79–89 баллов – «хорошо», 90–100 баллов – «отлично».

9. Модульно-блочный принцип изучения дисциплины с рейтинговой системой оценивания знаний предусматривает осво-

бождение студента от экзамена в период сессии и получение им автоматически соответствующей оценки.

10. При общем набранном количестве баллов менее 60 студент сдает экзамен.

11. Студент имеет право отказаться от предложенной оценки и претендовать на ее повышение путем сдачи экзамена. Оценка, полученная на экзамене, является заключительной от предварительной, полученной за средний балл.

В связи с тем что модульная система предполагает и акцентирует свое внимание на индивидуализации учебного процесса, то весь его успех и конечные результаты зависят от студентов, от их активности как при подготовке к занятиям, так и при непосредственной работе на них.

Что касается преподавателей, то данная система предоставляет большие возможности для того, чтобы разнообразить организацию своих лекций и семинаров. Так, составляя учебные планы и программы, преподаватели создают условия для проявления креативности студентов. Как это происходит?

Многие преподаватели предоставляют возможность студентам составлять кроссворды, тесты, что, в свою очередь, позволяет студенту лучше вникнуть в материал и усвоить его. Это намного интереснее, чем усердное заучивание такой, казалось, для студента скучной теории. А когда он составляет кроссворд – активизируется его умственная деятельность, выясняются причинно-следственные связи, чтобы построить вопросы.

При анализе изучаемого материала студенты выполняют еще одну работу – написание эссе. Что же представляет собой написание данного вида работы? Эссе – это очерк, трактующий какую-нибудь проблему не в систематичном научном виде, а в свободной форме, ориентирующейся на разговорную речь. Тем самым студент имеет свободу своих размышлений, может представлять ее так, как ему удобнее, таким образом он развивает свою познавательную деятельность, что, в свою очередь, повышает качество подготовки, поскольку информация лучше усваивается, когда она имеет эмоционально окрашенный характер

и пропускается через себя. Эссе более эффективно, чем жестко регламентированный доклад с элементами научной обоснованности, от которой студент может теряться, сомневаться в своей правоте, тем самым развивая неуверенность, и замыкаться. Конечно же, это относится не ко всем студентам, ведь есть такие, которые постоянно ставят перед собой новые, более сложные задачи. Для таких студентов тоже есть работа. Они могут выступать на различных олимпиадах, научных конференциях, тем самым зарабатывая себе дополнительные баллы. Для самых активных и инициативных, желающих проявить себя, – предлагается подготовка и участие в проведении и организации лекций, что, в свою очередь, воспитывает в них ответственность.

Теперь рассмотрим те моменты, которые касаются организации лекций. Лекции формируются в виде интерактивного общения, где студент свободен в высказывании своих мыслей. Активно включившись в процесс обсуждения материала, студент привносит в общение знания, в том числе и авторские, то есть полученные им самим. Ситуация беседы формирует достаточно значительный комплекс, поскольку анализ проблем требует проявления индивидуальной активности к осмыслению конкретной ситуации. За активность на лекции студенты также получают баллы.

Из вышеизложенного следует, что новая система организации образовательного процесса способствует:

- повышению мотивации студентов по отношению к обучению посредством постоянного контроля их знаний и умений, гласности результатов, соревнования и системы поощрений;
- активизации работы студентов на протяжении семестра, заставляет его работать систематически и самостоятельно;
- расширению возможности для всестороннего раскрытия способностей студентов;
- развитию их креативного мышления;
- образовательному процессу по каждой дисциплине становиться полностью открытым для студентов и носить демократический характер, что даст возможность каждому выбрать уровень обучения и способ получения итоговой оценки по дисциплине;

– постійному контролю свого рівня підготовки, а відповідно, внесенню своєчасних коректив в навчальну роботу.

То єсть повністю реалізує принципи індивідуалізації навчання.

Сама рейтингова система оцінки знань відповідає індивідуальним здібностям і можливостям тих, хто навчається. Дозволяють визначити першого і останнього, хто, в свою чергу, формує конкурентний характер навчального процесу. А це сприяє постійному прагненню до самосовершенствування, бути в перших рядах, бути серед найкращих, а може, навіть і краще всіх, що так необхідно в їх майбутній професійній діяльності, в конкурентній боротьбі на ринку праці.

Що стосується напрямків подальших досліджень, рекомендується провести їх в межах контролю якості організації даної моделі або прослідкувати, наскільки в реальних умовах на практиці дана модель змогла себе реалізувати. Реалізує чи вона повністю той потенціал, який закладено в її ідеальній теоретичній основі?

Список літератури

1. Колчанов В. Міжнародна акредитація СЕЕМАН: користь, помножена на престиж / В. Колчанов // Синергія. – 2003. – № 1. – С. 14–17.
2. Кредитно-модульна система підготовки фахівців у контексті Болонської декларації: Наук.-метод. семінар, Львів, 21–22 листоп. 2003 р. / М-во освіти і науки України; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Львів, 2003. – 111 с.
3. Навроцький О. Вища школа України в умовах трансформації суспільства / О. Навроцький. – Х.: Основа, 2000. – 240 с.
4. Федорченко В. К. Стратегія розвитку освіти на порозі ХХІ століття / В. К. Федорченко // Нові технології навчання: Наук.-метод. зб. – К.: НМЦВО, 2002. – Вип. 32. – С. 205–210.
5. Нормативно-правові документи з питань вищої освіти / За ред. Я. Я. Болюбаши. – К., 2004. – 304 с.
6. Савельєв А. Інноваційне навчання і наукові школи / А. Савельєв // Alma mater: Вестн. высш. шк. – 2000. – № 5. – С. 15–18.

7. Сікорський П. Дидактичні поняття кредиту і модуля в контексті Болонського процесу / П. Сікорський // Шлях освіти. – 2004. – № 2. – С. 15–19.

Summary

The article has devoted model system of education: her essence, technology and methodology. It has considered individual process of education: his basis, principle of realize and strategically problems.

Резюме

Стаття присвячена модульно-рейтинговій системі освіти: її положенням, технології, методології. Також розглянуто процес індивідуалізації навчального процесу, його парадигму, принципи реалізації та стратегічні завдання.

VI
Презентація
НОВИХ ВИДАНЬ



СЛУЖІННЯ ВІТЧИЗНІ ТА ОBOB'ЯЗКУ.**Нариси про життя і діяльність ректорів харківських ВНЗ
(1805–2004 рр.)**

Служение Отечеству и долгу: Очерки о жизни и деятельности ректоров харьковских вузов (1805–2004 гг.) / Нар. укр. акад.; Под общ. ред.: В. И. Астаховой, Е. В. Астаховой. – Харьков: Изд-во НУА: Золотые страницы, 2004. – 748 с.

Така книга обсягом понад 65 друкованих аркушів вийшла у видавництві Народної української академії. Робота над цією книгою йшла протягом декількох років і була дуже цікавою і захоплюючою, складною і відповідальною. Її автори усвідомлювали, що пишуть про людей-подвижників, які уособлюють у собі гордість і славу нашого міста – про ректорів вищих навчальних закладів, чие життя і діяльність були і залишаться назавжди яскравим прикладом самовідданого служіння Вітчизні. Робота є однією із найважливіших складових проекту «Історія харківської освіти в особах», що виконується Народною українською академією з 1995 року.

Людство з кожним днем усе чіткіше усвідомлює, що завтрашній день планети визначить не рівень розвитку промисловості або сільського господарства, не окремі великі досягнення в галузі науки і техніки, а рівень інтелекту людей, ступінь інтелектуального багатства суспільства. Інтелект формується освітою. В освіті лідером виступає вища школа. А лідером у ВНЗ завжди є ректор. Звідси найвища відповідальність ректора за якість і результати праці очолюваного ним колективу, за оптимальне розв'язання проблем, що все більше ускладнюються.

У світлі подій, що відбуваються в Україні на рубежі століть і тисячоліть, виникла необхідність по-новому подивитися і на весь більш ніж двохсотлітній шлях розвитку освіти в найбільшому вузівському центрі країни. Життя висунуло безліч неоднозначних питань, розкрило білі плями, породило гострі дискусії в оцінках окремих особистостей, подій, фактів і навіть дат.

Ми бачили своє завдання насамперед у тому, щоб звернути увагу вузівської громадськості міста на необхідність відновлення послідовного ланцюга подій та імен, на поновлення діяльності музеїв історії ВНЗ і формування у вузівських колективах не тільки знання своєї історії, але й почуття глибокої пошани до людей, що її творили, а це значить у першу чергу перед ректорами. Робота була неймовірно складною, оскільки історія становлення вищої освіти на Слобожанщині містить чимало драматичних і навіть трагічних сторінок: процес становлення освіти у XIX столітті і вкрай суперечливі його оцінки з боку сучасників; діаметрально протилежні характеристики навіть найвидатніших діячів цього процесу, таких, наприклад, як В. Н. Каразін або Д. І. Багалій; повною мірою випробувала на собі харківська вища школа всі перипетії Першої російської революції, жовтневих подій 1917 року і громадянської війни, а після цього – десятиліття реорганізацій і перетворень, що надовго загальмувало просування вперед.

Непоправної втрати зазнала вища школа в період репресій, коли найчастіше знищувалася не тільки людина, але й будь-яке нагадування про неї. Звідси наявність білих плям у портретах ректорів 30-х років, заповнити які з кожним днем стає все складніше, оскільки покоління їх соратників, людей, що знали їх, що працювали поруч із ними, невблаганно відходить.

Велика Вітчизняна війна, окупація Харкова й евакуація більшості ВНЗ на схід – це ще одна важка сторінка в історії харківської вищої школи. Архіви або загублені, або знищені. Учасникам тих грізних подій було не до ведення літописів. Багато очевидців не повернулися з фронту, для багатьох найголовнішим стало післявоєнне відродження рідного міста, свого навчального закладу. Цим самим багато що з історії тих грізних років утрачено назавжди. Новий етап розвитку – і нові втрати. Нескінченні емігрантські хвилі 60-х, 70-х, 80-х, 90-х років минулого століття. Вони так боляче вдарили по професорсько-викладацькому корпусу вищої школи, по вузівській науці! І знову все лягало на плечі ректорів, які продовжували вірою і правдою служити своїй

справі, тому що знали: вищий навчальний заклад – це майбутнє, це завтрашній день країни. Так було на всіх етапах розвитку харківської вищої школи, яка, незважаючи на всі перешкоди, рік від року зростала, розвивалася і міцніла.

Ось чому ми вважаємо своїм обов'язком розповісти про кожного з ректорів, дати по можливості не просто біографічну довідку, які є сьогодні практично в усіх вузівських музеях, а нарис про ректора як про людину, відзначену найбільшою честі – очолити вищий навчальний заклад саме в Харкові – студентській столиці України.

Звичайно, удалося далеко не все, що було задумано. Ми раді вже тому, що відновлено хронологічну послідовність перебування людей на посту ректора у всіх харківських ВНЗ.

Роботу жодною мірою не можна вважати завершеною. Але початок зроблено. У кожному ВНЗ проведено величезну пошукову роботу. Нею займалися викладачі і студенти, співробітники вузівських музеїв і, звичайно ж, самі ректори. Ініціаторами і координаторами цієї роботи виступили викладачі і співробітники Народної української академії. Ми працювали в архівах і бібліотеках Києва, Москви, Львова, Варшави, нам дуже допомогли Харківський обласний архів і архів СБУ, Комісія з відновлення пам'яті про репресованих при Харківській облдержадміністрації і багато інших закладів і організацій. Ми змогли скласти 329 портретів наших видатних земляків. Але відносно десяти ректорів дати якісь відомості так і не стало можливим. Поки!

Ми віримо в те, що рукописи не горять, що нехай крихтами, але відомості про цих визначних людей будуть поповнюватися. І ті, хто прийдуть після нас, доповнять і допишуть золоті сторінки біографічних нарисів, створять книги і поеми про кожного з цих людей, які самовіддано служили найблагороднішій справі на цій Землі – справі освіти, які гідні найсвітліших і найпрекрасніших слів, що відображають їх діяння в ім'я своєї справи, свого міста, своєї Вітчизни.

проф. К. В. Астахова

КРАТКИЙ КУРС БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Кирик Тамара Николаевна. Краткий курс бизнес-планирования: Учеб. пособие для вузов / Т. Н. Кирик; Нар. укр. акад. – Харьков: Изд-во НУА, 2004. – 240 с.

Книга предназначена для тех, кто впервые приступает к составлению бизнес-плана. Это относится, прежде всего, к студентам, которые начали изучение курсов, посвященных вопросам планирования вообще и разработки бизнес-планов в частности.

Книга может заинтересовать тех, кто, занимаясь реальным бизнесом, почувствовал необходимость в планировании своей деятельности или тех, у кого возникла потребность в представлении своего бизнес-плана заинтересованным пользователям (инвесторам и другим лицам и организациям).

Предлагаемое издание поможет читателям узнать не только о содержании бизнес-плана и его роли в жизни современного руководителя, но и понять технологию его разработки, которая обеспечивает качество планирования бизнеса. Пособие позволит получить практические навыки самостоятельной разработки и обоснования бизнес-плана и избежать наиболее распространенных ошибок начинающих руководителей в сфере планирования бизнеса.

Ценность книги определяется полезностью информации, содержащейся в ней. Неоценимую помощь здесь оказала международная инвестиционная компания «SigmaBleuzer», благодаря которой автор принимал участие в крупном международном проекте «Реструктуризация украинских предприятий». В ходе этого проекта удалось увидеть реальный процесс реструктуризации одного из известных в Украине предприятий – «Севастопольский морской завод» и участвовать в разработке бизнес-плана компании и его подразделений. В проекте принимали участие такие крупные международные консалтинговые организации, как «USAD», «Price Waterhouse», «Barents Group» и другие.

доц. Т. Н. Кирик

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИКА ГУМАНИТАРНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Костаков Геннадий Иванович. Научно-теоретические основы и методика гуманитарного исследования: Пособие для аспирантов и соискателей / Г. И. Костаков; Нар. укр. акад. [Каф. истории и политологии]. – Х.: Изд-во НУА, 2004. – 284 с.

Живые и мощные импульсы, идущие к науке от общественной практики, в условиях строительства независимой Украины стимулируют исследование научно-теоретических и методических проблем гуманитарных дисциплин. Без их разработки нельзя понять ни сложный, противоречивый путь становления самих гуманитарных наук, ни нынешнее их практическое состояние, а тем более тенденции их дальнейшего развития.

Среди специальных дисциплин, изучаемых аспирантами гуманитарной специализации, методологии и методики научных исследований принадлежит особое место. Оно обусловлено, во-первых, фундаментальной ролью гуманитарных исследований в системе гуманитарных наук и, во-вторых, ролью данного курса в теоретической и методической подготовке будущего гуманитария. Общеизвестно, что без изучения теоретических основ и методики научного труда в том или ином объеме уже сейчас нельзя говорить о полноценном высшем гуманитарном образовании. Возрастающий интерес к методологии и методике гуманитарного исследования стал знаменем времени, отражающим современный уровень научного гуманитарного познания и современные требования к специалистам-гуманитариям высшей квалификации.

Автору учебного пособия в соответствии с программой курса удалось глубоко рассмотреть проблемы теоретической методологии и методологической практики, вопросы технологии и организации научно-исследовательской деятельности. Безусловно, изучение пособия будет способствовать овладению теоретическими и практическими основами проведения научных

исследований аспирантами, соискателями научных степеней. Овладение методологией и методикой исследования – важнейшая предпосылка развития рационального творческого мышления, оптимальной организации научной работы.

Материал пособия изложен в точном соответствии с требованиями Порядка присуждения научных степеней и присвоения ученых званий, утвержденного Постановлением Кабинета Министров Украины № 644 от 28 июня 1997 года. Используются стандарты и инструкции, определяющие порядок выполнения исследования и правила оформления его результатов, а также информативно-справочные материалы.

проф. Г. И. Костяков

ЛОГИСТИКА АВТОТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ

Сумец Александр Михайлович. Логистика автотранспортных систем. Ч. 1. Ретроспективный анализ системы снабжения запасными частями / А. М. Сумец; Нар. укр. акад. – Х.: Изд-во НУА, 2004. – 156 с.

Становление в Украине рыночных принципов хозяйствования, обуславливающих переход от централизованного планирования и управления к рыночным отношениям, и формирование в связи с этим современного экономического пространства привели к значительным институциональным и структурным преобразованиям на транспорте. С точки зрения рыночной экономики данные преобразования носят, несомненно, позитивный характер, однако протекают они на фоне существенного сокращения уровня промышленного производства, ухудшения экономического состояния товаропроизводителей и потребителей продукции, разрыва сложившихся транспортно-экономических связей, тарифной и налоговой политики. Все это, в конечном счете, привело к своеобразной трансформации автотранспортных систем и ухудшению их экономического состояния.

Автотранспортные системы, которые представляют собой совокупность, состоящую из иерархически зависимых сложных подсистем, с целенаправленной деятельностью в сфере удовлетворения потребностей общества в транспортных услугах, постоянно нуждаются в совершенствовании сервиса. А одним из самых важных вопросов в организации технического обслуживания и ремонта автомобилей является вопрос снабжения их запасными частями.

В условиях экономической реальности, сложившейся в Украине, актуальность разработки мер по повышению эффективности снабжения рынка запасными частями с целью минимизации затрат на функционирование системы управления запасами агрегатов и деталей при обеспечении более высокой технической готовности объектов автотранспортных систем всех форм собственности, становится особо острой. Поэтому целью данной монографии является изучение структуры, состава и особенностей существовавшей в бывшем Советском Союзе системы снабжения запасными частями к объектам автотранспортных систем для отработки путей совершенствования методологии управления данным видом ресурсов на формирующемся рынке Украины при максимальном сохранении накопленного положительного опыта.

В монографии изложены результаты ретроспективного анализа системы снабжения запасными частями автомобильного транспорта и нормативно-методического обеспечения планирования их потребности. Особое внимание уделено особенностям запасных частей как продукта снабжения и перспективным вариантам организации управления складскими запасами.

Монография может быть полезна научным работникам, специалистам, студентам, преподавателям, аспирантам, а также руководителям автотранспортных предприятий всех форм собственности.

доц. А. М. Сумец

ОСНОВИ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Сумець Олександр Михайлович. Основи операційного менеджменту: Підручник / Для студ. екон. спец.; Під ред. проф. О. Л. Яременка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 416 с.

Розвиток і становлення методів управління операційними системами, своєчасне їх удосконалення є необхідною умовою подальшого технологічного й організаційного поступу економіки України. У зв'язку з цим нам потрібна докорінна зміна змісту підготовки фахівців-менеджерів.

Нинішня підготовка операційних менеджерів потребує якісного поліпшення. Існують проблеми при складанні навчальних планів і програм вищих навчальних закладів. Відсутнє розуміння структури і завдань операційного менеджменту.

Сьогодні, на жаль, ринок україномовної навчальної літератури не достатньо задовольняє попит вищих навчальних закладів на відповідні навчальні матеріали. Цей підручник втілює прагнення авторів поліпшити зазначену ситуацію і є однією з перших вітчизняних публікацій з операційного менеджменту.

Структура підручника містить понятійний апарат операційного менеджменту і теоретичні основи операційних систем, аналіз методичної бази проектування і забезпечення надійності операційних систем, а також розкриває особливості побудови операційних систем у різних галузях ринкової діяльності. Особливу увагу приділено розгляду питання прийняття рішень в операційному менеджменті й використання для цього сучасних економіко-математичних моделей і методів.

Для повнішого засвоєння навчального матеріалу в підручнику після кожної поданої теми пропонуються тести контролю знань. Кожний розділ завершується низкою основних контрольних запитань. Із метою наочного закріплення теоретичних знань наводяться практичні приклади. Додаткову зручність при вивченні та засвоєнні матеріалу створює словник основних термінів і дефініцій операційного менеджменту, а також іменний і предметний покажчики.

Підручник призначений для студентів ВНЗ, які опановують менеджмент і організацію операційних систем. Оптимальне поєднання принципів операційного менеджменту й основних положень теорії операційних систем дає право рекомендувати його для менеджерів будь-якого рівня, які бажають підвищити освітній і професійний рівень, а також для аспірантів і викладачів, які опікуються проблемами менеджменту.

доц. О. М. Сумець

ГЛОССАРИЙ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕРМИНОВ

Глоссарий маркетинговых терминов = Glossary of marketing terms: Ок. 2 500 терминов: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений / М-во образования и науки Украины, ХГУ «НУА»; Под общ. ред. И. В. Тимошенко; [Сост.: И. В. Тимошенко, Т. М. Тимошенко, О. Н. Нащечкина]. – Х.: Изд-во НУА, 2004. – 240 с.

«Глоссарий маркетинговых терминов» – первое из отечественных изданий, ставящее перед собой задачу вооружить читателя системным знанием современной английской маркетинговой терминологии на языке оригинала. Глоссарий содержит около 2 500 терминов современного маркетингового лексического фонда, используемого в профессиональных, специальных и учебных изданиях Великобритании и США.

Глоссарий характеризуется рядом принципиальных особенностей.

Основными источниками книги послужили оригинальные англоязычные специальные маркетинговые издания, а также ресурсы профессиональных маркетинговых организаций.

Интердисциплинарный характер маркетинга обусловил необходимость включения в книгу целого ряда терминов из смежных областей – таких, как психология, социология, демография, менеджмент, экономика, финансы, статистика, информа-

тика. При этом особо пристальное внимание было уделено тем принципиально новым связям маркетинга, которые становятся определяющими в XXI веке, – использованию инструментария и терминологии новых информационных и телекоммуникационных технологий, и, прежде всего, Интернет.

Объяснение терминов в издании дано с подробной разработкой значений и их оттенков. И хотя главное внимание было сосредоточено на анализе нормативной литературной терминологии, авторы сочли целесообразным включить в глоссарий также маркетинговые профессионализмы, включая жаргон и сленговые выражения, без которых сегодня вряд ли можно представить себе не только реальную маркетинговую практику, но также лексику и фразеологию профессиональных маркетинговых публикаций.

Чтобы избежать неоправданного дублирования, в тексте глоссария использована удобная система гиперссылок.

Многие термины в глоссарии снабжены различными вариантами толкования. Необходимость такого подхода была обусловлена следующими обстоятельствами:

– динамичностью маркетинговой терминологии, отражающей динамизм развития самого маркетинга как в теории, так и особенно в практической деятельности;

– параллельным использованием маркетинговых терминов как в области профессиональной маркетинговой терминологии (научные термины для обозначения понятий маркетинга), так и в области маркетинговой лексики (эмоционально окрашенные элементы – как правило, стилистические синонимы соответствующих научных терминов);

– частым использованием маркетинговых лексических единиц не в своем основном, предметно-логическом значении, а в более широком (особенно, если речь идет об использовании маркетинговой терминологии в деловой периодике или в обыденной лексике).

Издание окажется полезным не только для тех, кто уже сегодня активно работает с оригинальными маркетинговыми

источниками, но и для тех, кто только еще собирается приступить к этому не только полезному, но и очень увлекательному занятию – студентов экономических и филологических специальностей, аспирантов, преподавателей, научных специалистов и практиков в области маркетинга и английского языка.

проф. И. В. Тимошенко

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В СОЦІОКУЛЬТУРНИХ УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Чибісова Наталія Григорівна. Вищий навчальний заклад як середовище формування цінностей студентської молоді в соціокультурних умовах сучасної України: Монографія / Н. Г. Чибісова; Нар. укр. акад. – Х.: Вид-во НУА, 2004. – 256 с.

У монографії проводиться філософсько-соціологічний аналіз освіти як соціокультурного явища і як чинника становлення особистості, а саме: висвітлюється роль культурно-освітнього середовища ВНЗ у формуванні цінностей студентства.

Саме ВНЗ належить значна роль у становленні молоді людини в сучасних умовах. Вищий навчальний заклад покликаний створити таке культурно-освітнє середовище, що дозволить студентів не тільки розвивати свої здібності, але і задовольняти потреби у формуванні нових умінь і навичок. Але при цьому все середовище ВНЗ має спиратися на таку ціннісну систему, яка надасть можливість молодим людям жити і працювати в майбутньому інформаційному суспільстві.

У той же час ВНЗ як частина культурно-освітнього середовища може взаємодіяти з іншими вищими навчальними закладами, установами, підприємствами, що пов'язані з ним загальними інтересами, і як результат – розширення кордонів даного

середовища і перетворення його в культурно-освітнє середовище міста, регіону і всієї країни.

Залучення студентів та інших учасників даного процесу до діяльності з перетворення культурно-освітнього середовища України сприятиме як подальшому реформуванню освіти, так і активізації процесу формування кооперативно-групової системи цінностей особистості.

Монографія буде корисною науковцям, спеціалістам та усім тим, хто намагається удосконалити систему освіти і підпорядкувати її інтересам духовного становлення людини.

проф. Н. Г. Чибісова

ВИХОВНА СИСТЕМА ВНЗ

Бєлова Людмила Олександрівна. Виховна система ВНЗ: питання теорії та практики / Л. О. Белова; Нар. укр. акад. – Х.: Вид-во НУА, 2004. – 264 с.

Монографія Л. О. Белової підготовлена за темою її докторської дисертації і представляє собою результат багаторічної роботи над вкрай актуальною в сучасних умовах проблемою виховання студентської молоді. Головний інтерес роботи полягає в тому, що до цього часу процес виховання особистості як комунікативна взаємодія між усіма його учасниками на монографічному рівні не досліджувався. Уперше у вітчизняній соціології розроблено комунікативну концепцію виховання, на основі якої здійснено аналіз системи виховної роботи в сучасних українських ВНЗ.

У роботі вперше обґрунтовано поняття виховання як комунікативної дії, підкреслено, що набуття виховним процесом рис такої дії на макро-, мезо- та мікрорівні відрізняється неоднаковим ступенем прояву; більшою мірою риси виховання як комунікативної дії притаманні мезорівню (виховній системі вищої школи) та мікрорівню (виховним практикам конкретних

ВНЗ); сформульовано авторське визначення поняття «виховні практики» – конкретні форми комунікативної взаємодії учасників виховного процесу, спрямовані на формування особистості як суб'єкта різноманітних сфер життєдіяльності суспільства, а також поняття «система виховної роботи у ВНЗ» – сукупність узгоджених між собою виховних практик, поширених у ВНЗ та спрямованих на досягнення головної мети сучасної вищої школи – формування фахівця як високоморальної людини, професіонала та громадянина; доведено, що найбільш плідним підходом до аналізу виховання як соціологічної категорії та соціального феномена є його дослідження в контексті соціалізаційних практик сучасного суспільства; уперше у вітчизняній соціології виокремлено нову соціалізаційну форму та введено у науковий обіг поняття «ризикогенний тип соціалізації», яке визначено як процес залучення людини до соціального цілого завдяки механізмам її адаптації до ситуацій невизначеності та непередбаченості; уперше на підставі аналізу емпіричних даних одержано висновки про те, що трансформація життєвого світу сучасного українського студентства зумовлює необхідність нової концептуалізації виховання та її втілення у практику ВНЗ.

Уперше у вітчизняній науці розроблено модель системи виховної роботи у ВНЗ, яка поєднує різноманітні форми та напрямки діяльності його базових структурних елементів, а також механізми взаємовпливу ВНЗ та соціокультурного освітнього простору макро-, мезо та мікрорівнів; дістало подальшого розвитку наукове обґрунтування принципів здійснення виховної роботи в сучасних умовах, до яких віднесено системність, безперервність, наступність, єдність логічного, історичного, національного та загальнолюдського, співробітництво, індивідуалізацію, інтеграцію традиційних і нових форм виховної роботи, гармонізацію родинного та суспільного виховання тощо; доведено, що виявлені автором недоліки у виховних практиках вітчизняних ВНЗ обумовлені неоднозначним позиціонуванням виховання у системі соціальної взаємодії у вищій школі; відмінностями

у сприйнятті суб'єктами навчально-виховного процесу ролі вищої школи щодо реалізації функцій виховання; низькою активністю студентів у реалізації різноманітних форм виховної роботи, слабкою інтеграцією виховних зусиль різних ВНЗ у межах єдиного освітнього простору тощо.

Крім укр. важливих теоретичних висновків та положень, у роботі представлено результати масштабних соціологічних досліджень, що проводилися в харківському вузівському центрі лабораторією проблем вищої школи ХГУ «НУА» з питань виховання студентської молоді, проаналізовано інноваційні підходи до виховної роботи в українській вищій школі, наведено конкретні практичні рекомендації щодо становлення та вдосконалення виховної системи в умовах безперервної освіти.

Монографія представляє безсумнівний інтерес для кожного, хто цікавиться проблемами виховання молоді, кому не байдужа доля української вищої школи.

проф. В. І. Астахова

МЕТАМОРФОЗЫ ВОСПИТАНИЯ

Метаморфозы воспитания / Нар. укр. акад.: Под общ. ред. В. И. Астаховой. – Х.: Изд-во НУА, 2004. – 276 с.

Монография посвящена определению места и роли воспитательной работы в современной высшей школе Украины, анализу тех изменений, которые претерпела воспитательная система в период трансформации экономических и общественно-политических отношений в стране. В работе предпринята попытка сформулировать новые концептуальные подходы к воспитанию в условиях становления принципов непрерывного образования, а также обобщить опыт воспитательной работы в вузах Харьковского региона, где эти принципы активно претворяются в жизнь.

Особый интерес работы состоит в многоаспектном подходе к освещению поставленных вопросов. Над созданием монографии трудились не только философы и социологи, историки и психологи, но и школьные учителя, специалисты по экологии, информатике, музееведению и высшей математике. В книге раскрываются как сугубо теоретические, методологические проблемы организации воспитательной работы с учащимися и студентами, так и конкретные вопросы, связанные с возможностями, задачами и особенностями воспитательной работы кафедры, библиотеки, студенческого научного общества, молодежного культурного центра. Особое значение имеет специальный раздел, в котором раскрываются инновационные формы и методы воспитательной работы, используемые в вузах Харьковского региона. Здесь речь идет и о новых формах работы студенческого и ученического самоуправления, о студенческих трудовых отрядах и масштабных конкурсах, таких как «Вища школа – кращі імена», «История моей семьи» и др.

Авторы попытались дать ответ на три волнующих их вопроса: 1) какого человека должна сформировать сегодня система образования; 2) как это можно и нужно делать в условиях Украины; 3) как выработать единую идеологию воспитательного воздействия.

Основные выводы, сделанные на основе многолетней целенаправленной работы, сводятся к следующему: главной задачей всей воспитательной работы в современных условиях является формирование свободной, творческой личности, способной к самореализации, самосовершенствованию и конструктивной социальной адаптации.

Таким образом, с одной стороны, перед системой образования выдвигается требование формирования ответственности свободного человека, умения пользоваться свободой выбора и нести ответственность за сделанный выбор. С другой стороны, стоит не менее важная задача формирования гражданственности и национальной идентичности личности, патриотического

сознания и исторической памяти, осознанной любви к Родине и гордость за нее, гражданской ответственности и мужества, готовности самоотверженно трудиться на благо Отечества.

*отв. редактор монографии,
проф. В. И. Астахова*

**Відомості
про авторів**



Астахова Валентина Іларіонівна

доктор історичних наук, професор, академік Академії наук вищої школи України, ректор Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія» (ХГУ «НУА»)

Астахова Катерина Вікторівна

доктор історичних наук, професор,
перший проректор ХГУ «НУА»

Астахов Віктор Вікторович

кандидат юридичних наук, доцент кафедри правознавства,
декан факультету «Бізнес-управління» ХГУ «НУА»

Астахова Катерина Вікторівна (мол.)

аспірант кафедри виробничого та фінансового менеджменту,
викладач кафедри економічної теорії ХГУ «НУА»

Александров Юрій Артемович

кандидат технічних наук, доцент, науковий співробітник
кафедри теоретичної радіофізики Харківського національного
університету ім. В. Н. Каразіна

Артеменко Людмила Олександрівна

доцент, завідувач кафедри англійської мови ХГУ «НУА»

Басманова Оксана Євгенівна

аспірант кафедри економіки підприємства ХГУ «НУА»,
викладач

Белова Людмила Олександрівна

кандидат технічних наук, доцент,
начальник Головного управління освіти і науки
Харківської обласної державної адміністрації

Биценко Тетяна Олександрівна
кандидат філологічних наук, доцент кафедри англійської мови
ХГУ «НУА»

Біловол Юлія Михайлівна
студентка магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Бірюкова Марина Василівна
кандидат соціологічних наук, доцент,
проректор з науково-дослідної роботи ХГУ «НУА»

Бондар Олександра Владиславівна
аспірант кафедри всесвітньої історії Харківського
національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди,
викладач Харківського університетського ліцею

Бреславець Анатолій Григорович
викладач кафедри економіки підприємства ХГУ «НУА»

Бублик Іраїда Федорівна
здобувач Харківського національного педагогічного
університету ім. Г. С. Сковороди, старший викладач кафедри
німецької філології та перекладу ХГУ «НУА»

Бутенко Андрій Петрович
аспірант кафедри історії України
Національного педагогічного університету
ім. М. П. Драгоманова

Василевська Олена Вікторівна
студентка магістратури факультету
«Соціальний менеджмент» ХГУ «НУА»

Воробйов Євген Михайлович

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії

Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Гайков Анатолій Опанасович

кандидат історичних наук, професор кафедри історії України,
проректор з навчально-методичної роботи ХГУ «НУА»

Гончаренко Маргарита Леонідівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії
ХГУ «НУА»

Данько Наталія Іванівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства ХГУ «НУА»

Джандосєва Поліна Володимирівна

кандидат філологічних наук, професор, завідувач кафедри
романської філології та перекладу ХГУ «НУА»

Довгаль Георгій Володимирович

кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри
економіки підприємства ХГУ «НУА»

Довгаль Олена Андріївна

кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри
економічної теорії ХГУ «НУА»

Дяків Олександра Любомирівна

студентка магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Єрмакова Таміла Георгіївна
здобувач кафедри соціології ХГУ «НУА»

Закорюкін Володимир Михайлович
кандидат технічних наук,
професор Харківського університету повітряних сил

Зверко Тамара Василівна
аспірант кафедри соціології, помічник проректора
з гуманітарної освіти та виховання ХГУ «НУА»

Золотарьова Ольга Миколаївна
студентка магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Іванова Ольга Анатоліївна
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
підприємства ХГУ «НУА»

Калашнікова Людмила Володимирівна
науковий співробітник Лабораторії проблем вищої школи
ХГУ «НУА»

Кальніченко Олександр Анатолійович
доцент кафедри перекладу та англійської мови ХГУ «НУА»

Карпенко Олена Валентинівна
старший викладач кафедри англійської філології ХГУ «НУА»

Кислова Ольга Миколаївна
кандидат соціологічних наук, доцент кафедри методів
соціологічних досліджень Харківського національного
університету ім. В. Н. Каразіна

Кірвас Віктор Андрійович

кандидат технічних наук, професор кафедри інформаційних технологій ХГУ «НУА»

Кірік Тамара Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства ХГУ «НУА»

Козиренко Віктор Петрович

кандидат технічних наук, доцент,
проректор з інформаційних технологій ХГУ «НУА»

Комір Людмила Іванівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії ХГУ «НУА»

Корнієнко Віра Миколаївна

старший викладач кафедри історії України, декан факультету заочно-дистанційного навчання ХГУ «НУА»

Корченков Євген Володимирович

студент магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Костаков Геннадій Іванович

доктор історичних наук, професор,
завідувач кафедри історії України ХГУ «НУА»

Костоглодова Марина Юріївна

студентка магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Красуля Марина Олександрівна

кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри фізичного виховання та спорту ХГУ «НУА»

Лисиця Надія Михайлівна

доктор соціологічних наук, професор кафедри міжнародної економіки і менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету

Масалітіна Олена Євгенівна

аспірант кафедри виробничого та фінансового менеджменту ХГУ «НУА», провідний спеціаліст відділу корпоративного кредитування філії банку «Фінанси і кредит» в Харківській області

Мачуліна Ірина Іванівна

аспірант кафедри соціології ХГУ «НУА»

Медвідь Марина Миколаївна

кандидат філологічних наук, доцент,
завідувач кафедри англійської філології ХГУ «НУА»

Михайлова Людмила Віліївна

кандидат філологічних наук, доцент кафедри англійської філології ХГУ «НУА»

Михайльова Катерина Геннадіївна

кандидат соціологічних наук, доцент,
завідувач кафедри соціології ХГУ «НУА»

Мітіна Ганна Миколаївна

студентка магістратури факультету
«Соціальний менеджмент», соціолог Лабораторії проблем
вищої школи ХГУ «НУА»

Молодча Наталія Сергіївна

викладач кафедри англійської мови ХГУ «НУА»

Мунтян Віктор Степанович

старший викладач кафедри фізичного виховання та спорту
ХГУ «НУА»

Нагаєв Олександр Сергійович

студент II курсу факультету «Бізнес-управління» ХГУ «НУА»

Науменок Катерина Андріївна

студентка магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Нестеренко Олена Іванівна

доцент кафедри романської філології та перекладу
ХГУ «НУА»

Нестеренко Поліна Віталіївна

аспірант Національного університету внутрішніх справ,
викладач кафедри правознавства ХГУ «НУА»

Ніколаєва Аліна Юріївна

аспірант кафедри економічної теорії ХГУ «НУА», викладач

Ожйова Олена Миколаївна

аспірант кафедри соціології ХГУ «НУА»,
юрисконсульт «Старт-школи»

Панченко Дмитро Ігорович

здобувач кафедри інформаційно-аналітичних систем, викладач
кафедри романської філології та перекладу ХГУ «НУА»

Панченко Ольга Ігорівна

здобувач кафедри перекладу та англійської мови ХГУ «НУА»,
менеджер із ЗЕД ТОВ «Асотел»

Пеліхов Євген Федорович

кандидат економічних наук, професор кафедри економіки підприємства ХГУ «НУА»

Перелигін Микола Миколайович

аспірант кафедри економіки сільського господарства і АПК Державного агроєкологічного університету (м. Житомир), старший викладач Відкритого Міжнародного Університету розвитку людини «Україна» (Житомирська філія)

Подміногін Валерій Олександрович

кандидат філологічних наук, професор кафедри німецької філології та перекладу ХГУ «НУА»

Поліна Валентина Сергіївна

доцент кафедри англійської мови ХГУ «НУА»

Полякова Тетяна Леонідівна

викладач кафедри англійської філології ХГУ «НУА»

Потапова Жанна Євгенівна

кандидат філологічних наук, професор, завідувач кафедри німецької філології та перекладу ХГУ «НУА»

Ребрій Олександр Володимирович

кандидат філологічних наук, доцент кафедри перекладу та англійської мови ХГУ «НУА»

Решетняк Олена Іванівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства ХГУ «НУА»

Розенфельд Юрій Миколайович

кандидат історичних наук, професор кафедри соціології
ХГУ «НУА»

Ротова Наталія Володимирівна

старший викладач кафедри українознавства і політології
Української інженерно-педагогічної академії

Савінова Олеся Борисівна

студентка магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Сахненко Оксана Іванівна

аспірант кафедри економічної теорії ХГУ «НУА»

Скориніна Ольга Володимирівна

кандидат психологічних наук, доцент кафедри соціології
і психології управління Харківського національного
економічного університету

Строкович Ганна Віталіївна

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри виробничого та фінансового менеджменту
ХГУ «НУА»

Сумець Олександр Михайлович

кандидат технічних наук, доцент кафедри виробничого
та фінансового менеджменту ХГУ «НУА»

Тарасенко Тетяна Володимирівна

аспірант кафедри економічної теорії Харківського
національного університету ім. В. Н. Каразіна

Тимошенко Ігор Владиславович

кандидат економічних наук, професор кафедри виробничого та фінансового менеджменту ХГУ «НУА»

Тимошенкова Тамара Михайлівна

кандидат філологічних наук, професор,
завідувач кафедри перекладу та англійської мови
ХГУ «НУА»

Чибісова Наталія Григорівна

кандидат філософських наук, професор кафедри історії України, проректор з гуманітарної освіти та виховання
ХГУ «НУА»

Шангир Ольга Вікторівна

студентка магістратури факультету «Бізнес-управління»
ХГУ «НУА»

Янцевич Артем Артемович

доктор фізико-математичних наук, професор,
завідувач кафедри математики та математичного моделювання
ХГУ «НУА»

Яременко Валентина Григорівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри виробничого та фінансового менеджменту ХГУ «НУА»

Яременко Олег Леонідович

доктор економічних наук, професор кафедри виробничого та фінансового менеджменту ХГУ «НУА»

Зміст

Передмова	3
I. ОСВІТА ТА ПРОБЛЕМИ ДУХОВНОЇ КУЛЬТУРИ	5
<i>Астахова В. И.</i> Некоторые вопросы стратегии и тактики современного вуза (из опыта работы Народной украинской академии)	7
<i>Белова Л. О.</i> Про роль виховної роботи у створенні нової моделі випускника ВНЗ	33
<i>Астахова Е. В.</i> Болонский процесс: варианты подходов	44
<i>Астахов В. В.</i> Конкуренция вузов в неконкурентной правовой среде	54
<i>Астахова Е. В. (мл.)</i> Основные направления трансформации института образования	76
<i>Александров Ю. А., Закорюкин В. М., Янцевич А. А.</i> Модульный принцип подготовки специалистов и интервальная шкала оценки знаний	84
<i>Гончаренко М. Л.</i> Образование как фактор глобализации	104
<i>Нестеренко Е. И.</i> О реформировании высшего образования Франции в контексте Болонского процесса	112
<i>Мунтян В. С.</i> К вопросу о философии культуры	123
<i>Козыренко В. П., Кирвас В. А.</i> Компьютерное тестирование на государственных экзаменах	130
<i>Бірюкова М. В.</i> Інноваційний підхід до управління освітою регіону	135
<i>Корниенко В. Н.</i> Возникновение и развитие практики благотворительности в образовании: к истории проблемы	142
<i>Чибісова Н. Г.</i> Соціокультурне середовище вищого навчального закладу як чинник формування студентської молоді	153
<i>Калашинікова Л. В.</i> Реалізація інформаційного потенціалу вищих навчальних закладів, проблеми і перспективи (на прикладі Харківського регіону)	161
<i>Панченко Д. И.</i> Системы и способы представления знаний для автоматизированной обработки информации	170
<i>Бондар О. В.</i> Фінансування дошкільної системи виховання у 20–30-ті роки ХХ ст.: історичний аспект проблеми	179

<i>Артеменко Л. О., Поліна В. С., Тимошенкова Т. М.</i> Спроба інтегрувати підготовку з англійської мови у комплексі безперервної освіти	189
<i>Ожйова О. М.</i> Про необхідність формування єдиного освітньо-виховного простору «сім'я – навчальний заклад»	204
<i>Потапова Ж. Е.</i> Тема образования и воспитания в истории немецкой литературы	212
<i>Розенфельд Ю. Н.</i> Технология манипулирования в избирательной кампании	223
<i>Михайлѣва Е. Г.</i> Трансформация сущности и роли интеллектуальной элиты как субъекта общественного развития	236
<i>Тимошенко И. В.</i> Человеческий капитал как эвристическая метафора	246
<i>Чибисова Н. Г., Зверко Т. В.</i> Роль культурно-образовательной среды региона в формировании личности (на примере учебно-воспитательной работы Народной украинской академии в связи с празднованием 350-летия г. Харькова)	260
<i>Мачуліна І. І.</i> Зміна освітньої парадигми в умовах реформування українського суспільства	267
<i>Сахненко О. І.</i> До питання про стратегію фінансування системи освіти	279
<i>Масалитина Е. Е.</i> Различия в подходах к экономике образования – за выбором будущее	289
<i>Ніколаєва А. Ю.</i> Інтернаціоналізація як форма адаптації вищої освіти до умов глобалізації	297
<i>Нестеренко П. В.</i> Правовые аспекты материального обеспечения государственных высших учебных заведений	305
<i>Красуля М. А.</i> Исследование взаимосвязи умственной и физической деятельности	312
<i>Ермакова Т. Г.</i> Функциональные характеристики современных образовательных систем	319
<i>Лисица Н. М., Кислова О. Н., Скорынина О. В.</i> Поиск стратегий достижения профессионального успеха: процедура и результаты	336
<i>Бутенко А. П.</i> Проблема міжнаціональних відносин у теоретичному доробку М. Міхновського	350

II. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ І ПРАВА 359

<i>Воробьев Е. М., Тарасенко Т. В.</i> Структуризация и моделирование инновационного процесса на микроуровне	361
<i>Яременко В. Г., Яременко О. Л.</i> Институциональные изменения в экономике: общесистемные предпосылки и механизмы	368
<i>Довгаль О. А.</i> До питання про функціональні цілі політики комплексного протекціонізму	377
<i>Довгаль Г. В.</i> Особливості формування ринку землі в умовах системної трансформації економіки	385
<i>Иванова О. А.</i> Экономическая оценка выгоды создания производственных и коммерческих запасов	391
<i>Решетняк Е. И., Бреславец А. Г.</i> Анализ существующих подходов прогнозирования вероятности банкротства малых предприятий	401
<i>Данько Н. И.</i> Системный подход к реструктуризации предприятия	409
<i>Пелихов Е. Ф.</i> Экономичность как фактор конкурентоспособности техники	418
<i>Басманова О. Є.</i> Концепція оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства	426
<i>Строкович Г. В.</i> Алгоритм здійснення інвестиційної діяльності	435
<i>Комир Л. И.</i> Государственное регулирование природопользования ...	440
<i>Перелигин М. М.</i> Методи оцінки якості хліба та хлібобулочних виробів	446

**III. ЛІНГВІСТИКА, ЛІТЕРАТУРОЗНАВСТВО
ТА ПЕРЕКЛАД 453**

<i>Тимошенкова Т. М.</i> «Безумный мир» Ивлива Во	455
<i>Джандосва П. В.</i> Перекладацькі прийоми і трансформації, що використовуються в науково-технічному перекладі	468
<i>Ротова Н. В.</i> Особливості рецепції античних образів та мотивів у творчості І. Сенченка	481
<i>Карпенко Е. В., Полякова Т. Л.</i> Инновационный и традиционный подходы к преподаванию английского языка как второго иностранного	490
<i>Ребрій О. В., Панченко О. І.</i> Методика підготовки навчальних матеріалів для майбутніх перекладачів	497
<i>Михайлова Л. В.</i> Системно-деятельностный подход к изучению речевого акта в прагмалингвистике	506

<i>Медведь М. Н.</i> Прагматический аспект перевода предложений, организованных по модели There-V-N(mod)-L, на русский язык ..	511
<i>Бублик И. Ф.</i> Ирония как способ экспликации этологом агрессии	518
<i>Быценко Т. А.</i> Косвенные способы реализации речевых актов экспрессивов негативной эмоциональности	532
<i>Кальниченко О. А., Подміногін В. О.</i> Історія перекладу та думок про переклад у Стародавньому Римі (III ст. до н. е. – V ст. н. е.)	540
<i>Молодчая Н. С.</i> Факторы понимания семантических окказионализмов	566
IV. НАУКА В НУА	577
<i>Астахова В. І.</i> Соціальний захист тих, хто навчає, і тих, хто навчається (Міжнародна науково-практична конференція)	579
<i>Гайков А. А.</i> Проблема преемственности образовательных программ (общеакадемический методический семинар)	581
<i>Козыренко В. П.</i> Экспертные оценки элементов учебного процесса (межвузовская научно-методическая конференция)	583
<i>Чибисова Н. Г.</i> Методология и методика воспитательной работы в условиях непрерывного образования (Международная научно-практическая конференция)	584
V. СТУДЕНТСЬКА ТРИБУНА	587
<i>Шантырь О. В.</i> Интеллектуальный капитал как структурный элемент национального богатства	589
<i>Савинова А. Б.</i> Мотивация и оплата труда в условиях рынка	596
<i>Нагаев А. С.</i> События 11 сентября 2001 года: влияние на высшее образование США	603
<i>Науменок Е. А.</i> Компенсационный пакет компании как важный элемент в процессе мотивации сотрудников в современных условиях	611
<i>Корченков Е. В.</i> Обоснование инвестирования в новую продукцию	618
<i>Золотарева О. Н.</i> Методы управления затратами на предприятиях	630
<i>Дякив А. Л.</i> Маркетинговое бюджетирование предприятий	637
<i>Митина А. Н.</i> Особенности формирования жизненных ценностей руководителя	646
<i>Беловол Ю. М.</i> Венчурное инвестирование инноваций	652

<i>Костоглодова М. Ю.</i> Некоторые аспекты активизации инвестиционной деятельности в Украине	658
<i>Василевская Е. В.</i> Развитие модульно-рейтинговой системы образования в контексте индивидуализации учебного процесса	664
VI. ПРЕЗЕНТАЦІЯ НОВИХ ВИДАНЬ	673
Служіння Вітчизні та обов'язку. Нариси про життя і діяльність ректорів харківських ВНЗ (1805–2004 рр.)	675
Краткий курс бизнес-планирования	678
Научно-теоретические основы и методика гуманитарного исследования	679
Логистика автотранспортных систем	680
Основи операційного менеджменту	682
Глоссарий маркетинговых терминов	683
Вищий навчальний заклад як середовище формування цінностей студентської молоді в соціокультурних умовах сучасної України	685
Виховна система ВНЗ	686
Метаморфозы воспитания	688
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	691

Наукове видання

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ХАРКІВСЬКОГО ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«НАРОДНА УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ»**

Том XI

Відповідальна за випуск *Н. П. Волобуєва*
Редактори: *Л. А. Кармаза, С. М. Шелепкова, О. П. Коров'яковська*
Комп'ютерна верстка *І. С. Кордюк*
Комп'ютерний набір *Н. В. Тулінова*

Підписано до друку 14.05.2005. Формат 84´108/32.
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс». Друк офсетний.
Умов. друк. арк. 37,17. Обл.-вид. арк. 35,72. Наклад 500 пр.

Видавництво Народної української академії
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.

Вчені записки Харківського гуманітарного університету
В90 «Народна українська академія» / [Редкол.: В. І. Астахова (голов.
ред.) та ін.] – Х.: Вид-во НУА, 2005. – Т. 11. – 708 с.

Збірник складено згідно з основними напрямками дослідної роботи, що ведеться в ХГУ «НУА». Зокрема висвітлено питання історії і соціології освіти, економіки, правові і культурологічні аспекти розвитку освіти, проблеми, пов'язані з інноваційними підходами до вивчення іноземних мов, до використання інформаційних технологій у навчальному процесі в умовах глобалізації та інтеграції освітніх систем, ідей і принципів Болонської декларації.

Подано інформацію про наукові конференції і семінари, що проводилися в НУА протягом минулого навчального року, а також про нові наукові і науково-методичні видання академії.

Видання є фаховим з економічних, історичних, соціологічних та філологічних наук.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів і практичних працівників.

УДК 08

ББК 95.4(4УКР-4ХАР)3