

SOI: 1.1/TAS
DOI: 10.15863/TAS

ISSN 2308-4944 (print)
ISSN 2409-0085 (online)

№ 02 (70) 2019

Teoretičeskaâ i prikladnaâ nauka

Theoretical & Applied Science



Philadelphia, USA

**Teoretičkaâ i prikladnaâ
nauka**

**Theoretical & Applied
Science**

02 (70)

2019

International Scientific Journal

Theoretical & Applied Science

Founder: **International Academy of Theoretical & Applied Sciences**

Published since 2013 year. Issued Monthly.

International scientific journal «Theoretical & Applied Science», registered in France, and indexed more than 45 international scientific bases.

Editorial office: <http://T-Science.org> Phone: +777727-606-81

E-mail: T-Science@mail.ru

Editor-in Chief:

Alexandr Shevtsov

Hirsch index:

h Index RISC = 1 (78)

Editorial Board:

1	Prof.	Vladimir Kestelman	USA	h Index Scopus = 3 (38)
2	Prof.	Arne Jönsson	Sweden	h Index Scopus = 4 (21)
3	Prof.	Sagat Zhunisbekov	KZ	-
4	Assistant of Prof.	Boselin Prabhu	India	-
5	Lecturer	Denis Chemezov	Russia	h Index RISC = 2 (61)
6	Senior specialist	Elnur Hasanov	Azerbaijan	h Index Scopus = 5 (11)
7	Associate Prof.	Christo Ananth	India	h Index Scopus = - (1)
8	Prof.	Shafa Aliyev	Azerbaijan	h Index Scopus = - (1)
9	Associate Prof.	Ramesh Kumar	India	h Index Scopus = - (2)
10	Associate Prof.	S. Sathish	India	h Index Scopus = 2 (13)
11	Researcher	Rohit Kumar Verma	India	-
12	Prof.	Kerem Shixaliyev	Azerbaijan	-
13	Associate Prof.	Ananeva Elena Pavlovna	Russia	h Index RISC = 1 (19)
14	Associate Prof.	Muhammad Hussein Noure Elahi	Iran	-
15	Assistant of Prof.	Tamar Shiukashvili	Georgia	-
16	Prof.	Said Abdullaevich Salekhov	Russia	-
17	Prof.	Vladimir Timofeevich Prokhorov	Russia	-
18	Researcher	Bobir Ortikmirzayevich Tursunov	Uzbekistan	-
19	Associate Prof.	Victor Aleksandrovich Melent'ev	Russia	-
20	Prof.	Manuchar Shishinashvili	Georgia	-

ISSN 2308-4944



© Collective of Authors

© «Theoretical & Applied Science»

International Scientific Journal

Theoretical & Applied Science

Editorial Board:

Hirsch index:

21

Prof. Konstantin Kurpayanidi

Uzbekistan **h Index RISC = 8 (67)**

International Scientific Journal
Theoretical & Applied Science



ISJ Theoretical & Applied Science, 02 (70), 364.
Philadelphia, USA



Impact Factor ICV = 6.630

Impact Factor ISI = 0.829
based on International Citation Report (ICR)

The percentage of rejected articles:



ISSN 2308-4944



Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIIHЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 12.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



SECTION 2. Applied mathematics. Mathematical modeling.

Gennady Evgenievich Markelov
Candidate of Engineering Sciences, associate professor,
corresponding member of International
Academy of Theoretical and Applied Sciences,
Bauman Moscow State Technical University,
Moscow, Russia
markelov@bmstu.ru

A WORKING MATHEMATICAL MODEL OF A TECHNICAL SYSTEM

Abstract: A working mathematical model of a technical system was obtained. The technical system involves parallel connection of resistors that have temperature-dependent resistance and total heat capacity. The created model is sufficiently full, accurate, adequate, productive, and economical. Such a model, when applied, requires less time and costs spent on research and enables efficient use of mathematical modeling tools.

Key words: working mathematical model, properties of mathematical models, principles of mathematical modeling.

Language: Russian

Citation: Markelov, G. E. (2019). A working mathematical model of a technical system. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 1-4.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-1> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.1>

РАБОЧАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТЕХНИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: Получена рабочая математическая модель технической системы. Техническая система включает параллельное соединение резисторов, сопротивление и полная теплоемкость которых зависят от температуры. Построенная математическая модель в достаточной мере обладает свойствами полноты, точности, адекватности, продуктивности и экономичности. Применение такой модели сокращает затраты времени и средств на проведение исследования, позволяет рационально использовать возможности математического моделирования.

Ключевые слова: рабочая математическая модель, свойства математических моделей, принципы математического моделирования.

1. Введение

В работах [1; 2] изложен единый подход к построению рабочей математической модели, которая в достаточной мере обладает нужными свойствами применительно к конкретному исследованию. Некоторые свойства математических моделей сформулированы в работах [3; 4]. В работе [5] приведен пример построения математической модели, в достаточной мере обладающей нужными свойствами применительно к исследованию, некоторые результаты которого опубликованы в работах [6–8]. Особенности внедрения единого подхода к построению математических моделей рассмотрены в работах [9; 10].

В работе [11] получена рабочая математическая модель одного из элементов

технической системы. Целью настоящей работы является разработка в рамках единого подхода рабочей математической модели технической системы. Техническая система состоит из таких элементов и включает параллельное соединение резисторов, сопротивление и полная теплоемкость которых зависят от температуры.

2. Постановка задачи

Рассмотрим представленное на рис. 1 параллельное соединение n резисторов, сопротивление и полная теплоемкость которых зависят от температуры. Считаем i -й резистор высокотеплопроводным телом, температура T_i которого в начальный момент времени t_0 равна T_i^0 , $i = 1, 2, \dots, n$. На поверхности резистора

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

площадь S_i происходит конвективный теплообмен с окружающей средой, температура

которой равна T_i^0 , коэффициент теплоотдачи известен и равен α_i .

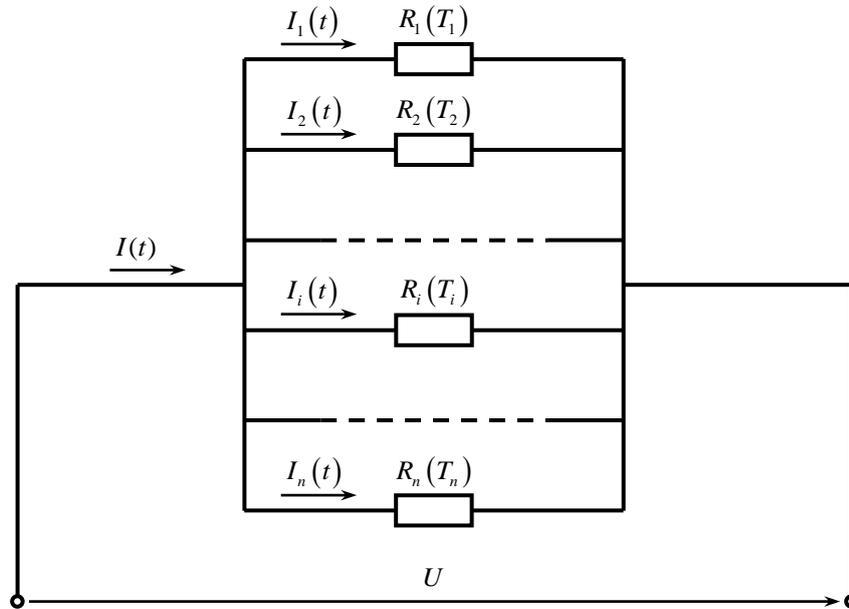


Рисунок 1 – Параллельное соединение элементов технической системы.

Пусть

$$R_i(T_i) = R_i^0 [1 + \beta_i (T_i - T_i^0)],$$

$$C_i(T_i) = C_i^0 [1 + \gamma_i (T_i - T_i^0)],$$

где $R_i(T_i)$ и $C_i(T_i)$ — сопротивление и полная теплоемкость i -го резистора; R_i^0 и C_i^0 — сопротивление и полная теплоемкость i -го резистора при $T_i = T_i^0$; β и γ — температурные коэффициенты, причем $\beta > 0$ и $\gamma > 0$. Через i -й резистор протекает электрический ток, сила которого равна

$$I_i = \frac{I_i^0}{1 + \beta_i (T_i - T_i^0)}, \quad (1)$$

где $I_i^0 = U/R_i^0$; U — постоянная разность электрических потенциалов на полюсах i -го элемента.

Пусть в рамках проводимого исследования представляет интерес величина

$$I = \sum_{i=1}^n I_i. \quad (2)$$

Построим рабочую математическую модель объекта исследования, которая в достаточной мере обладает свойствами полноты, точности, адекватности, продуктивности и экономичности.

3. Решение задачи

Для решения поставленной задачи используем полученные в работе [11] результаты. Эти результаты позволяют легко построить иерархию математических моделей данного объекта исследования и определить условия, при выполнении которых можно с относительной погрешностью не более заданного значения δ_0 найти искомую величину U .

Если разности $T_i - T_i^0$, $i = 1, 2, \dots, n$, достаточно малы, то согласно (1) найдем искомую величину по формуле

$$I_0 = \sum_{i=1}^n I_i^0. \quad (3)$$

Определим условия, при которых применима полученная формула. Для этого рассмотрим установившийся процесс теплообмена. В этом случае согласно выкладкам, приведенным в работе [11], установившееся значение величины I_i найдем по формуле

$$I_i^* = \frac{2I_i^0}{1 + \sqrt{1 + 4\beta_i U I_i^0 / (\alpha_i S_i)}},$$

тогда установившееся значение искомой величины равно

$$I_* = \sum_{i=1}^n I_i^* = \sum_{i=1}^n \frac{2I_i^0}{1 + \sqrt{1 + 4\beta_i U I_i^0 / (\alpha_i S_i)}}. \quad (4)$$

Для относительной погрешности величины I_0 запишем

$$\delta(I_0) = \left| \frac{I - I_0}{I} \right| = \frac{I_0}{I} - 1 \leq \frac{I_0}{I_*} - 1.$$

Следовательно, при выполнении неравенства

$$\frac{I_0}{I_*} - 1 \leq \delta_0 \quad (5)$$

можно с относительной погрешностью не более δ_0 использовать формулу (3) для нахождения искомой величины.

При выполнении неравенства (5) математическая модель (3) в достаточной мере обладает свойствами полноты, точности, адекватности, продуктивности и экономичности.

Затем определим условия, при которых применима математическая модель (4). Для этого рассмотрим неустановившийся процесс теплообмена. Тогда согласно результатам, полученным в работе [11], приходим к задаче Коши

$$\frac{dI_i}{dt} = \frac{\beta_i I_i^2 - \alpha_i S_i I_i^0 - \alpha_i S_i I_i - \beta_i U I_i^2}{C_i^0 I_i^0 - \gamma_i I_i^0 - \gamma_i I_i + \beta_i I_i}, \quad (6)$$

$$I_i(t_0) = I_i^0,$$

где $i = 1, 2, \dots, n$, и найдем момент времени

$$t_i = t_0 + \frac{C_i^0}{\alpha_i S_i} \left[\frac{\gamma_i}{\beta_i} \left(\frac{I_i^*}{I_i^0} - 1 + \delta_0 \right) \frac{I_i^0}{I_i^*} + \left(\frac{I_i^0}{2I_i^0 - I_i^*} + \frac{\gamma_i}{\beta_i} \frac{I_i^0 - I_i^*}{2I_i^0 - I_i^*} \frac{I_i^0}{I_i^*} - 1 \right) \ln \left(2 - \frac{I_i^*}{I_i^0} - \delta_0 \right) - \left(\frac{I_i^0}{2I_i^0 - I_i^*} + \frac{\gamma_i}{\beta_i} \frac{I_i^0 - I_i^*}{2I_i^0 - I_i^*} \frac{I_i^0}{I_i^*} \right) \ln \left(\frac{I_i^0}{I_i^0 - I_i^*} \delta_0 \right) \right],$$

для которого $I_i(t_i) = I_i^*/(1 - \delta_0)$. При $t \geq t_i$

$$\delta(I_i^*) = \left| \frac{I_i - I_i^*}{I_i} \right| = 1 - \frac{I_i^*}{I_i} \leq \delta_0,$$

а значение I_i^* можно с относительной погрешностью не более δ_0 считать равным $I_i(t)$.

Пусть $t_* = \max_{1 \leq i \leq n} t_i$, тогда легко показать, что при

$t \geq t_*$

$$\delta(I_*) = \left| \frac{I - I_*}{I} \right| = \sum_{i=1}^n (I_i - I_i^*) / \sum_{i=1}^n I_i \leq \delta_0.$$

Следовательно, можно с относительной погрешностью не более δ_0 использовать формулу (4) для нахождения искомой величины, причем

$$\delta_0 < \frac{I_0}{I_*} - 1,$$

так как в противном случае следует применять формулу (3).

Если не выполнено условие (5), то математическая модель (4) при $t \geq t_*$ в достаточной мере обладает свойствами полноты, точности, адекватности, продуктивности и экономичности.

Разработка новой математической модели при формировании иерархии математических моделей объекта исследования может привести к уточнению найденных ранее условий применимости построенных математических моделей. Действительно, используя математическую модель (2), (6), можно уточнить условие применимости формулы (3). Для этого найдем момент времени

$$t_i = t_0 + \frac{C_i^0}{\alpha_i S_i} \left[\left(\frac{I_i^0}{2I_i^0 - I_i^*} + \frac{\gamma_i}{\beta_i} \frac{I_i^0 - I_i^*}{2I_i^0 - I_i^*} \frac{I_i^0}{I_i^*} - 1 \right) \ln \left(1 + \frac{I_i^*}{I_i^0} \delta_0 \right) - \frac{\gamma_i}{\beta_i} \delta_0 - \left(\frac{I_i^0}{2I_i^0 - I_i^*} + \frac{\gamma_i}{\beta_i} \frac{I_i^0 - I_i^*}{2I_i^0 - I_i^*} \frac{I_i^0}{I_i^*} \right) \ln \left(1 - \frac{I_i^*}{I_i^0 - I_i^*} \delta_0 \right) \right],$$

для которого $I_i(t_i) = I_i^0/(1 + \delta_0)$. При $t \leq t_i$

$$\delta(I_i^0) = \left| \frac{I_i - I_i^0}{I_i} \right| = \frac{I_i^0}{I_i} - 1 \leq \delta_0,$$

а значение I_i^0 можно с относительной погрешностью не более δ_0 считать равным $I_i(t)$.

Пусть $t^* = \min_{1 \leq i \leq n} t_i$, тогда легко показать, что при $t \leq t^*$

$$\delta(I_0) = \left| \frac{I - I_0}{I} \right| = \sum_{i=1}^n (I_i^0 - I_i) / \sum_{i=1}^n I_i \leq \delta_0.$$

Следовательно, можно с относительной погрешностью не более δ_0 использовать формулу (3) для нахождения искомой величины.

Если выполнено условие (5) или $t \leq t^*$, то математическая модель (3) в достаточной мере обладает свойствами полноты, точности, адекватности, продуктивности и экономичности.

4. Результаты

Построение иерархии математических моделей объекта исследования с учетом, полученных в работе [11] результатов, позволяет выявить рабочую математическую модель, которая в достаточной мере обладает нужными свойствами применительно к конкретному исследованию. Действительно, если выполняется неравенство (5) или в рамках проводимого исследования $t \leq t^*$, то математическую модель (3) считаем рабочей. Если не выполнено условие (5), а временной интервал от t_0 до t_* можно в рамках проводимого исследования не рассматривать, то выбираем математическую

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

модель (4) как рабочую, иначе — математическую модель (2), (6).

5. Заключение

Таким образом, в рамках единого подхода сформулированы утверждения, которые позволяют установить рабочую математическую модель технической системы. Построенная математическая модель в достаточной мере обладает свойствами полноты, точности,

адекватности, продуктивности и экономичности применительно к данному исследованию.

Очевидно, что применение такой математической модели не только сокращает затраты времени и средств на проведение исследования, но и позволяет рационально использовать возможности математического моделирования.

References:

1. Markelov, G. E. (2015). On Approach to Constructing a Working Mathematical Model. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (24), 287–290.
Soi: [http://s-o-i.org/1.1/TAS*04\(24\)52](http://s-o-i.org/1.1/TAS*04(24)52) Doi: <http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2015.04.24.52>
2. Markelov, G. E. (2015). Constructing a Working Mathematical Model. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 08 (28), 44–46.
Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-08-28-6> Doi: <http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2015.08.28.6>
3. Myshkis, A. D. (2011). *Elements of the Theory of Mathematical Models* [in Russian]. Moscow: URSS.
4. Zarubin, V. S. (2010). *Mathematical Modeling in Engineering* [in Russian]. Moscow: Izd-vo MGTU im. N. E. Bauman.
5. Markelov, G. E. (2012). Peculiarities of Construction of Mathematical Models. *Inzhenernyi zhurnal: nauka i innovatsii*, No. 4, <http://engjournal.ru/catalog/mathmodel/hidden/150.html>
6. Markelov, G. E. (2000). Effect of initial heating of the jet-forming layer of shaped-charge liners on the ultimate elongation of jet elements. *J. Appl. Mech. and Tech. Phys.*, 41, No. 2, 231–234.
7. Markelov, G. E. (2000). Effect of initial heating of shaped charge liners on shaped charge penetration. *J. Appl. Mech. and Tech. Phys.*, 41, No. 5, 788–791.
8. Markelov, G. E. (2000). *Influence of heating temperature on the ultimate elongation of shaped-charge jet elements*. Proc. of the 5th Int. Conf. “Lavrentyev Readings on Mathematics, Mechanics and Physics”. (p. 170). Novosibirsk: Lavrentyev Institute of Hydrodynamics.
9. Markelov, G. E. (2015). Particular Aspects of Teaching the Fundamentals of Mathematical Modeling. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 05 (25), 69–72.
Soi: [http://s-o-i.org/1.1/TAS*05\(25\)14](http://s-o-i.org/1.1/TAS*05(25)14) Doi: <http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2015.05.25.14>
10. Markelov, G. E. (2016). Teaching the Basics of Mathematical Modeling. Part 2. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 01 (33), 72–74.
Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-01-33-15> Doi: <http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2016.01.33.15>
11. Markelov, G. E. (2019). A Working Mathematical Model of a Technical System Element. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 01 (69), 52–55.
Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-01-69-11> Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.01.69.11>

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIIHQ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 05.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Djavid Ramiz Ahmedbeyli

Associate professor, Department of Stomatology and Maxillofacial Surgery, Azerbaijan State Advanced Training Institute for Doctors, Baku, Azerbaijan
ahmedbeyli@yahoo.com

Elmira Ramiz Alieva

Assistant professor Departments of Prosthetic dentistry, Azerbaijan Medical University, Baku
elya.stomatoloq@mail.ru

Yusir Fuad Mammadov

Associate professor, Departments of Therapeutic dentistry, Azerbaijan Medical University, Baku
yuska50@rambler.ru

Cheshme Bahadur Huseynova

Assistant professor Departments of Prosthetic dentistry, Azerbaijan Medical University, Baku
bebirova_a@mail.ru

Agil Hasan Orujov

Associate professor, Departments of Biochemistry, Azerbaijan Medical University, Baku
agilo@rambler.ru

CLINICAL AND IMMUNOLOGICAL ASPECTS OF ORTHOPEDIC TREATMENT OF EDENTULOUS USING DENTAL IMPLANTS

Abstract: The article presents the results of clinical and laboratory evaluation of the complications of orthopedic treatment of patients based on dental implants in the following groups of persons with intact periodontal of support implants - 15 people; persons with mild and moderate peri-mucositis - 15 people; persons with chronic mild periimplantitis - 20 people. In patients with peri-implantitis, a significant increase in hygienic and periodontal indices and a more pronounced inconsistency of local humoral immunity against the background of peri-implantitis were revealed. Here, the level of contamination of pathogenic microflora was also higher.

Key words: edentulous, implant, complication, immunity, microflora.

Language: Russian

Citation: Ahmedbeyli, D. R., Alieva, E. R., Mammadov, Y. F., Huseynova, C. B., & Orujov, A. H. (2019). Clinical and immunological aspects of orthopedic treatment of edentulous using dental implants. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 5-10.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-2> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.2>

КЛИНИКО-ИММУНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРТОПЕДИЧЕСКОГО ЛЕЧЕНИЯ АДЕНТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДЕНТАЛЬНЫХ ИМПЛАНТАТОВ

Аннотация: В статье представлены результаты клинко-лабораторной оценки осложнений ортопедического лечения больных с опорой на денральные имплантаты в следующих группах: лица с интактным пародонтом опорных имплантатов – 15 человек; лица с перимукозитом легкой и средней степеней тяжести – 15 человек; лица с хроническим периимплантитом легкой степени тяжести – 20

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

человек. У больных перимплантитом были выявлены значительный рост показателей гигиенических и пародонтальных индексов и более выраженная несостоятельность местного гуморального иммунитета на фоне перимплантита. Здесь же был выше и уровень обсемененности патогенной микрофлоры.

Ключевые слова: адентия, имплантат, осложнение, иммунитет, микрофлора.

Introduction

Среди существующих проблем современной стоматологии воспалительно-деструктивные заболевания челюстно-лицевой области занимают одно из ведущих мест по причине частого удаления зубов, требующего своевременное эффективное ортопедическое лечение и замещение выявленных дефектов, в том числе и с использованием дентальных имплантатов [1, с.193-196; 2, с.92-98; 3, с.1-7; 4, с.251-261]. Многочисленные клинко-эпидемиологические исследования свидетельствуют о высоком уровне потребности населения в зубном протезировании, причем не только у геронтологической группы, но и у представителей молодого возраста [5, с.46-51; 6, с.24-34; 7 с.19-25; 8, с.14-18]. Потеря зубов неизбежно нарушает структурно-функциональное состояние и эстетические параметры челюстно-лицевой области, что в конечном итоге на фоне серьезных психосоциальных последствий приводит к выраженному снижению качества жизни пациентов [9, с.28-34; 10, с.14-18; 11, с.333-344; 12, с.200-207]. В сравнении с общепринятыми методами протезирования, использование дентальных имплантатов гарантирует оптимальный уровень ортопедического лечения с повышением устойчивости и эстетичности протезных конструкций, их долговременное функционирование [13, с.293-299; 14, с.1424-1430; 15, с. 36-41; 16, с. 51-61; 17, с. 421-425; 18, с.19-23]. При этом интенсификация воспалительного процесса в тканях полости рта создает определенные проблемы и в проведении оперативных вмешательств с целью установки имплантата [19, с.41-47; 20, с.1271-1280; 21, с.296-299]. Так с развитием деструктивных генерализованных форм пародонтопатий на этих этапах восстановительного лечения существенно увеличивается вероятность возникновения серьезных осложнений в форме перимукозита и периимплантита вплоть до потери самих имплантатов [22, с.345-349; 23, с. 158-171; 24, с.225-247; 25, с.21-26]. Таким образом, комплексное имплантологическое лечение для совершенствования стоматологической ортопедической помощи с использованием дентальных имплантатов должно быть направлено на своевременную ликвидацию негативных изменений в околозубных тканях и нормализацию реактивности организма в целом [26, с.13-16; 27, с.30-32; 28, с.194-200; 29, с.533-540].

Materials and Methods

Для объективной оценки практики лечения и диагностики воспалительных заболеваний полости рта был проведен опрос врачей-стоматологов клиник г. Баку. В исследование было включено 175 стоматологов-терапевтов, в возрасте от 30 до 45 лет. Для достижения поставленной цели были выделены следующие клинические группы: лица с интактным пародонтом опорных имплантатов – 15 человек; лица с перимукозитом легкой и средней степеней тяжести – 15 человек; лица с хроническим периимплантитом легкой степени тяжести – 20 человек; периимплантит, ассоциированный с хроническим пародонтизом (МКБ-10; КОД-К.005) легкой или средней степени. (S.A. Jovanovic (1990) и Н. Spiekermann (1991), Кузнецова Е.А. (2012)) [30]. Состояние десен оценивали с помощью десневого индекса Gingival Index (GI) – (Loe & Silness, 1963г). Гигиеническое состояние оценивали, используя упрощенный индекс гигиены полости рта (ОИ- S) J.C.Green, J.R.Vermillion (1964), индекс гигиены J.Silness (1964) и Н. Loe (1967), интердентальный гигиенический индекс - ИИ (1999). При определении активности каталазы учитывали количество перекиси водорода, которая разлагается в присутствии пробы, содержащей каталазу. Изучение содержания SIgA в ротовой жидкости определяли методом радиальной иммунодиффузии (РИД) в геле по G.Mancini, A.Carbonara (1965) и выражали в мг%. Для определения лизоцима в ротовой жидкости использовали нефелометрический метод (В.Г. Дорофейчук и Н.И. Толкачевой и соавт. (1987). Расчеты проводили в процентах. Забор материала и последующее культивирование выполняли с набором питательных сред – для аэробных и факультативно-анаэробных бактерий – шоколадный агар; для анаэробных бактерий – тиогликолевый питательный агар с 5% взвесью эритроцитов барана; для грибов – агар Сабуро с гентамицином и хлорамфениколом. Результаты количественного исследования выражали в колониеобразующих единицах в перерасчете на 1 мл – КОЕ/мл. Для оценки межгрупповых различий значений признаков применяли t-критерий Стьюдента и непараметрический U-критерий Уилкоксона-Манна-Уитни. Результаты представлены в виде средней арифметической и ее стандартной ошибки ($M \pm m$). Статистическое различие между группами считалось достоверным при значении $p < 0,05$. Статистическая обработка материала

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

выполнялась с использованием стандартного пакета программ прикладного статистического анализа (Microsoft Excel, Statistica for Windows v. 7.0)

Results and Discussion

Частота использования стоматологами государственных стоматологических учреждений дополнительных методов исследования, была сопоставима с частотой его использования среди

респондентов из частных клиник. При этом, на фоне очень частого использования рентгенологического метода обследования гистологический и цитологический методы используются реже, как и микробиологические исследования (Табл. 1). Всего 1,1% респондентов из частных и государственных клиник использовали в своей практике цитологические исследования.

Таблица 1. Частота использования дополнительных методов обследования в стоматологической практике (n=175)

Метод	Частота использования							
	Всегда		Часто		Иногда		Никогда	
	абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Рентгенологический	146	83,4	25	14,3	4	2,3	-	-
Гистологический	24	13,7	58	33,1	40	22,9	53	30,3
Цитологический	2	1,1	61	34,9	58	33,1	54	30,9
Микробиологическое исследование	1	0,6	39	22,3	47	26,9	88	50,3

По данным статистического анализа данных индекса зубного налета по Грина-Вермильону в контрольной группе пациентов с интактным пародонтом уровень гигиены опорных имплантатов определялся как

удовлетворительный. При оценке «экологического» состояния мягких тканей по Silness-Loe при перимукозите и перимплантите значения достоверно превышали контрольный показатель ($p_1 < 0,001$) (табл. 2).

Таблица 2. Гигиеническое состояние полости рта при наличии осложнений дентальной имплантации (M±m)

Показатели	Группы обследованных лиц		
	Интактный пародонт (n=15)	Перимукозит (n=15)	Перимплантит (n=20)
ОНИ – S, баллы Индекс Грина-Вермильона, DI, баллы	0,87 ± 0,044	1,19 ± 0,074 $p_1 < 0,01$	1,60 ± 0,049 $p_1 < 0,001$ $p_2 < 0,001$
CI, баллы	0,00	0,78 ± 0,056 $p_1 < 0,001$	1,67 ± 0,057 $p_1 < 0,001$ $p_2 < 0,001$
J.Silness - H.Loe, баллы	0,87 ± 0,044	1,97 ± 0,108 $p_1 < 0,001$	3,27 ± 0,101 $p_1 < 0,001$ $p_2 < 0,001$
GI Loe & Silness (баллы)	0,67 ± 0,019	1,33 ± 0,011 $p_1 < 0,001$	1,84 ± 0,024 $p_1 < 0,001$ $p_2 < 0,001$
Интердентальный гигиенический индекс IHI (%)	33,8 ± 0,77	35,5 ± 1,06 $p_1 > 0,05$	36,7 ± 0,86 $p_1 < 0,05$ $p_2 > 0,05$

Примечание: p_1 - достоверность различий с показателями группы с интактным пародонтом; p_2 - достоверность различий с показателями группы с гингивитом.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

У больных периимплантитом значение индекса (CI) Грина-Вермильона превышало контрольное значение ($p < 0,001$). Значения индекса гигиены по Silness-Loe также превышали нормальные величины в обеих группах больных, что фиксировалось и в показателях интердентального гигиенического индекса ($p_2 > 0,05$). В процессе возникновения и развития воспаления необходимо изучить состояние антиоксидантной системы, иммунной защиты и их роль в этиопатогенезе развития осложнений

внутрикостной дентальной имплантации. У больных с перимукозитом отмечалось незначительное снижение активности лизоцима по отношению к контрольному показателю у лиц с интактным пародонтом $24,4 \pm 0,22\%$ и $26,2 \pm 0,17\%$, соответственно, ($p_1 < 0,001$) (табл. 3). У лиц же с периимплантитом наблюдалась тенденция к более выраженному снижению концентрации лизоцима в ротовой жидкости $19,2 \pm 0,33\%$ ($p_2 < 0,001$).

Таблица 3. Показатели состояния местного иммунитета полости рта у обследуемых лиц.

Показатели	Группы обследованных лиц		
	Интактный пародонт (n=15)	Перимукозит (n=15)	Периимплантит (n=20)
Прирост МДА (мкмоль/л)	$3,86 \pm 0,066$	$2,74 \pm 0,039$ $p_1 < 0,001$	$2,39 \pm 0,036$ $p_1 < 0,001$ $p_2 < 0,001$
Активность лизоцима (%)	$26,2 \pm 0,17$	$24,4 \pm 0,22$ $p_1 < 0,001$	$19,2 \pm 0,33$ $p_1 < 0,001$ $p_2 < 0,001$
Содержание SIgA (мг%)	$42,3 \pm 0,16$	$35,9 \pm 0,34$ $p_1 < 0,001$	$28,7 \pm 0,21$ $p_1 < 0,001$ $p_2 < 0,001$

Примечание: p_1 - достоверность различий с показателями группы с интактным пародонтом; p_2 - достоверность различий с показателями группы с гингивитом.

Обнаруженный нами дисбаланс иммуноглобулина в составе ротовой жидкости по всей вероятности являются фактором риска для возникновения патологического процесса в тканях полости рта, в том числе и в периимплантной зоне [30, с. 15-17]. Обращают внимание выражено низкие показатели SIgA в 3 группе пациентов. В ходе биохимических

исследований было установлено снижение прироста МДА при перимукозите и периимплантите опорных имплантатов. Микробная обсемененность имплантато-десневой области у больных с воспалительными изменениями тканей пародонта была выше (табл.4).

Таблица 4. Микрофлора имплантато-десневой области у лиц с дентальными имплантатами.

Род и вид микроорганизмов	Перимукозит (n=15)		Периимплантит (n=20)	
	частота выделения (абс.ч.,%)	уровень обсемененности (КОЕ/мл)	частота выделения (абс.ч.,%)	Уровень обсемененности (КОЕ/мл)
Staphylococcus aureus	2 (13,3%)	$4,05 \pm 0,55 \times 10^3$	3 (15,0%)	$4,13 \pm 0,29 \times 10^7$
Staphylococcus haemolyticus	5 (33,3%)	$5,73 \pm 0,18 \times 10^4$	4 (20,0%)	$5,71 \pm 0,08 \times 10^7$
Streptococcus mitis	3 (20,0%)	$5,05 \pm 0,20 \times 10^4$	4 (20,0%)	$5,03 \pm 0,10 \times 10^6$
Peptostreptococcus anaerobius	2 (13,3%)	$5,22 \pm 0,06 \times 10^4$	2 (10,0%)	$5,29 \pm 0,06 \times 10^8$
Escherichia coli	3 (20,0%)	$4,89 \pm 0,07 \times 10^4$	2 (10,0%)	$4,97 \pm 0,07 \times 10^5$
Fusobacterium	5 (33,3%)	$4,60 \pm 0,08 \times 10^3$	8 (40,0%)	$4,77 \pm 0,07 \times 10^7$

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

nucleatum				
<i>Porphyromonas gingivalis</i>	2 (13,3%)	4,76±0,19x10 ⁴	5 (25,0%)	5,19±0,13x10 ⁸
<i>Prevotella oralis</i>	-	-	8 (40,0%)	6,53±0,05x10 ⁷
<i>Candida albicans</i>	3 (20,0%)	4,86±0,14x10 ⁴	8 (40,0%)	4,85±0,06x10 ⁴ -10 ⁸

При этом в составе микрофлоры доминировали облигатные анаэробы, активно влияющие на течение воспалительного процесса. В исследуемом материале в обеих группах были выделены стафилококки, стрептококки, патогенные дрожжевые грибы с их выявленной способностью к адгезии к имплантируемым объектам [31, с.11-12]. Общая микробная обсемененность рта пациентов с периимплантитом выше, с преобладанием в составе микрофлоры облигатных анаэробов -

Prevotella oralis, и *Porphyromonas gingivalis*. - 6,53±0,05x10⁷ КОЕ/мл и 5,19±0,13x10⁸ КОЕ/мл соответственно.

Таким образом, установка протетических конструкций на дентальных имплантатах требует постоянного контроля состояния окружающих мягких и твердых тканей со своевременной диагностикой, прогнозированием ситуации и применением эффективных мер для полной коррекции любых патологических изменений.

References:

1. Aliyev, A. M. (2016). Obosnovaniye primeneniya dental'noy implantatsii v komplekse lecheniya patsiyentov s defektami zubnykh ryadov (obzor literaturi). *Molodoy ucheniy*, №26, 193-196.
2. Rodina, T. S. (2015). Osobennosti stomatologicheskoy patologii u lits starshikh vozrastnykh grupp. *Klinicheskiy opyt «Dvadtsatki», M.*, № 2 (26), 92–98.
3. Maurizio, S. (2017). Tonetti, Søren Jepsen, Lijian Jin Otomo-Corgel4Impact of the global burden of periodontal diseases on health, nutrition and wellbeing of mankind: A call for global action. *J Clin Periodontol*, 00, 1–7.
4. Ortega-Martinez, J., et al. (2012). E. Immediate implants following tooth extraction. A systemic review. *Med Oral Patol Oral Cir Bucal*, 17(2), 251–261.
5. Zholudev, S. Y., & Gette, S. A. (2016). Resheniye problemy adaptatsii k syemnym konstruktsiyam zubnykh protezov pri polnoy utrate zubov (klinicheskiy sluchay). *Problemy stomatologii*, T.12, № 3, 46–51.
6. Selskiy, N. Y., Trokhalin, A. V., & Musina, L. A. (2017). Dentalnaya implantatsiya u patsiyentov posle rekonstruktsii nizhney chelyusti allogennymi kostnymi transplantatami serii «Alloplant». *Rossiyskiy vestnik dental'noy implantologii*, № 2 (36), 24–34.
7. Laverty, D. P., Kelly, R., & Addison, O. (2018). Using implants to retain prostheses as part of the oral rehabilitation of head and neck cancer patients. *International Journal of Implant Dentistry*, 4, 19-25.
8. Yuji Sato, et al. (2018). A preliminary report on dental implant condition among dependent elderly based on the survey among Japanese dental practitioners. *Journal of Implant Dentistry*, 4, 14-18.
9. Iordanishvilli, A. K., et al. (2014). Vliyaniye metoda fiksatsii polnykh syemnykh protezov na effektivnost ispolzovaniya i psikhofiziologicheskoy status lyudey pozhilogo i starcheskogo vozrasta. *Institut stomatologii*, № 4 (65), 28–34.
10. Nazukin, Y. D., et al. (2013). Sravnitel'naya otsenka effektivnosti razlichnykh metodik lecheniya patsiyentov s chastichnymi i polnymi defektami zubnykh ryadov po stomatologicheskoy pokazatelyu kachestva zhizni («Profil' vliyaniya stomatologicheskogo zdorov'ya», OHIP – 49 - RU). *Stomatologiya dlya vsekh*, № 2, 14–18.
11. Buset, S. L., et al. (2016). Are periodontal diseases really silent? A systematic review of their effect on quality of life. *Journal of Clinical Periodontology*, 2016, 43, 333–344.
12. Hantash, R. O., ALOmiri, M. K., & Yunis, M. A. (2011). Relationship between impacts of complete denture treatment on daily living, satisfaction and personality profiles. *J. Contemp. Dent. Pract.*, Vol. 12, 200–207.
13. Al-Ardah, A. J., et al. (2018). Using Virtual Ridge Augmentation and 3-Dimensional

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

- Printing to Fabricate a Titanium Mesh Positioning Device: A Novel Technique Letter, *Journal of Oral Implantology*, 44(4), 293-299.
14. Elani, H. W., Starr, J. R., Da Silva, J. D., & Gallucci, G. O. (2018, Dec.). Trends in Dental Implant Use in the U.S., 1999-2016, and Projections to 2026. *J Dent Res.*, 97(13), 1424-1430.
 15. Prabhu, S. S., Fortier, K., May, M. C., & Reebye, U. N. (2018). Implant therapy for a patient with osteogenesis imperfecta type I: review of literature with a case report *International Journal of Implant Dentistry*, 4, 36-41.
 16. Box, V. H., et al. (2018, Feb.). Patient-Reported and Clinical Outcomes of Implant-Supported Fixed Complete Dental Prostheses: A Comparison of Metal-Acrylic, Milled Zirconia, and Retrievable Crown Prostheses *Journal of Oral Implantology*, Vol. 44, No. 1, 51-61.
 17. Liang, W. (2016, Oct.). Less Pain, More Gain: Simple Procedure Makes Implant Patients Smile. *Journal of Oral Implantology*, Vol. 42, No. 5, 421-425.
 18. Anitua, E., et al. (2017). Frequency of Prosthetic Complications Related to Implant-Borne Prosthesis in a Sleep Disorder Unit, *Journal of Oral Implantology*, 43(1), 19-23.
 19. Saridakis, S. K., Wagner, W., & Noelken, R. (2018). This retrospective study examined the mid- to long-term clinical and radiographic performance of a tapered implant in various treatment protocols in patients with local and systemic risk factors (RFs). *International Journal of Implant Dentistry*, 4, 41-47.
 20. Wen, X., et al. (2014). History of periodontitis as a risk factor for a long-term survival of dental implants: a metaanalysis. *Int J Oral Maxillofac Implants*, 29(6), 1271-1280.
 21. Kolesova, T. V., et al. (2013). Analiz oslozhnennykh ortopedicheskogo lecheniya zubnymi protezami, krep'yashchimisya na implantatakh. *Fundamentalnyye issledovaniya*, № 5, CH. 2, 296-299.
 22. Alani, A., & Bishop, K. (2014). Peri-implantitis. Part 3: current modes of management. *Br Dent J.*, 217, 345-349.
 23. Derks, J., & Tomasi, C. (2015). Peri-implant health and disease. A systematic review of current epidemiology. *J Clin Periodontol*, 42(suppl 16), 158-171.
 24. Ting, M., Craig, J., Balkin, B. E., & Suzuki, J. B. (2018, June). Peri-implantitis: A Comprehensive Overview of Systematic Reviews *Journal of Oral Implantology*, Vol. 44, No. 3, 225-247.
 25. Rubnikovich, S. P., & Khomich, I. S. (2017). Kombinirovannoye primeneniye nizkointensivnogo impul'snogo ul'trazvuka pri dental'noy implantatsii. *Stomatolog*, № 1, 21-26.
 26. Beger, H. Goetz, M. Morlock, E. Schiegnitz and B. Al-Nawas In vitro surface characteristics and impurity analysis of five different commercially available dental zirconia implants. *International Journal of Implant Dentistry*, 4, 13-16.
 27. Luo, J. D., et al. (2018). Non-steroidal anti-inflammatory drugs are commonly used in implant dentistry for management of post-operative pain. *International Journal of Implant Dentistry*, 4, 30-32.
 28. Shugaa-Addin, B., Al-Shamiri, H-M., Al-Maweri, S., & Tarakji, B. (2016). The effect of radiotherapy on survival of dental implants in head and neck cancer patients. *J Clin Exp Dent*, 8(2), 194-200.
 29. Froum, S. J., & Rosen, P. S. (2012). A proposed classification for peri-implantitis. *Int J Periodontics Restorative Dent*, 32, 533-540.
 30. Vikha, G. V. (2013). Sekretorny immunoglobulin A – marker adaptatsii organizma cheloveka k vneshnim vozdeystviyam Spetsvypusk. *Laboratoriya*, № 3, 15-17.
 31. Kuznetsova, M. V., Parshakov, A. A., Afanasyevskaya, Y. V., & Samartsev, V. A. (2017). Ingibirovaniye adgezii bakteriy Staphylococcus na setchatykh implantatakh v kombinatsii s biotsidami (in vitro) *Antibiotiki i khimioterapiya*, 62, 11-12.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 06.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



M. Bahti Ochilova

Doctor of Philosophy, Doctorate,
Professor JSPI, Head of Social Sciences Department,

A. Dushaev

Teacher of National Ideology and Enlightenment Bases,
Education of Rights Department
Guliston State University,
bobo7805@mail.ru

THE CATEGORY OF RELEVANCE: PHILOSOPHICAL ANALYSIS

Abstract: Central connection (relevance) among all alive (animate) and lifeless (inanimate) organisms in this universe is expressed through concept of association solidarity.

Key words: Relevance, mutual relations, general connection, partnership, religion, science, Physics, Quran, Philosophy, association, Bells theorem, Quantum mechanics, relative mechanics.

Language: English

Citation: Ochilova, M. B., & Dushaev, A. (2019). The category of relevance: philosophical analysis. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 11-14.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-3> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.3>

Introduction

Relevance is the most overall philosophical term which encompasses the notions of self-formation of matter in whole universe (synergy), co-affected and causally related (determinism), co-attracted and co-repulsed (gravitational and gyroscopic acts) events.

Relevance is explained by its micro, macro, and mega-universe forms. It is attributed by different material objects, events; and they, in turn, possess various peculiarities and structures at the same time. Previously, there existed and prevailed the idea which stated that all objects are the inseparable forms of matter, and that they are consisted of atoms. To date, the scientific hypotheses that atoms are complex structures themselves have been proved.

Atoms consist of complex root neutron, positron, i.e. nucleus and electron layers. The nucleus of hydrogen atom consists of one proton. The nucleus of more complex atoms consists of several protons and neutrons. Protons and neutrons consist of quarks and interconnecting gluons. Protons and neutrons are nucleons (*from Latin nucleus, root*); and except nucleons and hyperons (*from Greek above, on the upper*) they are composed of baryons and hadrons (*from Greek adros-heavy*). As being massive elements, they are in strongly inter-affected fields and belong to hadrons class. These micro-universal

elements are interrelated and they have been created in pairs. “The ALLAH created everything in pairs from the known and unknown (Allah is flawless and immaculate)” [1, Surah 36]. The fact stated in this Holy Ayat that everything possesses its opposite pair have been proved scientifically. Hence, all existing opposite pairs in objective reality (electron-positron, proton-antiproton, negative-positive, man-woman, etc.) are interrelated and mutually complementary. Organic and non-organic substances differ from each other by their molecular structure, system. Animate organisms include complex organic substances.

The content of animate organisms is composed of cell and systems of cells. One may regard the earth’s biosphere as a single animate, alive system. It comprises microorganisms, plants, animals, and human beings. The complex (system) of interrelatedness among them secures and supports the life in biosphere. “It (The Everlasting) created plants, and then transformed it to oil...” (Mukhammad) Your Lord ordered the bee: “Nestle mountains, trees and houses. Then, eat all kinds of fruits, and fly securely and safely the path which the Creator made safe and easy for you!”. “It produces crimson liquid-honey, which is remedial for people”. “The inanimate and lifeless earth (ground) is a token for them; we gave life to it (by means of rain), we harvested, seeded, they’ll consume it”, “Can’t they

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

see how camel has been created” [4, 87, 16, 36, 88 surahs]. One may suggest from these ayahs that the earth (universe) that comprises various micro-universal elements, natural resources, fauna and flora and human beings are inseparably interconnected and interrelated.

12, 13, 14 ayahs in “Anom” surah of Holy Quran: “Tell (ask): “Who is the owner of heaven and earth? Tell: ‘Allah’s’”. The following can be inferred from the above ayahs: the Allah created the objective reality and made relevant to itself. Whole universe must obey and worship the only Creator. Indeed, when creating objective reality the Allah implied their interrelated with each other and the only relevance only to itself. “Within two days He created seven skies and obliged relevant tasks, functions, obligations, assignments for each one”. The universe immaculately and flawlessly created by God is ultimately mutually complementary, interrelated and interdependent (gravitational and gyroscopic). We can also observe it in the following ayahs: “Oath to shimmering stars, (clandestine) planets, dusk and dawn...” [1, 81 surahs]. These ayahs from contemporary physical scientific viewpoint can be interpreted as follows: “It has a reversive secretive power and flaws back to its orbit”.

Materials and Methods

The relevance of the whole objective reality can’t be elucidated more succinctly and concisely. It should be noted that Bells theorem grounded on the Quantum mechanics in contemporary physics coincide with the facts in Holy Qoran! If objective reality (space) does really exist, and if equation of Quantum mechanics structurally coincides with objective reality, in that case, there is a nonlocalized connection among interconnected, interrelated elements ever existed (It should be remembered that classical, primitive, base form of nonlocalized connection is a “miraculous” connection). In this point, “It’s well known that we created man, human being out of pitch black bog. And, after giving him a human being structure, created him out of dried clay” or “Indeed, I am the one who creates out of clay” [1, 15-38 surahs] (We contemplate that miraculous connection is a preliminary impetus of God). Moreover, up-to-date science has identified all components of ground, earth, clay in human body structure. Consequently, these ayahs have their scientific adductions. Clay, (bog, ground, earth) is the only substance which possesses self-composing, self-constituting (synergy), and recovering, restoring reaction (determinism) peculiarities in nature. In all space models before Quantum mechanics, in Einstein’s Theory of relativity as well, each interaction requires any connection accordingly. In Newton physics it was mechanic and deterministic connections; in thermodynamics it was mechanic and statistic connections; in electromagnetism it was field

intersections and interaction connections; and in theory of relativity it was space refraction. At any case, interaction always suggests any connection (It can be exemplified by the billiard game). Bell’s theorem stipulated scientists to choose between the two: whether to accept fundamental indeterminism of quantum mechanics, or admit the existence of telepathy (like Einstein’s nonlocality phenomenon) in nature.

According to Bell’s theorem, experiments have shown the existence of nonlocal latent changers proposed by Einstein.

As it’s very crucial for us, we would like to memorize Bell’s theorem once again. According to the theorem, there is no isomeric system in objective reality. Every particle instantly connects with other particles in it. No energy is consumed in instantaneous connections.

Dr. J. Saffati considers that Bell’s connections need to occur by means of information. Doctor in physical sciences, E.G. Woker believes that there should be some indefinite element “consciousness”. It should be reminded that nowadays consciousness has rather different interpretations than of classical philosophy which gives priority to material aspect of consciousness.

When speaking about inanimate, lifeless nature, first of all, Space relevance, connection is always meant. The earth and its satellite, the moon, completely rotate the sun in one year. “...(Allah) Then facing smoky sky, to the sky and earth said: (According to my order) willingly or compulsory come!”. They said: “We’ve come willingly, (bend to Your will!)” [1, 41 surahs]. The following can be inferred from the above: being located far from the sun, the earth can ultimately supply living conditions for human beings, fauna and flora as well.

The sun, as a crucial life source of biosphere, provides thermal and electromagnetic balance in the universe. In relation to its orbit, the earth is diagonally located, and it makes it possible for seasons to change which means that all life processes are interconnected with the processes among the Earth, the sun, and the moon. Besides the earth, other planets, their satellites, asteroids, meteors and comets travel around the sun. They altogether make up the Solar system.

These three worlds are inseparably interconnected, and they can interchange, i.e. micro-world may transform into macro- and mega-worlds and vice versa.

Development of matter implies changes in its constituent structure. According to the levels of constituent structure, we divide matter into nonorganic matter, organic matter and social matter. They differ from each other by their relevance verities. In nonorganic matter or in inanimate, lifeless nature physical or chemical relevance, connections prevail. In animate nature, namely in organic world,

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

biological relevance is more active and complex. In social stratum, except the above enumerated relevance and connections, there exist social relevance and connections. Each man as an element of matter's structure, reflects all kinds of social relevance and connections, and consciously or subconsciously partakes in all social relevance and connections [4, 124-125].

Nowadays, the world's geopolitical, economic and social, information-communication dimensions have been radically changing and transforming. So, at this stage, we must fight, struggle against idea with an idea, against illiteracy with an education and enlightenment.

It's clear that in order to prevent any illness, ailment, and disease one should create immunity. We must and should inculcate love for motherland, parents, people into our children's souls in order to upbringing them spiritually and morally good. We have to form and fortify ideological immunity against evil and injustice [5, 119].

The first President of Uzbekistan Islam Karimov's standpoints on this issue have great impact on our youth.

The notion of the feeling of relevance pertains to human being nature and it has mutual dual relations, like: human to human, human to society, and human to nature. Still, they do not function alone, on the contrary they operate in unity complementing and inter, mutually relating closely with each other. Man and society are inalienable and integral, and, at the same time, independent parts of the nature. Society always interacts with nature. Man always abides in nature. Man can never live outside or without getting into relation with nature. Nature and society, nature and man, the history of nature and the history of society are in dialectical unity, in interaction, and in counter-interaction. They can never be separated. Each and any man, the world of society and human beings theoretically and practically live in mutual connection and relevance.

The moral bases of the feeling of relevance have ancient roots. Ancient tribes and clans abode by certain rules and moral codes. Namely, they used to live on the grounds of the feeling of relevance in relation to their relatives, clans, and tribes. They protected their values and families. The prevalent moral-religious teachings of totemism had a great affect on the formation of moral-spiritual relevance. The totemism teaching and theory cultivated not only tribal relations, but also natural relations as well.

Moral relations towards man, society, and nature were taught in Avesto teachings as well. Seven-year-old children took an oath to be loyal to zardushtra religion, and not to sin. The believers and followers of the religion (Zardushtra teaching) have a strong faith in the power of education and knowledge. According to them, "The only good is knowledge, and the only evil is ignorance". The

elders and parents cultivated and inculcated moral, labor-loving, integrity, graciousness, and generosity characteristics in youth [6, 22].

There are a number of Hadiths about moral and spiritual traits of human beings, for instance: "Nabiy sallolohu alayhi va sallam said: "Each muslim should give alms and donate". People asked: "What if we cannot find anything to give alms? Rasulullokh said: "Labor with hands, get profit and give alms! People said: "What if one is unable to work?" Rasulullokh said: "Let them assist to the crippled and invalid!". People said: "What if one can't do this either?". The Rasulullokh said: "Let them call others to do good!". People again asked: "What if one can't do this as well?". The Rasulullokh answered: "Let him refrain himself from doing evil to others! This shall be counted as a donation and alms for him!". The Rasulullokh asked: "Hey, Oyisha! When did you notice me being immoral?! At the Doomsday the baddest mortal in the eyes of Allakh is the one who is squeamish about other people's imperfections" [7, 89-90-92]. (The gist, crux, moral, and logic of this Hadith is that one should not be fastidious about bad, immoral people, but should communicate with them; do and be good to them as well!).

Conclusion

The following opinions support and reflect the above stated facts of being amiable, amicable, and gracious towards other people. If a man have not been properly educated and cultivated; if a man has not gained a sufficient experience in life, he will diminish, underestimate, belittle things and values in society; he will be fastidious about relations. If anyone hankers after and is for the education, knowledge, science, health, morals, courteousness, integrity, one should implant these traits and features from early childhood. And, one should keep his word, abide by his promise, and moral conduct, refrain, abstain from doing, committing sin, evil; decline from disloyalty, adultery, and hypocrisy [8, 182].

Man is not borne moral, ethical or immoral, unethical. Human beings are not borne with ready, prepared characteristics, traits, skills, knacks, or flaws, imperfections. Moral and ethical standards, overall personal peculiarities will be inculcated and cultivated during the lifespan of man, within the life and ages he outlives during course of life [9, 115-119].

Man should cleanse, purify his distinguishing quality from any malice, material gain, and spite. Religion recognizes its owner and follower. If you hang with, enjoy the company of people who have lost their distinguishing quality, you'll not distinguish and recognize your religion and path, call in life. You have fed, bred and nurtured your body; nonetheless, it has no distinguishing, differentiating,

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

discriminating, detecting quality at all. Distinguishing is a quality. Can't you see that jinn has arms and legs, but it has no distinguishing quality. Distinguishing is a tender, sensual, elegant, graceful meaning in you; and you keep on attempting to feed your sordid body deprived of these traits and quality day and night. The body is only alive with a meaning. It's like seeing, observing, contemplating the sun with a lamp. In fact, one can see the sun without a lamp. One need not be disappointed with God! Hope, faith, and confidence is the threshold of the path. Even if you are not stepping on the path, always target the beginning of the path. "Never say that you've done bad things; but keep on doing good!". In that case, no insincerity will leave [10, 21-22]. Thus, Mavlono Rumi has the insight into the depth of human soul and nature. He narrates and relates human being's pearl of iman, greatness, magnificence and flaws, imperfections resulted from his carnal desires. He analyses the ways and means to get rid of them, to purify soul, etc. Hence, he elucidated the ways man can achieve the heights of spirituality with vivid examples.

Relying on the above enumerated and exemplified opinions and convictions, it's indispensable to state that the notion of relevance is applicable towards all matters, events, and phenomena in objective reality. But, the feeling of relevance (in this context moral-humane relation) is a notion and feeling that relates and pertinent to only and only human being.

The first President of Uzbekistan Islam Karimov stated: "When conversing about protecting and safeguarding younger generation from various spiritual and ideological threats and dangers, we need to openly address ourselves not only to positive aspects of our nation and society, but also to negative residues and customs that may stagnate and derail the development processes. Above all, we have to contemplate on total eradicating and eliminating egoism, egocentrism, carelessness, negligence, corruption, mercenariness, arrogance, tribalism, and tribal segregation. I would like this very crucial and central issue to be under the profound consideration and meticulous, rapt attention of our society, especially of our intellectuals, art members, scientists and scholars" [5, 119-121].

References:

1. (1992). Qurani Karim (translations and interpretations by Alouddin Mansur). (p.36). T.: Chulpon.
2. Nurboqiy, H. (2002). The scientific miracles of Qurani Karim. (p.16). T.: Adolat.
3. (2010). The philosophical issues of synergy. (pp.57-58). T.: UzMU.
4. (1999). Philosophy. Under the edition of Erkin Yusupov. (pp.124-125). T.: Sharq.
5. Karimov, I. A. (2008). Great education and enlightenment is an invincible power. (p.119). T.: Ma'naviyat.
6. Yuldoshev, J., & Hasanov, S. (1992). The moral educational issues in Avesto. (p.22). T.: Uqituvchi.
7. Imom, al-Bukhoriy (1992). Al-jomiy as-sahih. (pp.89-90-92). T.: Encyclopedic editions.
8. Forobiy, Abu Nasr. (1993). The city of intelligence. (p.182). T.: Public legacy editions.
9. Ibn Sina (2003). The story of Tayr. (pp.115-119). T.: Fan.
10. Jaloliddin, Rumi (2013). Insight. (pp.21-22). T.: Generation of new century.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 11.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Elnur Latif oglu Hasanov

Corresponding member of International Academy of
Theoretical and Applied Sciences, Ph.D.,
Institute of Local lore of Ganja Branch
Azerbaijan National Academy of Sciences,
Ganja, Azerbaijan
el-hasanov@mail.ru

**SECTION 12. Geology. Anthropology.
Archaeology.**

ISSUES OF INNOVATIVE RESEARCH OF ETHNO- ARCHAEOLOGICAL HERITAGE IN GANJA (Based on materials of contemporary excavations)

Abstract: Based on various academic sources and scientific materials, archive documents, local craftsmanship samples of contemporary international ethnographic and archeological excavations in the territory of Ganja city and around area, innovative scientific methods have been researched the basic features of historical-cultural heritage.

Key words: Ganja, Azerbaijan, handicraft samples, multidisciplinary research, innovative methods, ethnographic research, archeological excavations.

Language: English

Citation: Hasanov, E. L. (2019). Issues of innovative research of ethno-archaeological heritage in Ganja (Based on materials of contemporary excavations). *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 15-18.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-4> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.4>

Introduction

Due to centuries-old national and moral values, this city has been considered as a kind of “indicator” of the socio-cultural and political-social system for many centuries. Since it was Ganja that was the main center of the main historical reforms, important national uprisings against the enemy troops advancing on our homeland.

Back in the first millennium BC, the brave woman leader Tomris Khatun defeated the enemy Ahamenid (Persian) troops and cut off the head of the second King Kiros, who deceived and killed the son Tomris Khatun, a young commander a year before this battle. Until now, in Ganja, the most courageous, beautiful daughters in the families are called Tomris or Tumruz. In the city of Dresden (in Germany) was erected a monument to Tomris Khatun [5].

In 1231, it was in Ganja, the birthplace of the great thinker and poet of the Renaissance East, Nizami Ganjavi (1141-1209), the first woman of the philosopher, chess player and composer Mehseti Ganjavi (1096-1160), the artisan-potter Bender, led the national liberation movement against the Mongols and Kharemsmshah. In 1804, the great

commander, the last ruler of Ganja Huntswa Javad Khan, along with his sons, was fighting to the last for his homeland, keeping his promise that the conquering tsarist troops would enter Ganja only after his death [2].

Materials and Methods

One of the most ancient Orthodox churches in the Western region of the country is located in Ganja, and here until now, believers perform their religious rites, celebrate important historical dates and holidays. And this ancient temple is protected as an important historical and architectural monument and the residents of the city respect the Orthodox believers. One of the largest and at the same time ancient German Lutheran churches is also preserved in our ancient city and is declared a historical and architectural monument. Despite the fact that the main part of the faithful population of the city is Muslim, the inhabitants of the city for centuries protected with special respect the ancient Albanian Christian churches, as well as the Georgian church and other monuments.

Ganja is one of the few cities where such residential neighborhoods as “Jewish Street”,

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

“Lezghy Quarter”, and “Lagich (Lahydzh) Quarter existed, etc., where representatives of other nations lived in peace and quiet.

The word "Imamzade" comes from the concept of "child of imam" and means "a descendant of the kind of imams." Among the people, the name Imamzade is considered a sacred place of worship and pilgrimage. Many members of the “Ahli Beit” who fled from persecution and persecution during the rule of the Umayyad dynasty (661-750), found refuge on the outskirts of the caliphate. Hazrat Ibrahim (a) moved to one of the centers of Islamic culture - the city of Ganja. Hazrat Ibrahim (a) lived on this land until the end of his life, where he was buried. A mausoleum (turbe) was erected over the grave of Movlan Ibrahim, and the tomb itself became a sacred place of pilgrimage [8].

The territory of the mausoleum, built in the VIII century, was expanded in the fourteenth and sixteenth centuries, and the buildings around it were erected mainly in the seventeenth and eighteenth centuries. The mausoleum is the most valuable historical monument of the Imamzade complex. Its height is 12 m, the height of the dome is 2.7 m, the diameter is 4.4 m. Outside the dome is covered with blue facing [9].

In the 20th century, a significant historical epigraphic pattern was discovered on the inner walls of the tomb - an ancient scripture that was studied by prominent historians and researchers - archeologist, professor Isag Jafarzade, and a prominent epigraphy scientist, member of the National Academy of Sciences of Azerbaijan Meshadikhanum Neymatova, and read as follows: He, Allah, is eternal. This is the son of Imam Mohammed Bagheer Movlan Ibrahim (bless him) a glorious (paradise) garden. He died 120 years after his grandfather - may Allah bless him! ”As a result of scientific research of this historical scripture, it became known that the mausoleum of Imam’s son was erected in 739.

Applied significance of research

The territory of the pilgrimage site Imamzade was in the possession of the representatives of the kind of the great Azerbaijani poet and thinker Nizami Gadzhevi - Sheikhzamanov. For centuries, the tomb of Movlan Ibrahim was holy guarded and was a place of worship. At the direction of the legendary commander, the last Khan Ganja Javadkhan Ziyadoglu (1748-1804), who entered his name in the heroic history of Azerbaijan, large-scale restoration work was carried out in Imamzade. In 1878-1879, at the initiative of General Major Israfil bey Yadigarzade, and at the beginning of the XX century - the Ganja intellectuals in the Imamzade complex underwent a major overhaul [5].

Representatives of the famous Sheikhzamanov clans, the Pishnamazzade, Mirza Mehdi Nadji, the representative of the Seidov clan Mir Abbas Aga,

Major General Israfil bey Yadigarzade and other prominent personalities are buried in this holy place. For centuries, the Ganja complex Imamzade was a hotbed of charity, providing disinterested help to the needy and defenseless.

In the period from 1930 to 1944 the buildings of the complex were adapted for an orphanage. This sacred corner sheltered young children of different nationalities who suffered during the war. And today, adherents of different religious beliefs with a sense of gratitude come here to pay homage to this holy place [6].

Tolerance and multiculturalism in the Republic of Azerbaijan have deep historical roots and are a way of life of the people. Preservation of various religious, cultural and historical monuments is one of the main priorities of the state policy set by the national leader of the Azerbaijani people, Heydar Aliyev.

Numerous decrees and orders of the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev, the successor of the wise policy of the great leader Heydar Aliyev, on the restoration and restoration of religious and historical and architectural monuments, as well as projects implemented under the leadership of the Heydar Aliyev Foundation Mehriban Aliyeva is a vivid example of our state’s concern for the rich national and cultural heritage of Azerbaijan.

On the basis of seven decrees signed by the head of state Ilham Aliyev in 2010-2015, the Imamzade complex in Ganja was reconstructed anew, construction work in the traditional Ganja architectural style was carried out at a high level. Two minarets with a height of 40 meters were erected in the main sanctuary, separate prayer halls for men and women were built. The complex has built rooms for guests with 90 beds and rooms for namaz.

The renewed majestic complex Imamzade is one of the sacred places of the Islamic world, the pearl of the shrines of the East, and today is a place of pilgrimage not only for the local population, but also for many pilgrims from foreign countries.

Conclusion

Ganja, the capital of the first democratic republic of the Muslim East and in the XX century, has retained its status as a center of national state values. In Ganja in 1918, more than 200 government documents, declarations and decisions on the proclamation of the native language, on the creation of a national army, on confirming the flag of the state, etc. were adopted.

Ganja residents are proud, but humane, simple people. They fought against evil to the end, but always defended the weak, needy people. Today, these spiritual values are preserved and respected, as many thousands of years ago.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

Ganja residents are in favor of preserving statehood, strengthening the country's comprehensive development strategy, the integrity of the motherland, the liberation of the occupied territories and the maintenance of stability in the country. Our city has always been and today maintains the status of an important cultural, scientific and industrial center, a city with centuries-old tolerant values.

The Imanzade complex, located on the territory of the State Historical and Cultural Reserve of one of the ancient centers of science and culture - the city of Ganja, was erected in 739 over the grave of Movlan Ibrahim - the son of the fifth imam Mohammed Bagir, the great-grandson of Huseyn ibn Ali - grandson of the Prophet Mohammed. This monument is one of the main symbols of the city [12].

Ganja, one of the oldest cities of the East with a centuries-old history, connecting the north-eastern slopes of the Lesser Caucasus mountains (ancient Ganja mountains) with the expanses of the Kura-Araz lowland, is located in a picturesque corner of Azerbaijan with a temperate climate, fertile lands rich in water resources. Historically, Ganja has always had a favorable geopolitical location and played an important role in the cultural and economic life of Azerbaijan. This city was built on the Great Silk Road, which connects Asia with Europe. Thus, Ganja was the spiritual bridge between different civilizations. Due to centuries-old national and moral values, this city has been considered as a kind of "indicator" of the socio-cultural and political-social system for many centuries.

In order to conduct new research and training of young scientific personnel, important works are being carried out in the direction of the publication of scientific papers, articles and monographs, joint research projects, academic and information exchange. The department provides both individual and group practice for bachelor and master students specialized in chemistry, history, philology, and biology. Scientific results obtained by undergraduates in laboratories, departments and made up in the form of articles and abstracts are published in various journals, including foreign journals with a high impact factor. departments of the institution. Scientific cooperation is carried out not only with institutions of higher education, but also with secondary schools. Various activities are being taken to increase students' interest in science.

Ganja Branch of ANAS, with the organizational support of the Department of Education of Ganja, and the Department of Education of the City of Ganja systematically conducts e-education trainings with teachers teaching computer science in secondary schools. The Ministry of Education recommended conducting similar training in other cities and regions of the republic. Currently, scientific cooperation is continuing with the Institute of Geology and Geophysics, the Institute of

Additives Chemistry, the Institute of Catalysis and Inorganic Chemistry, the Institute of Polymer Materials and the "Interdisciplinary Analytical Center" of ANAS. In accordance with the decision of the Department of Earth Sciences of ANAS dated March 11, 2016 (Number 2/2), research work was carried out with the Institute of Geology and Geophysics to study the characteristics of the thermal waters of the Western zone and possible areas of their application. Together with the Geothermal Department of the Institute of Geology and Geophysics in the exploration wells of the Western region of Azerbaijan, modern geometric studies were conducted and, determining temperature and geothermal gradients at various depths, a new database was created and a prospective geothermal energy plan was prepared. The Ganja Branch expanded scientific ties with various institutes of the National Academy of Sciences of Azerbaijan and signed cooperation agreements with the Institute of Microbiology and the Institute of Manuscripts named after Mohammed Fizuli for cooperation in the field of personnel exchange and research [3-5].

Together with the scientific staff of the Institute of Archeology and Ethnography of ANAS, as a result of archaeological research, a map of ancient burial mounds was prepared in the southern zone of the city, in the Yeni Ganja residential area. On the basis of a map prepared in 2017, excavations were carried out on five-ancient barrows, where material and cultural remains, samples of local craft, anthropological findings, paleozoological and paleobotanical samples were found, which proves their relationship to the early Bronze Age. Theoretical basis of investigation The obsidian and flint tools found in the Gillikdag camp found by I. Jafarzade in the village of Bakhchukurd stone scoop suggest that they lived in this territory in the VII-VI millennium BC. e., people were among the founders of the Neolithic culture. The way of life of the Neolithic period (V millennium BC) in the Ganja region continued and created the prerequisites for a new economic development in the Eneolithic.

Archaeological researches show, that during this period, the local population, having moved to a sedentary lifestyle, began to engage in farming and animal husbandry. This is confirmed by osteological remains found in archaeological excavations, which are bones cultivated in the Ganja region in the V millennium BC. e. animals known to us. It is in the IV-III millennium BC. Based on the Eneolithic culture, Ganja has become one of the centers of the Early Bronze Age of the Kur - Araz culture.

Excavations in burial mounds near Ganja showed the presence of rounded pits for ordinary burials and cremation rituals. This is characteristic of Ganja and Karabakh, as well as other ancient tribes in the country. The similarity of the funeral rituals proves the ethnic affinity of the tribes inhabiting the

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PİHHİ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

territory. In the village of Yeni Ganja in the ancient territory of Guru Gobu in 2018, during a joint excavation with Italian archaeologists, a barrow made of volcanic glass was found in a mound.

In the places of settlements of the middle bronze period a lot of diverse material was found.

Discovered stone clubs were used in different areas. Perhaps their more refined designs were used as weapons. In the graves excavated the remains of domestic animals, figures of birds and animals, metal objects, made by hand and on the potter's wheel, ordinary and colored dishes.

References:

1. (2008). *Azərbaycan arxeologiyası*. 6 cildə, VI cild. (p.632). Bakı: Şərq-Qərb nəşriyyatı.
2. (2007). *Azərbaycan etnoqrafiyası*. 3 cildə, I cild. (p.544). Bakı: Şərq-Qərb.
3. Əhmədov, F. M. (2007). *Gəncənin tarix yaddaşı*. Gəncə: Elm.
4. Həsənov, E. L. (2012). *Gəncə İmamzadə türbəsi* (tarixi-etnoqrafik tədqiqat). 1-ci nəşr. (p.268). Bakı: Elm və təhsil.
5. (1974). *The dawn of Art*. (p.196). Leningrad: Aurora Art Publishers.
6. Həmidova, İ. (2000). *Azərbaycan parça sənətinin tarixi inkişaf yolları*. Elmi axtarışlar, VIII toplu, Bakı.
7. Həsənov, E. L. (2015). *Gəncə İmamzadə türbəsi ənənəvi multikulturalizm abidəsi kimi*. Qafqazda mədəni-dini irsin qorunması mövzusunda beynəlxalq konfransın materialları. (pp.117-120). Bakı.
8. Həvilov, H. A. (1991). *Azərbaycan etnoqrafiyası*. Bakı: Elm.
9. Guliyeva, N. M., & Həsənov, E. L. (2014). Die traditionelle Gändschänischen Teppiche von Zeitraum der Aserbaidshänischen Gelehrten und Dichter Mirsä Schäfi Wasch als ethnoanthropologische quelle (XIX Jahrhundert). *European Applied Sciences*, 2, 3-5.
10. (n.d.). *Azərbaycan Respublikası Milli Arxiv İdarəsi Dövlət Arxivinin Gəncə şəhər filialı*. F. 20, s. 4, iş 11.
11. Hasanov, S. L., & Hasanov, E. L. (2018). Applied features of comparative technical, sociological investigation of historical and contemporary heritage of Azerbaijan. *International Scientific Journal Theoretical & Applied Science, Philadelphia (USA), Issue 1, vol. 57, part 1*, 9-16.
12. Mustafayev, A. N. (2001). *Azərbaycanda sənətkarlıq*. (p.232). Bakı: Altay.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 11.02.2019 <http://T-Science.org>

**SECTION 13. Geography. History. Oceanology.
Meteorology.**

QR – Issue



QR – Article



Sh.Sh. Choriev

PhD the History Faculty of
the National University of Uzbekistan,
Tashkent, Uzbekistan

sherezodch@rambler.ru

THE HISTORY OF BALTIC NATION DIASPORA IN UZBEKISTAN

Abstract: This article highlights the theoretical issues of the history of Baltic Nation Diaspora in Uzbekistan which based on scientific sources, Central State Archive of Uzbekistan and Latvian State Archive.

Key words: Diaspora, Migration, Baltic Nation, WWII, Evacuation, Turkestan Autonomous Soviet Socialist Republic (TASSR), Council of People's Commissars (CPC), Latvian, Lithuanian, Estonian, Uzbekistan, Tashkent.

Language: English

Citation: Choriev, S. S. (2019). The history of Baltic nation diaspora in Uzbekistan. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 19-25.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-5> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.5>

Introduction

Currently, migration processes have become a very topical issue. In historic times, since about 3000 BC, various clearly identifiable groups of people have moved from area to area of the globe. In doing so, they have profoundly influenced on the human history. In prehistory, the movement of a group is usually evident through traces of a shared language, which the migrants bring to a new place. The spread of a cultural influence, such as styles of pottery or religious practices, will show that there was a close link between regions but will not necessarily prove permanent migration.

In the period of the Russian Empire and the Soviet Union due to socio-political processes and for other reasons such as October Revolution, the Second World War, the Soviet Union nations was migrated to other republic territories.

The disintegration of the Soviet Union has been one of the world's important historical events, which has given rise to profound geopolitical changes not only in the former USSR, but also on a global scale. Besides, the collapse of the Soviet Union revealed a number of opportunities in the world community, including in cooperation with the former Soviet republics. Especially today, cooperation between Uzbekistan and the Baltic countries is developing. However, as known on the history that, the history of mutual economic, cultural ties between these countries dates back to several centuries. In the middle ages trade route which crossed via Baltic lands was efficient route for traders who went from

East to North Russian lands. In the result of archeological finds has been founded coins of Samanid Empire from Scandinavian countries, Baltic ambers was recovered from the Pamir zone historical memories which belong to XIII-XIV centuries and from the Baltic lands had been located coins of Khwarazmian dynasty [1, s. 9-10; -s.27-28].

Part 1: Migration of Baltic people to Central Asia from 1860 until WWII

A lot of research has been done on the history of migration of the Baltic peoples. In the study, the migration processes of the Baltic nations throughout Russia are studied in four stages:

The first stage: from 1860 to the Crimean and Samara regions, partially to the Central Asian region.

The second stage: Beginning in 1870, the governments of the Caucasus, Stavropol, Kuban, the central regions of Russia, Siberia and Central Asia.

The third stage includes the territories of the Caucasus, the Black Sea region, the territories of Siberia, Tver and Central Asia from 1884 to 1886.

The fourth stage was moved from 1900 to 1917 to Siberia, Tomsk, Tobolsk and Turkestan[2, s.45-47].

As mentioned above representatives of the Baltic people first appeared in Central Asia as part of the Russian troops in the mid-60s of the XIX century. Most of the migrant population lived in Turkestan, partly in the Russian settlements of Bukhara and Khorezm, in the territories surrounding the Russian Empire. The main goal of the Russian

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

settlements in these areas was to support the Russian military in the struggle against the local population with armed conflicts, only in 1903-1913, 116 Russian settlements were created in Turkestan [3, s.95-99]. In Russian settlements not only of Russian origin, but also of other European ethnic groups, including Latvian, Lithuanian and Estonian. According to the census of 1897, the Baltic peoples of the country were the lowest in the Turkestan population (Turkestan, Bukhara, Khorezm) and consisted of 287 (168 men, 119 women) [4,].

Representatives of the Latvian nationality for the first time appeared in Central Asia as a part of the Russian troops in the mid-60s of the XIX century. Later, a small number of Latvians — skilled workers, officials, teachers, doctors, and servants — settled in Turkestan. Most of them were engaged in craft, trade, and belonged to the petty-bourgeois stratum. In 1905, the church Evangelical Lutheran parish as a whole 150 Latvians visited the city of Turkestan. Central Asia has become a haven for of many Latvian revolutionaries who went underground.

WW I marked a new stage in the resettlement of Latvians in the region. By the end of 1915, no less than 1,5 thousand refugees from all historical and cultural regions of Latvia (that time governorates of Courland, Livland and cultural region of Latgale that belongs to the Vitebsk governorate of Russian Empire), later about 600 people re-evacuated from them. The Latvian Society was created on this basis. Already later, in the 20s, the Polish-Latvian National Bureau under the Council of National Minorities was established to regulate the lives of the multi-ethnic population of Turkestan.

At the time of Russian Civil War in Central Asia there were a couple of Latvian Bolsheviks - J.Rudzutaks, J.Peterss, A.Auziņa, R.Bērziņš, F.Cīrulis, H.Eihe, J.Kiršs, O.Līdaks. It must be commented on the biography of some of them.

Jēkabs Peters was a security officer, a member of the Central Committee of the Turkestan Bureau of the RKP (b), head of the ChK (Emergency Commission) of the Republic. Jānis Rudzutaks. He was born in the province of Courland (Latvia) in the family of a farmhand. Latvian by birth, he was recorded on his birth certificate as “Jahnis Rudsutaks”[5, s.12]. He finished 2 classes at parish school. From 1904, He started working at the tool factory of the Otto Erbe joint-stock company in Riga. In 1906, he was elected as a member of Riga Committee of the RSDLP, in 1907 he headed the Windau organization of the RSDLP and in the same year was arrested. In 1909, he was sentenced by a military court to 10 years of hard labor. He served the punishment in the Riga Central and Butyrskaya prison (Moscow). Only after the February Revolution of 1917, he was released. Later, he became a member of the October battles of 1917 in Moscow. In 1917-1920 he worked for a lot of responsible

organizations. From October 1919, he became a member of the Turkestan Commission of the All-Russian Central Executive Committee and SNK of the RSFSR. In 1920-1921, he was the chairman of the Central Committee of the trade union of transport workers, as well as the chairman of the Turkestan Commission of the All-Russian Central Executive Committee and SNK of the RSFSR. From March to October, in 1921, he was a chairman of the Turkestan Bureau of the Central Committee of the RKP (B.). From 1922, he worked as a chairman of the Central Asian Bureau of the Central Committee of the RCP (B.). Ya. E. Rudzutak was arrested in 1937 and shot in 1938. In 1956, his name was rehabilitated by the Military Collegium of the USSR Supreme Court on January 23, 1956, and in September of the same year, the CPC (Central Political Committee) under the Central Committee of the CPSU was reinstated in the party.

Fritz Yanovich Cirul (Cirulis), (1886–1925 (who later changed his surname to Tsirul)) - was born into a family of Latvian farm laborers in 1886. He received his education at home. For a long time, he lived in Tashkent where in 1904 he joined the Russian Social Democratic Party (Bolsheviks) An active participant in the revolutionary movement, was repeatedly prosecuted, spent a total of 7 years and 2 months in prisons in the Russian Empire, and spent 2 more years and 6 months in exile. After the October Revolution, Cirul actively participated in the establishment of Soviet power on the territory of Central Asia, and from December 1917 headed the Tashkent city guard. In the early 1920s, he led the Tashkent city police, and also headed the department of management of the city executive committee. In November 1922, after transferring to another position of Gregory Alexandrovich Rusanov, Cirul headed the Main Political Directorate (GPU) of Turkestan. Among the Latvians there were many workers in the field of education and medicine. For example, in the Central Asian military Latvian I.Ya. Dos. Also, the Latvians showed their good irrigation skills in cotton growing areas [6, s.95-108].

In the late 60s. XIX century. in the Russian army in Turkestan were and Lithuanians. A little later, Lithuanian-born civilians with Russian citizenship began to arrive here. At the beginning of the last century, the Lithuanians made up a significant share in the petty-bourgeois stratum of Tashkent, Samarkand and the cities of the Fergana Valley. Among those who came from the western national regions of the Russian Empire in Turkestan, there were about 1,000–1,200 Lithuanians.

Since 1902, the main curator of Catholics of the Central Asian region Lithuanian priest Justin Pranaitis is appointed (1861-1917). Thanks to his energy and talent leader in the capital of the Turkestan Governor-General of the capital - a priest's house is being built in Tashkent, temporarily

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

replacing prayer house, and a beautiful Roman Catholic church, as well temples in Samarkand and Skobelev From the moment of the arrival of the father of Pranaitis, the mass in the Tashkent Catholic church and other Lithuanian concentration centers during his official business trips were conducted, in addition to Russian, Polish, and in Lithuanian.

Some Lithuanians were Lutherans and attended evangelical Lutheran churches. In 1905, there were 10 Lithuanians in the Tashkent parish Lutheran. Their number significantly increased during the First World War at the expense of prisoners of war and refugees. Most Lithuanians headed to Tashkent, the Syrdarya and Samarkand regions.

In December 1915, the priest Justin Pranaitis prepared a shelter for refugees from Lithuania. In the dormitory at the "Polish Church" more than 60 people were employed and provided with work. Many of them were able to return home in the spring of 1916. In February 1917, Justin Pranaitis died. The next curator was father Bronislav Ruthenis from Lithuania. In the province Father Rutenis was engaged in religious activities for over twenty years.

In May 1917, the Union of Citizens of Lithuanian nationality was formed in Tashkent. Later it was renamed the National Society "Viltis". Similar national Lithuanian groups are being established in other cities of the region. At the same time, one representative from the Lithuanians of Turkestan was delegated to the Lithuanian Sejm convened in Petrograd. The Polish-Lithuanian section was formed among the first at the People's Commissariat for the TurkASSR. With her assistance in 1922, most Lithuanians returned to their historic homeland [7, s.95-149]. Spiritual culture. The Baltic republics are one of the foremost republics of the Soviet Union in terms of cultural development. In the past, the development of national culture was hampered in Estonia and Latvia by the German barons, in Lithuania by Polish landlords. This was also facilitated by confessional disunity. By faith, the population of the Baltic states was divided into Catholics, Lutherans and Orthodox. Catholicism was common in areas that were long under Polish rule, in Lithuania and eastern Latvia among the Latgalians. Lutheranism from the 16th century was forcibly imposed by German pastors among Estonians and western Latvians. Orthodox were residents of the border with the Russian regions. According to ethnographic materials, we can say that Poles and Lithuanians for religious reasons were also in the same way. And the second side of the Polish diaspora was very much in Central Asia¹. And from the second side, according to statistical data on Turkestan, Lithuanians and Poles were counted

¹By the second decade of the XX century, in Turkestan (including the Emirate of Bukhara and the Khiva Khanate), there were already 9–10 thousand Poles.

together. For example, by statistical according to data, in 1915 there lived Poles and Lithuanians: in Samarkand - 1,866, in Kattakurgan - 15, in Jizzakh - 16.

In 1918 in Tashkent was organized Latvian social-democratic group and members of group were more than 40 people [8, s.95-149]. Furthermore, in 1922 Department of little nationality under the Committee in national cases allowed to act Latvian section [9, p. 2]. However, a little later on 14th July 1922 adopted Turkestan Central Executive Committee's decree № 102 about the latish section stopped its actions.

At the turn of the XIX — XX centuries on the lands of present-day Uzbekistan settled and Estonian peasants, but in small quantities. Near Tashkent, in the lower part of the Kugart valley, there were several Estonian families. The list of persons of the Lutheran religion (1886), who lived in the Russian part of Tashkent, included the tradesman of the Estland gubernia Otto Redlin as well as in the Andijan district of Fergana region, three farms, about 30 inhabitants of whom were engaged in farming and animal breeding, and quite successfully. Estonian peasants, in comparison with the situation of peasant migrants of Slavic nationalities, lived many times more prosperously, using the cheap labor of both the indigenous and Russian population.

Estonians took an active part in the activities of the community of Baltic immigrants, zealously observed all religious rituals and traditions of his people.

In 1905, the Evangelical parish as a whole was registered 100 Estonians. Some Estonians professed Orthodoxy. After re-evacuation of World War I refugees in Central Asia there are about 200 Estonians left. According to data sheets of evangelical Lutheran societies, in the 20s. XX century. Estonians lived in Tashkent, Samarkand, Fergana and Kokand. In the late 30s. a small number arrived again in Central Asia Estonians evicted from the border regions of the USSR and Finland [10, s.254].

The Baltic, living in Turkestan, served in the military, postal, telegraph, industrial and other systems of national ownership. In Turkestan, they also developed new technologies. Latvian, Lithuanian engineers also engaged in the manufacture of bicycles, motorcycles and trams. Latvian, Lithuanian engineers also engaged in the manufacture of bicycles, motorcycles and trams. The Swift bike they created is mentioned in press releases that they won the Olympic Games in Riga, Stockholm and Kiev [11, №77].

In the recent past, in the twentieth century, there was a brutal political disaster called the Second World War (1939–1945), the instigator of which was fascist aggression, directing the main forces to conquer the countries of Europe and the Soviet state.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIIHU (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

In the struggle for the liberation of the USSR from the invaders (the Soviet-German War - 1941–1945) all its republics participated, including the region of Central Asia. First, the peoples of the region supplied the army with manpower, food, clothing, ammunition, and material values; secondly, the work of the population in the rear was invested in the cause of victory; thirdly, evacuated people were placed in these territories, as well as objects of the national economy. The study of the above facts at this stage is important to ensure the solidarity and cohesion of the peoples, both of the region itself and of neighboring countries. Great value in the study of this issue are primary sources, in particular, documents stored in the archives of the republics.

Almost from the very beginning of the war, the evacuation of industry, which the German invasion threatened, was one of the main concerns of the Soviet government. In the first days of the war, two large industrial centers were lost: Riga and Minsk. But in Lithuania, in the rest of Latvia, in Belarus and Western Ukraine there were no particularly important industrial enterprises. The most important industrial areas of the European part of the Soviet Union, which were under threat of being captured or destroyed by bomber aircraft, were, firstly, all of Central and Eastern Ukraine, including the districts of Kharkov, Dnepropetrovsk, Krivoy Rog, Nikopol and Mariupol, and the Donbass and, secondly, Moscow and Leningrad industrial centers. Evacuation of industry in the Urals, the Volga region, Western Siberia and Central Asia began at a very early stage of the war [12, s.41_45]. It should be noted that to preserve the lives of people and cope with such huge industrial plants that were evacuated and planned for evacuation required huge workforces and specialists. It can be said that the front will provide products for the gable seats were the source of the grocery base. For the operational reception of the evacuated population, commissions were created from representatives of party and Soviet bodies. Great attention was paid to the rational placement of evacuees, taking into account the needs of the national economy of the republics and the labor force. Most of the evacuees were located in rural areas.

For the operational mission of the evacuated population, commissions were created from representatives of party and Soviet bodies. Great attention was paid to the rational placement of evacuees, taking into account the needs of the national economy of the republics and the labor force. Most of the evacuees were located in rural areas.

In the Latvian State Archives (LSU) and the Central State Archives of the Republic of Uzbekistan (CSA RUz) archival materials indicated the evacuation processes of the Baltic peoples.

According to the archival materials, in June 1941, people began to be evacuated from Central and Eastern European countries. Archival reports shows that, the first days of the WW II, the Council of People's Commissars of the Latvian SSR adopted resolutions on the organization of a mutual aid fund for evacuees to the population in 1941. The documents have statements that people received money from 200 to 300 rubles [13, p.1-4.]. In October 1941, 92 Latvians and 2 Estonians were evacuated from the Baltic countries to Tashkent and end of October to the Uzbekistan SSR arrived 216 Lithuanian, 152 Latvian and 6 Estonian [14, p. 121]. On the 15th October 1941, 1 Latvian and 1 Estonian were placed in Bukhara province, 52 Lithuanian, 39 Latvian and 3 Estonians to Kharezm. Statistical archive documents states that, from 4.08.1941 to 31.10.1941 to Denav and Sarasiya districts of Sukhandarya province 3 Latvian and Lithuanians located [15, p.38]. It was placed 216 Lithuanians, 152 Latvian and 6 Estonians in Fergana province [16, p. 41].

Great attention was paid to attracting all school-aged children to school, creating the material and moral conditions for children. Due to the fact that evacuated children were constantly brought to the republic, the number of orphanages, schools, and libraries increased. This increased the requirements for personnel. The need for teachers and educators was met by evacuated specialists, women with pedagogical education, experience working with children and volunteers [17, s. 757-760]. For instance, in Tashkent there was organized special nursing home and special schools for Baltic descendants. For example, In Navai region (school №318) and Tashkent city (school №7) were organized special schools for Lithuanians [18, s.103].

The events of the Second World War led to an increase in the number of the Baltic Diaspora in Uzbekistan - now there were 1,200 Latvians [19, s.145], there are no exact statistics available for Lithuanians and Estonians, but according to the static data of the Soviet Union, 950 Latvians, 953 Lithuanians and 658 Estonians registered in Uzbekistan in 1959.

Part 2: The role of the Baltic people in the socio-economic life of Uzbekistan

A. The Tashkent earthquake in 1966 and the role of Baltic people in its restoration

Exactly, 50 years ago, on April 26, 1966, at 5:23 am local time, a devastating earthquake occurred in Tashkent leaving homeless more than 300 thousand people out of 1.5 million of Tashkent residents. The capital was completely reconstructed over three and a half years. Entire residential areas have been erected in the suburbs of the city. After tragic earthquakes consequences, 75818 families in the Tashkent

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

suffered from homelessness. As other Soviet Union nations, the Baltic nations played crucial role at the restoration Tashkent.

At a time when the Baltic countries sent aid to Tashkent, the first secretary of the Central Committee of the Latvian SSR, Augustus Eduardovich Voss, the chairman of the Central Committee of the Lithuanian SSR, A.Snechkus, the chairman of the Central Committee of the Estonian SSR, Alexey Muririsp, were responsible.

The press noted that it is an honor to help the people of Tashkent to the Baltic people and they did not forget Uzbekistan, which provided fraternal assistance to the Baltic people during World War II [20, 5.05.1972; 9.5.1969; №8].

On May 21, 1966, the Central Committee of the Communist Party of the Latvian SSR adopted resolution No. 279 on “On rendering emergency assistance to the city of Tashkent in the Uzbek SSR to eliminate the consequence of the earthquake”.

According to the decree, the “Help Train of Latvia” was organized by 223 workers and the train arrived in Tashkent in June [21, 15.10.1977. №20].

According to the documents, a meeting of ministers of the USSR on the restoration of the city of Tashkent was held in the Uzbek SSR in May 1966. The meeting was attended by the chairman of the Gosstroy of the Latvian SSR Ya.F. Rubins and the deputy minister of construction of the Latvian SSR Ojārs Kārklīšs. At the Council it was appointed that the Latvian SSR should build a total of 7.5 thousand square meters of living space and 2.5 thousand square meters of living space should have been built in 1966[22, p.1.]. Baltic workers won several awards at construction competitions among national champions of the country and fulfilled the plan of more than 23,900 square meters of living space [23, №20.]. According to the table 1 it can be seen them in detail:

Table 1. [24, p.27.].

№	Republics	living space (by square meters)	Roads	Irrigation system	Kindergarten	landscaping	Total
1	Lithuanian SSR	10,000	2	12	1	16	1
2	Latvian SSR	8,900	22	10	1	13	6
3	Estonian SSR	5,000	14	6	1	8	9
Total		23,900	8	28	3	37	26

During restoration the Tashkent city 43 Latvian workers were awarded the diploma of the government of the Uzbek SSR, and 216 workers were awarded the “Tashkent Builder” sign. As well as Eduard Raubiško (Chief Engineer of the Train), Nikolay Didenko, Eduardo Stepanovs were awarded by the Order of the Red Banner of Labour[25, №20].

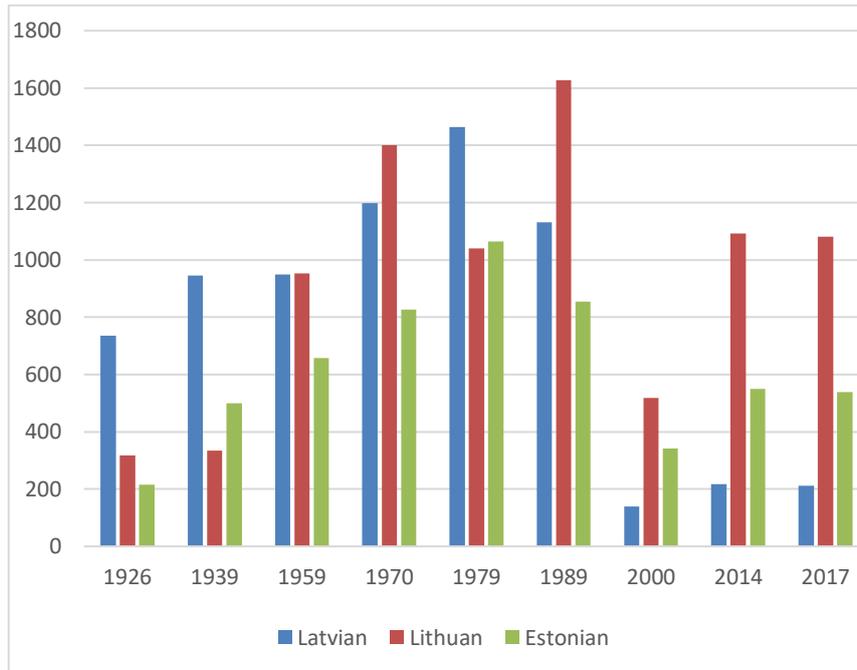
It should be noted that the contribution of the Lithuanians such as Kudryavtsev Fyodor (head of department), painter YankunasAlfredas, the driver Dizanov Dmitry, the chief engineer Jurgelenis Jonas, as well as painter from Estonia Vilast Malle, builder Begishev Enver, Beletsky Dmitry, stonemason Rayer Voldemar and Palmitz Michael.

Table 2. The statistical data of Baltic nations in Uzbekistan

Nationality	1926	1939	1959	1970	1979	1989
Lithuans	317	334	953	1400	1040	1628
Latvian	735	946	950	1199	1464	1131
Estonian	216	1779	658	827	1064	854
Overall	1268	2224	2563	3426	3544	3613
Nationality	2000	2014	2017			
Lithuans	519	1093	1082			
Latvian	140	217	211			
Estonian	342	549	538			
Overall	1001	1859	1831			

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350



Picture 1. [26, CSC, demoscope.ru].

The bar chart shows that the nationalities of Latvians and Lithuanians have always been relatively high compared with the Estonian nation.

It can be seen that from 1941 to 1980 the rate of the Baltic people Diaspora in Uzbekistan reached the higher level due to the Second World War and the Tashkent earthquake (1966) developments. This is due to the fact that most of them at that time remained to live in Tashkent. After the collapse of the USSR, the process of returning to Russia or to their homeland became a mass phenomenon, and many Baltic peoples also migrated mainly to Russia, the USA and the Baltic states according to their nationality. As a result of these processes, the amount of the Baltic diaspora in Uzbekistan has been instilled in a reduction.

Conclusion

In in the mid-60s of the XIX century, Baltic people migrated to Turkestan as a military and forced

immigrant. In connection with the events of October 1917, they actively participated in the political process of establishing Soviet power in Turkestan.

Furthermore, Baltic nation diaspora contributes to the achievement of agricultural, irrigation, medicine, technical and other fields in Uzbekistan. Without forgetting the tolerance of Uzbek people's Baltic nations assisted to overcome consequences earthquake in Tashkent which happened in 1966 and a lot of them stayed in Tashkent. The Baltic Diaspora in Uzbekistan mostly live in the cities of Tashkent, Samarkand and Bukhara and communicates mainly in Russian. It is important that due to the development of partnerships and a policy of tolerance between Uzbekistan and the Baltic countries, it can be observed an increasing the number of Uzbek migrants coming to Baltic states in order to attend universities and tourism.

References:

1. Khomitov, R. (2015). *Uzbekiston Respublikasi va Latviya, Litva, Estoniya urtasidagi aloqalar yangi bosqichda (1991-2014)*. (pp.9-10). Tashkent.
2. Khomitov, R. (2015). *Relations between Uzbekistan and Latvia, Lithuania and Estonia at a new stage (1991-2014)*. (pp.9-10). Tashkent. Turon zamin ziyo.
3. Polovnikova, N. A. (1997). *Torgovie Puti Pribaltiyskogo yantarya v Sredney Azii (drevnost, srednevekove). Goroda i caravan-sarai na trassax Velikogo Shelkovogo puti*.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

- Thesis on the workshop Yunesko. (pp.27-28). Urgench.
- Gornukhova, M. V. (2004). *Migracionnie processy v respublikah Pribaltiki v XX veke*. diss...kand.econom. nauk. (pp.45-47). Moscow.
 - Khomitov, R. (2015). *Relations between Uzbekistan and Latvia, Lithuania and Estonia at a new stage (1991-2014)*. (p.99). Tashkent. Turon zamin ziyoy.
 - Khomitov, R. (1897). *Relations between Uzbekistan and Latvia, Lithuania and Estonia at a new stage (1991-2014)*; Itogi perepis' naseleniya 1897 goda.
 - (n.d.). LatvijasValstsvēsturesarhīvs (Latvian State Historical Archive). Fund. 235, inventory-6, case -598, p. 12.
 - Matveev, A. I. (1977). *Zarubezhnye vykhodtsy v Turkestane na puti k Velikomu Oktyabryu*. (pp.95-108). Tashkent.
 - (2002). *Etnicheskiy atlas Uzbekistana*. Institut "Otkrytoe Obshchestvo" -Fond sodeystviya. (p.149). Uzbekistan.
 - Inoyatov, Kh. (1986). *Uzbekistonda oktyabr revolyutsiyasi galabasi*. (p.99). Tashkent.
 - (n.d.). Central State Archive of Republic of Uzbekistan, fund-1318, inventor -1, case-2, p.2.
 - (2002). *Etnicheskiy atlas Uzbekistana*. Institut "Otkrytoe Obshchestvo" - Fond sodeystviya — Uzbekistan.
 - (1914). *Turkestanские ведомости*. №77.
 - Vert, A. (1964). *Rossiya v voyne 1941-1945*. Retrieved 2019, from http://oldru.com/rus_41_45/12.htm
 - (n.d.). Latvian State Archive, Fund-270, inventor -1, case- 77, pp.1-4.
 - (n.d.). Central State Archive of the Republic of Uzbekistan, Fund - R-314, inventor -1, case - 361, p.121.
 - (n.d.). Central State Archive of the Republic of Uzbekistan. Fund-314, inventory-1, case-60, p.38.
 - (n.d.). Central State Archive of the Republic of Uzbekistan. Fund-314, inventory-1, case-60, p.41.
 - Saidova, G. Sh. (2013). *Zhizn' evakuirovannykh detey v Uzbekistane v gody Vtoroy mirovoy voyny. Molodoy uchenyy, №12, 757-760*.
 - Khomitov, R. (2015). *Uzbekiston Respublikasi va Latviya, Litva, Estoniya yrtasidagi aloqalar yangi bosqichda (1991-2014)*. (pp.9-10, p.103). Tashkent.
 - (2002). *Etnicheskiy atlas Uzbekistana*. Institut "Otkrytoe Obshchestvo" - Fond sodeystviya. (p.145). Uzbekistan.
 - (n.d.). Komsomol Uzbekistana, 5.05.1972; Pravda Vostoka, 9.5.1969; Ekonomika i zhizn', 1972, №8.
 - (1977). *Zvaigzne*, 15.10.1977. №20.
 - (n.d.). Latvian State Archive, fund-270, inventory-1, case -3037, p.1.
 - (n.d.). For 1926, 1939, 1959, 1970, 1979, 1989 years information taken from the www.demoscope.ru/weekly/ssp/sng_nac_39.php For 2000, 2014, 2017years information taken from the Statistical Committee of the Republic of Uzbekistan.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 11.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Komiljon Rakhimov

Doctor of Philosophy in Historical Science,
Senior researcher at Abu Rayhan Biruni
Institute of Oriental Studies of
the Academy of Sciences of Uzbekistan
kom_rah@mail.ru

SECTION 30. Philosophy.

THE DESCRIPTION OF THE SUFI MAQAMS AND HALS IN THE "SHARH AT-TA'ARRUF"

Abstract: *The maqams and hals are the most important elements of Sufism as they represent the stages and conditions of the mystical path. Since the early periods in the history of Sufism, the different opinions about the classifications of the maqams and hals have been expressed by Sufi authors. In this regard, the description of the maqams and hals have special importance in the Persian encyclopedic work on Sufism titled the "Sharh at-Ta'arruf li-madh'habat-tasawwuf" which was written by the 11th century Central Asian author Khoja Abu Ibrahim Isma'il bin Muhammad bin 'Abdullah al-Mustamli al-Bukhari. In this work the author takes a special approach to the issues of the maqams and hals in Central Asian Sufi schools. The present article will examine the methods of description of maqams and hals in addition to their analyzing their characteristics in the "Sharh at-Ta'arruf".*

Key words: "Sharh at-Ta'arruf", Mustamli, Sufism, maqam and hal.

Language: English

Citation: Rakhimov, K. (2019). The description of the sufi maqams and hals in the "Sharh at-Ta'arruf". *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 26-36.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-6> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.6>

Introduction

The movement of Sufism (See on the history of appearing and the early periods of tasawwuf: Arberry, 2002; Trimmingham, 2002; Knysh, 2004; Subhan, 2005; Yilmaz, 2007; Hismatulin, 2008; Nasirov, 2009; Karamatov, 1991; Turar, 1999; Komilov, 2006, 2009; Komilov and Rahimov, 2011) which began to form in various forms in many Islamic countries from the seventh and eighth centuries, began to appear as a doctrinal organization with its own theoretical principles and system of specific rules starting in the ninth century. We can say that maqam is considered the most important stage for a Sufi who is entering the mystical path and gradually passing through various maqams from the beginning to the end with an ultimate goal of reaching God in the end. In other words, the maqams and hals are the necessary components forming Sufism and the base-foundation of sayru suluk, i.e. traveling along the mystical path.

Materials and Methods

Since the early days of Sufism the different opinions were expressed concerning the variances, limits, features, types, numbers and sequences of

maqams and hals. Some groups of Sufi authors did not separate the hal and maqam from each other; in other words, they saw them as the same phenomenon. On the other hand, other Sufi authors described the hal and maqam as different experiences from each other, and discussed about their distinctive types, numbers and characteristics. In particular, Abu Sulaiman Darani, one of the Sufi authors who considered the maqam and hal as a single phenomenon, discussed about the existence of three types of maqams in Sufism by noting them in the following sequence of *zuhd*, *wara'* and *rida* [14, p.44.]. Shaiq Balkhi wrote about the existence of four *manzilats* by noting them in the following sequence of *zuhd*, *khawf*, *shawq*, and *muhabbat* [3,p.108]. Yahya b. Muadh noted the existence of seven maqams of the sayru suluk and noted them in the sequence of *tawba*, *zuhd*, *rida*, *khawf*, *shawq*, *muhabbat* and *ma'rifat*. Abu Talib Makki described the existence of nine maqams in Sufism and mentioned them in the sequence of *tawba*, *sabr*, *shukr*, *raja*, *khawf*, *zuhd*, *tawakkul*, *muhabbat* and *rida* [14, V.1, p.200]. Abu Mansur Isfahani described forty maqams beginning with *tawba* and ending with *himmat* [7], Abu Abdurahman as-Sulami

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

depicted forty-four maqams beginning with *tawba* and ending with *jam'* and *tafriqa* [24], Abdullah Ansari (1006-1089) discussed the hundred types of maqams beginning with *tawba* and ending with *fana* and *baqa* [1]. Ruzbehan Baqli (1128-1209) described about the existence of a thousand of maqams in total [4]. Abu Nasr Sarraj Tusi, one of the first Sufi authors who approached the maqam and hal as different experiences, mentioned that there are seven types of maqams (in the sequence of *tawba*, *wara'*, *zuhd*, *faqr*, *sabr*, *tawakkul* and *rida*) and ten types of hals (in the sequence of *muroqaba*, *qurb*, *muhabbat*, *khawf*, *raja*, *shawq*, *uns*, *itmi'nan*, *mushohada* and *yaqiyin*) in Sufism [19]. We can say that this is the author who first tried to show the difference between hal and maqam from each other, and to give a clear definition to each of them. In particular, according to Sarraj's opinion, maqam is the stage acquired with the salik's efforts –*riyazats* and *mujahadats*, and hal takes place of the salik for it is not acquired with the result of the efforts of the salik, but it is the state given to him by Allah [19]. While in many sources *tawba* is mentioned as the first maqam, *rida*, *ma'rifat*, *fana*, *baqa* or *ittisal* are mentioned as the latest maqams in various sources. In addition, some of the concepts (like *qurbah*, *muhabbat*, *khawf*, *raja*, *shawq*, *uns*, *fana* and *baqa*) are defined as maqams in some sources while being depicted as hal in others. Besides this, the other sources mention the existence of other types of hals such as *tarab*, *huzn*, *qabz*, *bast*, *haybat*, *ghalaba*, *wajd*, *sahw*, *sukr*, *ghaybat*, *huzur* [9, p. 152, 266; 10; 27; 23; 18; 21]. Taking into consideration the above mentioned information, we can conclude that, throughout the history of Sufism a clear distinction between hals and maqams in Sufism was not made, and generally accepted conception concerning the types, numbers, features and sequence of each of them was not formed. In other words, every Sufi school, sect or tariqat and also every prominent Sufi author created their own specific system of maqams and hals.

The "Sharh at-Ta'arrufli madh'habat-tasawwuf" ("The Comments on the Instruction of the Sufi Doctrine") [16] written by the Central Asian scholar Khoja Abu Ibrahim Ismail b. Muhammad b. Abdullah al-Mustamli al-Bukhari at the beginning of the eleventh century. It is not only the first source on Sufism written in Persian, but is also an important encyclopedic work which includes the knowledge on Sufism produced up to that period in addition to containing the detailed descriptions of the hals and maqams in Sufism. It should be noted that the author of the "Sharh at-Ta'arruf" tried to create a system of maqam and hals differing from the descriptions of previous Sufi authors that was distinct in terms of its approach concerning the types, numbers and characteristics of the maqams and the hals.

Meanwhile, the efforts in researching the description of hals and maqams in Sufism such as

muhabbat [20], *dhikr* [5], *sabr* [22], *faqr* [15] by a number of Iranian scholars in recent years, along with other Sufi themes covered in the "Sharh at-Ta'arruf", could be mentioned among the first steps toward better understanding this phenomenon. However, firstly, these researches discuss briefly and generally the "Sharh at-Ta'arruf" while disregarding the detailed examination of the maqam or hal described in the "Sharh at-Ta'arruf;" on the other hands, they are just satisfied with providing brief descriptions of certain maqam or hal from the general Sufi sources. Secondly, it is difficult to say that the relevant themes were sufficiently and deeply studied in the parts of these articles concerning the clarification of the specific maqam and hal in the "Sharh at-Ta'arruf". Thirdly, these publications do not approach comprehensively a question of clarification of the hals and maqams of Sufism in the "Sharh at-Ta'arruf".

By the way, it is worth mentioning that the "Sharh at-Ta'arruf", unlike many sources of Sufism written before that time, was developed as an encyclopedic source covering many aspects of Sufism including the definition, theory, history and terminology of Sufism and hagiography of Sufis while the main body of the text is dedicated to the theory of Sufism. The majority of the work regarding the theory of Sufism is directly dedicated to the description and definition of the hals and maqams of Sufism.

Mustamli considered hal and maqam as separate experiences differing from each other. In this regard, it is necessary to mention the baseless conclusion of Maryam Sha'bonzoda, an Iranian researcher of Sufism, who suggests that: "Mustamli talked about thirty maqams in the "Sharh at-Ta'arruf" while not separating them into hals and maqams" [21, p.130]. Particularly, the Iranian researcher, first of all, does not show clearly what those "thirty maqams" that Mustamli speaks about consist of; and, secondly, for some reason, she adds Mustamli, who views the maqam and hal as separate experiences while making clear descriptions of them, into a group of Sufi authors who consider maqam and hals as the same phenomenon not separating them from each other. Although Mustamli indeed looked at the maqams and hals mentioned in his work not separately from each other, but in mixed way in addition to not showing clearly if some parts of them would be included to the number of maqams and hals, it cannot be concluded that he considered the concepts of maqams and hals as the same experience. Because, first of all, in the "Sharh at-Ta'arruf" the clear description of maqams and hals is provided, and secondly, it was informed that the majority of the hals and maqams listed in the work is a maqam or a hal in the direct or indirect manner.

In particular, when Mustamli looks at the hal and maqam as separate experiences depending each

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

other, he attempts in the first place to show their place in Sufism in the system called the Sufi levels. According to him, for the person the first stage that must be achieved in mystical path is 'ilm (knowledge), the second stage is *wajd*, the third stage is hal and the fourth stage is maqam [16, Vol.1, p.195]. In other words, the person must learn the Sufi knowledge of the mystical path, then he must have the ability of entering the *wajd*, after that he should achieve the stages of maqam and hal. Mustamli describes the relatedness of the Sufi levels to one another which can be traced in the following sequence: "Hals prove maqams, wajds prove hals, knowledge proves *wajd*, speaking proves knowledge. It cannot be spoken based on knowledge until it is obtained, knowledge cannot appear until *wajd* takes place, *wajd* cannot take place until hal is right, hal does not appear until one reaches the maqam of the rightness. In addition, whose maqam is right, his hals *hijab* in maqam, whose hal is pure, *wajd* makes him *ghayib* from hal, whose *wajd* is right, he does not need to speak based on knowledge." [16, Vol.1, p.195].

Unlike some authors like Abu Mansur Isfahani (1367 (1988)) who considers the maqam subject to hal, Mustamli marks the hal as a subject to maqam. According to him, the Sufi adept does not achieve the maqam until the hal occurs in him. However, the Sufi adept may not achieve the maqam in all of the situations when hal happens to him. There is a possibility of such cases when the Sufi adept does not achieve the maqam although the hal happens to him [16, Vol.1, p.197]. According to Mustamli, in the situations when maqam occurs after experiencing hal, hal is not the causing reason for maqam to come into effect: "... while hal is correct, maqam comes because of the correctness of hal, but hal is not the reason for achieving maqam" [16, Vol.1, p.196]. Mustamli regards the hal as an experience which should occur not only before the maqam, but which could occur within the framework of the maqam: "Each maqam has the beginning and end; there are a variety of hals between this beginning and end" [16, Vol.3, p.1146].

Mustamli has a view on the nature of the maqam and hal different from other authors. In particular, he said, the first three of Sufi levels – knowledge, *wajd* and hal, are the qualities of the Sufi adept, and the maqam which is the fourth level is not considered as a quality of the adept [16, Vol.1, p.195]. Because, in his opinion, hals are the clothes of the adept, but maqam is Allah's robe [16, Vol.1, p.196]. In other words, unlike most of the authors, including Sarraj Tusi [19, p.36] who regards maqam as the thing acquired as a result of salik's efforts, hal is not related to the adept's efforts and it is something that is given by Allah. Mustamli regards the hal as the experience which is achieved as a result of the deeds of the adept, namely, foretold by

Allah, but the maqam is an experience which is given by Allah: "The knowledge of Sufism is knowledge of the hals, and the hals are the harvest of the deeds. Those who follow correctly achieve the hals. Deeds are the execution of the rules of Shari'ah, hals are that is being chosen of the secret". Mustamli says concerning of the hal being subject to the deeds, i.e. the efforts of the adept, the following: "The hals in the interior of those whose deeds are proper in the exterior. If one finds or sees something in his interior, and supposes it to be a miracle (karamat) from Allah presented to him, he should follow this call. If his deeds are right in front of God and he fulfills the rules of shari'ah as they are made compulsive, the thing he finds in his interior is the miracle of God" [16, Vol.3, p.1119].

The main body of text consisting of the twenty-four chapters (except for the forty-fifth chapter that is about the *wajd* and the fiftieth chapter is about the *tajalliy* and *isititar*) located from the twenty-seventh chapter to the fifty second chapter of the "Sharh at-Ta'arruf", which consists of the total of sixty-eight chapters, is dedicated to the description of the Sufi hals and maqams. While Mustamli does identify the specifics of the maqams and hals in his work, he gives the detailed information and comments on twenty-seven hals and maqams in the separate chapters (*tawba*, *zuhd*, *sabr*, *faqr*, *tawazi'*, *khawf*, *taqwa*, *ikhlas*, *shukr*, *tawakkul*, *rida*, *yaqiyin*, *dhikr*, *uns*, *qurbah*, *ittisol*, *muhabbat*, *tajrid* and *tafrid*, *ghalaba*, *sukr*, *ghaybat* and *shuhud*, *jam'* and *tafriqa*, *fana* and *baqa*), in addition to describing the other hals and maqams including four hals and maqams in the chapters on the other themes (*shawq*, *sahw*, *raja*, *inbisat*); that's thirty-one maqams and hals in all. Meanwhile, it should be noted that in various Sufi sources, as well as in various research works, the parities of the maqams and hals, such as *sukr* and *sahw*, *ghaybat* and *shuhud*, *jam'* and *tafriqa*, *tajrid* and *tafrid*, *fana* and *baqa* are described differently, and some authors regard each of these parities as an integral part of maqam or hal while others mention that there are two distinct maqams or hals subject to each other in these pairs. Each of these parities is studied as a distinct maqam or hal which is related to one another in the "Sharh at-Ta'arruf". According to this, we have told that the total number of the hals mentioned by Mustamli is not twenty-seven, but thirty-one.

As mentioned above, Mustamli described some of the hals and maqams directly as maqam and hal, and specified if it is maqam or hal while describing the others indirectly in his work. However, it is not identified whether the remaining four experiences can be classified as maqams or hals in a direct or indirect way in the "Sharh at-Ta'arruf". However, it can be defined if the author considered them belonging to the maqams or hals based on the characteristics described by Mustamli as the specific

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIIHU (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

marks to them. In particular, Mustamli depicted the eight experiences belonging to maqams directly, among which are *tawba*, *zuhd*, *tawakkul*, *dhikr*, *uns*, *qurbah*, *fana* and *baqa*, while identifying the four experiences *rida*, *ittisol*, *tajrid* and *tafrid* as belonging to maqams indirectly. In addition, he describes as the nine experiences –*sabr*, *khawf*, *raja*, *shukr*, *muhabbat*, *shawq*, *ghalaba*, *sukr*, and *sahw* belonging to hals directly while the six experience such as –*yaqiyn*, *ghaybat*, *shuhud*, *jam*, *tafriqa* and *inbisat* belonging to hals indirectly. In particular, Mustamli says the following about the belonging of these experiences to maqams:

Tawba: "Tawba is the return from *jafa* and it is the first maqam among maqams" [16, Vol.1, p.227].

Zuhd: "The first maqam among the maqams of murids is *zuhd*" [16, Vol.3, p.1219].

Tawakkul: "...people do not need to be engaged in the maqam of *tawakkul* for God to make other activities adequate for them" [16, Vol.3, p.1302].

Dhikr: "The first of the maqams is the maqam of *dhikr* and it is the maqam of the disciples and *ghayibs*" [16, Vol.3, p.1333].

Uns: "After the body returns to this world, who looks at it, he has found ... hope from the *uns* of the maqam he achieved." [16, Vol.3, p.1351].

Qurbah: "If they want to give him izz and wealth, he refuses to accept it feeling shy. In the end, he will be in *qurbah* of the maqam" [16, Vol.3, p.1363].

Fana: "... who ever reaches *fana* of the maqam and his *fana* is in God, as we mentioned above, he always fulfills the divine tasks" [16, Vol.4, p.1635].

Baqa: "... *fana* is the maqam of being *faniy* from the people (*khalq*), and *baqa* is the maqam of being *baqiy* with God" [16, Vol.4, p.1576].

Rida: "Rabi'a was in such a maqam that she would know them both as *rawa* if Allah punished or did not punish her. Because Rabi'a was pleased with God's actions to her" [16, Vol.3, p.1314].

Ittisal: "Sahl b. Abdullah said: "they made those move who claim: "We have reached this hal," sending distress. After they moved, they certainly lost God. If they had been silent when the distress came, they would join God" [16, Vol.3, p.1377].

Tajrid: "... whoever has not been perfected in the *tajrid* of maqam, and there is still something left in him, he is called *nafsiy*" [16, Vol.4, p.1426].

Tafrid: "... to be *fard* from own forms happens in two kinds of forms. First of all, he wants to see people, and he is appalled when he does not see people. The second, he is appalled when he sees people and wants not to see people. This maqam is superior" [16, Vol.4, p.1434].

Mustamli mentions about considering the following experiences in the category of hals:

Khawf, raja, sabr, shukr, muhabbat, and shawq: "The hals are of interior quality and **khawf** or **raja**, are considered to be among those. Fear for persistence and hope for meeting, patience for trouble and gratitude for favor; *muhabbat* and *shawq* are all considered among the interior hals" [16, Vol.4, p.1810].

Ghalaba: "...*ghalaba* is the hal that happens to the adept ; at the same time the adept cannot understand the reasons and he cannot keep *adab* as well" [16, Vol.4, p.1469].

Sukr: "... According to the opinion of those who belong to this group, *sukr* is the hal happening to the adept ; adept loses the ability to distinguish between good and evil, he is not able to distinguish between benefit and damage" [16, Vol.4, p.1488].

Sahw: "Sheikh also talked about the hal of *sahw* which happens after *sukr* while reminding the hal of *sukr* in this book" [16, Vol.4, p.1493].

Yaqiyn: "If the adept's *yaqiyn* is not right, *hishalin batin* is not healthy" [16, Vol.3, p.1184].

Ghaybat, shuhud: "...he is in such a state in the hal of *ghaybat* and *hazrat* (*shuhud*) that he is not aware of those *ghaybat* and *hazrat* themselves" [16, Vol.4, p.1512].

Jam: "... *jam* is considered as *jam* only when it becomes the adept's hal." [16, Vol.4, p.1525].

Tafriqa: "Tafriqa which is being talked about is the *tafriqa* which happens before *jam*" [16, Vol.4, p.1534].

Inbisat: "... the more *muhabbat* becomes, the love of Allah becomes more for the adept, the more the love of Allah gets for the adept, the more the amount of *uns* gets, the bigger *uns* is, the bigger *inbisatis* ... *inbisat* does not happen till *muhabbat* and *uns* do not happen" [16, Vol.3, p.1353].

Though in the "Sharh at-Ta'arruf" nothing was told about directly if some experiences such as *faqr*, *tawazi*, *taqwa* and *ikhlas* are classified as maqams or hals, according to the description of these experiences by Mustamli we can understand that the author considered *faqr* and *taqwa* as maqams, *tawazi* and *ikhlas* as hals. In particular, about these events Mustamli said the following:

Faqr: "You know that *faqr* is a great basis for the foundation of the sect for the people who belong to this group." [16, Vol.3, p.1239].

Khawf: "... for the special (*has*) people food for travel is *taqwa* and animal to ride is *tawakkul*" [16, Vol.3, p.1095].

Tawazi: "The quality of *tawazi* consists of the adept's inclining to experiencing the distress he encounters" [16, Vol.3, p.1259].

Ikhlas: "... if there's no *shirk* in the heart of the adept when he confirms with the heart, in his tongue when he confesses with tongue and in his deeds when he fulfills with his body, he will become fully a *khalis* of the God. Then the members of his body are

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIIHQ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

characterized with the quality of the ikhlas" [16, Vol.3, p.1030-1031].

It should be noted that in his work, Mustamli showed the maqams and hals not in a separate way, but in a mixed way while providing the definitions of hals associated with the maqams to some degree in the chapters after certain sections on these maqams. For example, the chapter on the hal of *sabr* which is associated with the maqam of *zuhd* comes after the chapter on this maqam, or the chapter on the hal of *tawazi'* which is associated with the maqam of *faqr* comes after the chapter on this maqam.

At first glance at the "Sharhat-Ta'arruf" it looks as if the fixed order of the sequence of the maqams is not given. In particular, Mustamli noted each of the maqams of *tawba*, *zuhd*, and *dhikr* as the first maqam in different places, and he did not identify which is the last maqam among the maqams. For example, in one place he says: "*Tawba* is the return from jafa (badness), and it is the first maqam among the maqams" [16, Vol.1, p.227], and in the chapter of the work on *zuhd*: "Among the maqams of murids the first maqam is *zuhd*", [16, Vol.3, p.1219] and in the chapter on *dhikr* he described *dhikr* as the first maqam saying: "The first of maqam is *dhikr* and this maqam is the maqam of talibs and ghayibs" [16, Vol.3, p.1333]. However, if we approach the question deeper, it becomes clear that Mustamli had a certain view on both of the sequences of maqams of Sufism, namely the first and last maqam. In particular, Mustamli considered each one of the maqams of *tawba*, *zuhd*, and *dhikr* not as the first maqam of the general sayru suluk, but the first maqam of different stages in sayru suluk – returning from jafa, murid and talib. It should be noted for Mustamli, the adept enters the way of murid after returning from jafa (badness) and fulfilling *tawba*, then proceeds to the way of talib [16, Vol.4, p.1702]. Based on this, we can understand that Mustamli considered the maqam of *tawba* as the first maqam of Sufism in general, and mentioned the maqams of *zuhd* and *dhikr* as the first maqams in the stages of murid and talib. Mustamli's view on the sequence of the maqams of Sufism almost corresponds to the sequences of the chapters on maqams in the "Sharh at-Ta'arruf," where the maqams of Sufism begin with the maqam of *tawba* and end with the maqam of *baqa*. Only here the maqam of *ittisal* which actually comes before the maqam of *fanais* described in the previous chapters on the maqams of *tajrid* and *tafrid* that come after the maqam of *qurbah*.

Based on the above mentioned information, we can talk about that the following numbers, types and sequences of maqams and hals of Sufism which are described in the "Sharh at-Ta'arruf":

The fourteen maqams: *tawba*, *zuhd*, *faqr*, *taqwa*, *tawakkul*, *rida*, *dhikr*, *uns*, *qurbah*, *ittisal*, *tajrid*, *tafrid*, *fana*, *baqa*.

The seventeen hals: *sabr*, *tawazi'*, *khawf*, *raja*, *ikhlas*, *shukr*, *yaqiyn*, *muhabbat*, *shawq*, *ghalaba*, *sukr*, *sahw*, *ghaybat*, *shuhud*, *jam'*, *tafriqa*, *inbisat*.

The classification of the maqams and hals in Sufism characterized by Mustamli correspond to the types of the maqams and hals characterized by the majority of the other Sufi authors. The only difference is that the maqam called *wara'* in other Sufi sources is named *taqwa* in the "Sharh at-Ta'arruf" and the hal called *bast* by the other authors is named *inbisat* by Mustamli. Besides this, in some cases Mustamli gave the Persian translation along with the main Arabic names of the hals and maqams. In particular, in some places of the "Sharh at-Ta'arruf" the word *dervishi* is used instead of the word *faqr*, *dusti* is used instead of the word *muhabbat*, *umid* is used instead of the word *raja*, and *gustahi* is used instead of the word *inbisat* are used.

As we closely examine the text we will see that Mustamli considered the maqams and hals as separate experiences while showing the border between them, and secondly, although he considered each of the maqams and hals within the limit of the specified system, in particular, he showed the exact sequence of the maqams which begins with *tawba* and ends with *baqa*. Moreover, in the "Sharh at-Ta'arruf" maqams and hals were foremost regarded as the experiences which are special in Sufism in the overall context, and only after this it was paid attention if they were from maqams or hals. It is worth mentioning that the majority of the Sufi authors talked about the relationship between the hal and maqam, and expressed their opinion concerning hal in salik turning into maqam after becoming permanent. [18, p.307]

Although this point was not explained directly in the "Sharh at-Ta'arruf", such approach is observed in Mustamli's some descriptions on the hals and maqams. In other words, Mustamli considers some events as hal in some places, and as maqam in other places. In particular, he described as a hal the experiences such as *uns*, *fana*, *baqa* which he had described as a maqam in some places. The examples:

Uns: "So, it is essential to be aware that the *uns* is a great thing." [16, Vol.3, p.1349].

Fana: "When the hal of *fana* happens to the adept, you can see the truthfulness of this hal in which he is mahfuz on the thing ordered to him by Haqq." [16, Vol.4, p.1572].

Baqa: "The condition of Mustafa that we mentioned can serve as an example of *baqa*." [16, Vol.4, p.1576].

As a result of this it occurs that though Mustamli did not speak directly about turning of the hal in salik into a maqam when it becomes permanent, he mentioned indirectly that some of the maqams are in the form of hal at the beginning. In particular, in many places of the "Sharh at-Ta'arruf"

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

it is talked about the Sufi's hal which is faniy from himself.

Similarly, Mustamli noted as a maqam such events as *sabr*, *khawf*, *muhabbat*, *raja*, *ghaybat* and *shuhud* which he described as a hal himself in some places. The examples:

Sabr: "Sabr is a great maqam ..." [16, Vol.3, p.1227]. "...without the help of the Most High servant will not reach the maqam of sabr." [16, Vol.3, p.1230].

Khawf, raja, ghaybat, shuhud: "... if he is in the maqam of *khawf*, he makes *wa'dnafi* and makes *wa'idthabit*. Similarly, when he is in the maqam of *raja*, he makes *wa'id nafi* and makes *wa'd thabit*, when he is in the maqam of *ghaybat*, he makes *Haqq nafi* and *khalq thabit*, in the maqam of *mushahadat* he makes *khalq nafi* and *Haqq thabit*." [16, Vol.3, p.1154].

However, Mustamli doesn't think that all the hals turns into maqam or all the maqams were hals at the beginning. In addition, there is more probability that the word "maqam" which is used in relation to the experiences described as "hal" in some points of the "Sharh at-Ta'arruf" is used not in the meaning expressing the maqam of Sufism which means one of the stages of *sayru suluk*, but in the meaning of the stage obtained within the circle of a certain hal. Accordingly, our above conclusions regarding the border, number, types and sequence of the maqams and hals defined by Mustamli can be considered as the most correct, clear and firm conclusions concerning this matter.

In addition to the above-mentioned maqams and hals, some other experiences are also covered which can be called as a maqam or hal at certain points in the "Sharh at-Ta'arruf". These include the experiences such *mushahadat* (*contemplation*), *mukashafat*, *ta'zim* (*worship, praise*), *respect*, *haybat* (*awe*), and *hayrat* (*surprise*). Though Mustamli noted each of these conditions belonging to a hal or maqam in different places, he did not consider them firmly as maqams or hals.

As Mustamli describes the maqams and hals of Sufism he explains first the lexical meaning of each of them, then the meaning used in normal life of the people or Shari'ah, and after that he provides the Sufi meaning of them, and clarifies if the Sufi meaning is used in certain cases. Thus we have determined the number, types, border and sequence of the maqams and hals in the "Sharh at-Ta'arruf", and now below we present the brief composition of the descriptions to each of these maqams and hals described by Mustamli.

Maqams:

Tawba [repentance, a retreat or a return] is refraining of the servant from praying when he considers his worship lacking of any worth (i.e. not considering his worship worthy), and paying attention only to Allah's goodness. At the same time,

whatever deeds a servant does, he considers them not worthy of Allah, and he makes an excuse for his obedience as a disobeying rebel. *Tawba* of another Sufi group consists of avoiding *khalq* (people, world) back to the *haq*, while considering that it is possible to get harm or benefit from people.

Zuhd [austerity] is abstaining from the life of this world to attain nearness to Allah *tabarak wata'ala* considering as in the sense that this world and all the things in it have no significance. *Zuhd* has several levels, the first level of it is abstaining from wealth, the second level is to keep the heart free, the last level is refraining from anything which *nafs* can take pleasure in this world. Some *zahids* understand that *zuhd* is abandoning not only this world and all the things belonged to it, but that world and all the things that belonged to it and being together only with Allah.

Faqr [poverty, penury] is behaving of the servant as poor, needy and feeble before Allah, not trying to possess the things of the world. A real *faqr* is the servant's need for Allah. After all, wealth is the quality of Allah, penury is the quality of the servant, a servant is indigent, even if he owns the whole world. *Faqr* is one of the bases of Sufism.

Taqwa [avoiding, piety] is the servant's avoiding all the things that can be a barrier on the road of reaching Allah. The basis of *taqwa* consists of two things: fearing and avoiding. The servant's *taqwa* from the Lord is in two forms. That is servant is afraid of punishment or *firaq* (separation) from Allah. The signs of the servant's fear for the punishment of Allah is that he complies with the orders and prohibits (*amrs* and *nahiys*) and saves the right and ranges (*hadd*) of the conversation with the *Haqq*. If the servant's *taqwa* from *Haqq* is in the view of the fear for *firaq*, the servant avoids what is below *Haqq* and isn't satisfied with what is below *Haqq* in order not to become separated from *Haqq*.

Tawakkul [perfect trust in Allah and reliance on Him alone] is to rely on *Haqq* alone in his life and to entrust every thing related to his fate to the judgment of Allah, contenting with one's fate determined by Him and knowing all the events and the good and bad things in his daily life and in the world from God.

Rida [contentment, agreement] is to accept and to content with any *taqdir* and *irada* (willing) predestined for him by Allah in the eternal past, and in addition to this, it is to believe that *Allahu ta'ala* definitely wishes good and advantageous things for the servant, to be satisfied and contented with Allah's judgment for him.

Dhikr [remembering] is to remember Allah. It is called true *dhikr* (remembering) when one should forget the other thing during *dhikr* except the one being remembered. *Dhikr* can be performed either with tongue, or in secret. The true *dhikr* does not

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

happen till the servant forgets the other things except Haqq.

Uns [getting /falling into the habit] is to get the habit of "being together with" Allah, and to stay away (to be ghayib) from seeing all the other things except Him.

Qurbah [closeness to Allah] is the strict observance of the amrs (commandments) and nahiys (prohibitions) of Allah, not thinking, imagining and paying attention to all other things except Allah and the situation of closeness to Allah by means of mukashafat and mushahadat. Qurbah takes place in sufi's feeling himself close to Allah, indirectly feeling the presence of Allah, understanding Allah's eyes on him.

Ittisal [merger, joining] is the servant's giving up all other things except Allah in secret, not seeing, hearing and remembering all other things except Allah in the meaning of glorifying Allah. Ittisal is the condition occurring after qurbah or the result of qurbah.

Tajrid [separation, revealing] is the servant's separating himself from all other things except Allah to stay alone with Allah. Tajridis divided into two types: external and internal tajrid, and external tajridis to separate himself from this world and all the things in this world, internal tajridis not to demand anything in this and that world in exchange for separating himself from this world and all the things in the world.

Tafriid [staying alone, getting alone] is the condition occurring after tajrid, and the servant's separating himself from all creatures created by Allah, getting alone and staying with only Allah. Servant will not be alone with Allah until he is separated from people.

Fana [disappearing, getting lost] is the servant's not seeing his existence, essence, characteristics and actions, or considering himself not to have existence, essence, characteristics and actions, and all belongs to Allah; being faniy from himself, getting lost, losing himself, losing his own "I" in the meaning of seeing no existence except Allah.

Baqa [subsistence, duration] is being baqiy of the servant in the features which are peculiar to Allah after being fana from all the features which are peculiar to him. Baqa is real only if it occurs after fana.

Hals:

Sabr [patience] is bearing of the servant with any trouble sent by Allah without expecting salvation from anyone except Allah. A higher level of sabr is that while being in sabr the servant does not see his sabr (patience), i.e. he does not consider himself to do sabr. While the servant is sabir (patient) not seeing the distress he encountered, that is, not to think of it to be a trouble, and he is sabir in sabr not seeing sabr, that is not to think himself doing sabr.

Tawazi' [humility] is the servant's inclining to experience the distress he encounters while obeying the rules (or supremacy) of Allah and not objecting to His commands and approving of what He does.

Khawf [fear] is not the fear of the torment by Allah, but fear of Allah's glory. Because the torment is something done on the body, so the fear for his body is not considered to be the fear of Haqq. The fear of Haqq is the condition of iyman (faith), and iyman does not achieve baqa but for khawf.

Raja [hope] is the servant's hope for Allah's kindness. The sign of khawf (fear) is to escape, and the sign of raja (hope) is to search. Kindness brings hope, haybat brings fear. The essence of hope is being busy with worship, the essence of the fear is leaving ma'siyat (evil). The stronger the hope is, the more muti' servant is, the stronger the fear is, the farther from evil servant is.

Ikhlas [sincerity] is not to bring people's dissimulation and vanity of self for making the servant's deeds clean from bad things, his aim for his deeds should be not hope of sawab (or thawab-reward), but the consent of Haqq, whatever he has done, he should not see his doings, that is, he should not think that he has done them himself.

Shukr [thankfulness] is to do shukr (to thank) for gratitude of Allah, seeing this gratitude, but not his ta'at during the servant's ta'at for Allah. After servant does shukr for Allah, Allah increases tawfiq which He gives him. As a result, another ta'at will be carried out by him, and servant also does shukr for it. If servant does shukr tirelessly, Haqq gives him tawfiq tirelessly. In fact, the servant is not able to fulfill Allah's sake. So, servant must fulfill the following two things so that shukr appears: to make iqrar that shukr is wajib and to confess to making a lack of fulfilling Allah's sake. Then Allah accepts his lack as fullness.

Yaqiyn [firm confident] is to take action to benefit all servants of Allah while firmly believing; the slave who believes it to see.

Muhabbat [love] is, first of all, the worship which the slave must fulfill for Haqq, secondly, to have love for Allah without any hope for anything from minnat (grace) that Haqq does. The servant's love for Allah is the result of the love of Allah for the servant, and the love of Allah for a servant consists of His willing of goodness, servant's love for Allah consists of his ta'at to Allah. Allah's love is the quality which has existed since azal (eternity with respect to the past, eternity without beginning) and any goodness shown to the servant is the result of the eternal love. Allah's love is true love, the love of the slave is figurative love.

Shawq [enthusiasm] is the condition from the triumph of love, the stronger the love is, the stronger the enthusiasm is. Love looks like fire and enthusiasm looks like the tongue of that fire. The stronger the fire gets, the longer its tongue stretches.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

The longer its tongue stretches, the more it burns. Enthusiasm is also similar to it. Fire burns wood, and shawq burns desire, thoughts and body. Anyone who claims to love something, then they are in its shawq, a sign of love for them will be on him. So if they put any of the things that belong to the two worlds in front of him, he does not have a look at it because of shawq of it.

Ghalaba [to overcome, to gain victory; to be overpowered with spiritual ecstasy] is the servant's losing himself in the view of disappearing of the imagine about ni'mats from the servant's mind as the result of the fear coming out while watching Haqq's jalal and 'adamat (grandeur), the horror of qiyamat, the torment of the Fire, and in the result of the emotion of shukr (grace) coming out while watching the troubles or karams of Haqq (because any kind of distress or pain is nothing right before the firaq of Haqq and any ni'mat is nothing before the Lord'swisal). At the same time, the servant does the actions which he does not want to. When this situation occurs, servant cannot comply with adabs which must be complied in shari'ah. But at that moment he is considered as ma'zur (excusable) because of ghalaba of this thing.

Sukr [intoxication, loss of discernment] is loss of discernment of the ability to differentiate things and events, including the good and bad, profit and loss, hardship and ease, the pain and the pleasure from each other as the result of the ghalaba of Haqq, that is, the victory of the mind of Allah. Ghalaba and sukr which occur to Sufis only occurs for the sake of Haqq. That is, they give themselves up to achieve the consent of Haqq that they do not notice this even if they lose both of the worlds. Sukr is more preferable than sahw (soberness). Because sukr is not to see the goodness of the two worlds, but to see the evil of the two worlds on oneself.

Sahw [vigilance] is that the slave chooses hardships instead of pleasure, anguish instead of enjoyment after coming out of the condition of sukr in order to find thawab and to get the reward in that world. In this situation the servant is grateful when he enjoys, he is patient when he anguishes.

Ghaybat [absence, concealment] is the servant's disappearance from his egoistic gratifications, that is, forgetting and giving up the pleasure of his egoistic gratifications, that is, he does not pay attention to them; the servant's disappearance from great importance to this transient world and transient things in this world, after the servant has seen the eternity and baqiy Allah. In ghaybat the servant feels as if he was not in this world though he is in this world, and he feels as if he was in that world though he is not in that world. Thus, his faniy hazir vanishes, and his baqiy ghayib is present (that is, his transient existence is gone, his baqiy and constant concealment appears in front of his eyes).

Shuhud [appearance] is the servant's look at the minnat of Mawla who prohibited close relations with the things and being busy with Haqq, after his disappearance from the gratifications of his nafs, that is, getting far away from the things. Shuhud is that servant looks at not himself, but Allah. At the same time, a servant accepts all things according to not his nafsaniy (egoistic) desire and shahwat, but his servantness and obedience to Allah.

Jam' [assembly, meeting] is gathering of all the efforts of the servant and becoming a single effort, being carried out for only one thing – to reach Allah. Being jam' of servant's efforts, that is focused on one thing is the first stage of jam'. At the same time, all the efforts of the servant becomes a single one. That is, while the efforts of ordinary people are considered as mutafarraq, that is, focused on several things for they want to achieve different things with their efforts; for Sufis' efforts are focused on one thing – to reach Allah, their efforts are considered as mujtama', that is, focused on one thing. If the person whose efforts are mutafarraq devotes himself to ikhlas instead of riya (showing off), tawhid instead of shirk, humility instead of pride, all his efforts are focused on reaching Allah.

Tafriqa [separation] is the fulfillment of servant's efforts for reaching a variety of things and digressing from Allah in the end. Allah can destroy one whose efforts are mutafarraq, that is, focused on a few things, in one of the valleys of destruction. The valley of nafs, the valley of the shaytan, the valley of the given to this world and the valley of the given to the khalq are considered as the four valleys making the efforts mutafarraq. These four valleys are the valleys of destruction.

Inbisat [rejoicing and daring] is servant's keeping himself free and daring to ask anything for himself at Allah's presence after being the witness for the lutf, karam and sahavat of Allah. Inbisatis the condition which occurs after uns or in the maqam of uns. After all, the more muhabbat gets, the more the love of Allah for the servant gets, the more the love of Allah for the servant gets, the more the amount of uns gets, the bigger uns is, the bigger inbisatis. Inbisat does not happen till muhabbat and uns do not happen initially. There is hajjat (need) for inbisat when uns is naqis (imperfect). However, after uns gets perfect, there is no need for inbisat.

We have arrived at the following conclusions of this research which is focused on the description of the maqams and hals of Sufism in the "Sharh at-Ta'arruf" by Mustamli Bukhari:

1. Since the early periods of Sufism there were different opinions regarding the difference, limit, characteristics, types, numbers and sequence of the maqams and hals in Sufism, a group of people who viewed hal and maqam as the same phenomenon described the maqams from three to thousand types, and the second group of people, who considered hal

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

and maqam as different experiences, spoke about the numbers, various types and features of them. In other words, not only Sufi schools and tariqats (sects), but sometimes every great Sufi author created his specific system of maqams and hals.

2. In the work of the "Sharh at-Ta'arruf" the detailed description of the maqams and hals of Sufism is provided, besides that the author attempted to create a system which differs in terms of the numbers, types and characteristics described in the works of the previous authors with its specific approach to this issue, but this aspect of the work is still poorly researched. In recent years, although a number of Iranian researchers have carried out some efforts to research the description of some of Sufi maqams and hals in the work of "Sharh at-Ta'arruf", in these publications the related topics have not been studied closely enough and there is no integrated approach to the issue of the description of the maqams and hals of tasawwuf in the work of "Sharh at-Ta'arruf".

3. Unlike several authors, Mustamli considered maqam and hal as different experiences. In particular, Mustamli considered hal and maqam to be separate experiences depending on each other, and firstly, he attempted to show their place in Sufism within the system of mystical stages. According to him, the first degree which must be achieved in the Sufi path is 'ilm (knowledge), the second stage is wajd, the third stage is hal and the fourth stage is maqam.

4. Unlike some of the authors who considered maqam to be dependent from hal, Mustamli marked hal as an experience to be dependent on maqam. According to him, until hal occurs to the servant, he never reaches maqam. However, one does not always reach maqam in all situations in which the hal occurs. This means that such hals, which do not reach maqam, often occur.

5. Unlike most authors who considered maqam to be reached as the results of the servant's own efforts, and hal not to be related to the efforts of the servant and to be given by Allah, Mustamli considered hal to be reached as the result of the actions, namely, to be made karamah by Allah as the result of the servant's actions, and maqams as an event to be given by Allah.

6. Mustamli provided thorough information and reviews on twenty-seven (tawba, zuhd, sabr, faqr, tawazi', khawf, taqwa, ikhlas, shukr, tawakkul, rida, yaqiyn, dhikr, uns, qurbah, ittisal, muhabbat, tajrid and tafriid, ghalaba, sukr, ghaybat and shuhud, jam' and tafriqa, fana and baqa) in the special chapters, other four (shawq, sahw, raja, and inbisat) maqams and hals in the chapters on other maqams and hals, as well as in the chapters on other themes – thirty-one maqams and hals in total in his work.

7. In his work Mustamli described some of the maqams and hals as maqam and hal directly while

describing some of them as maqam and hal indirectly. In particular, Mustamli commented on the eight experiences – *tawba*, *zuhd*, *tawakkul*, *dhikr*, *uns*, *qurbah*, *fana* and *baqa* belonging to maqams directly, the four experiences – *rida*, *ittisal*, *tajrid* and *tafriid* belonging to maqams indirectly, as well as nine experiences – *sabr*, *khawf*, *raja*, *shukr*, *muhabbat*, *shawq*, *ghalaba*, *sukr*, and *sahw* belonging to hals directly, and the six experiences – *yaqiyn*, *ghaybat*, *shuhud*, *jam'*, *tafriqa* and *inbisat* belonging to the hals indirectly.

8. Though it was not said directly in the "Sharh at-Ta'arruf" about whether some experiences such as *faqr*, *tawazi'*, *taqwa* and *ikhlas* belong to the maqam or hals, we can understand according to the author's definition that Mustamli regarded *faqr* and *taqwa* as maqams, *tawazi'* and *ikhlas* as hals.

9. In his work Mustamli described maqams and hals not in a special way and in one order, but in a mixed way, after the chapters on certain maqams he associated them with the chapters on the definition of the hals concerning the same maqams.

10. In the "Sharh at-Ta'arruf" the following types, numbers and sequences of the maqams and hals in Sufism are described:

The fourteen maqams: *tawba*, *zuhd*, *faqr*, *taqwa*, *tawakkul*, *rida*, *dhikr*, *uns*, *qurbah*, *ittisal*, *tajrid*, *tafriid*, *fana* and *baqa*.

The seventeen hals: *sabr*, *tawazi'*, *khawf*, *raja*, *ikhlas*, *shukr*, *yaqiyn*, *muhabbat*, *shawq*, *ghalaba*, *sukr*, *sahw*, *ghaybat*, *shuhud*, *jam'*, *tafriqa*, *inbisat*.

11. The types or names of the Sufi maqams and hals defined by Mustamli match the types or names of the maqams and hals described by the majority of other Sufi authors. The only thing is that the maqam named *wara'* in other Sufi sources was named *taqwa*, the hal named *bast* by other authors was called *inbisat* by Mustamli in the "Sharh at-Ta'arruf".

12. Though like other Sufi authors Mustamli did not speak about directly that the hal in salik turns into maqam when it becomes permanent, but he reminded indirectly that some of the maqams could be in the form of hal at the beginning. In particular, he reminded the experiences such as *uns*, *fana* and *baqa*, which he described as maqams and as hals in some places.

13. Mustamli noted the events such as *khawf*, *muhabbat*, *raja*, *ghaybat* and *shuhud*, which he described as hals and as maqams in some places. However, the word "maqam" used for the experiences described as "hal" in the "Sharh at-Ta'arruf" was more likely used not in the meaning of Sufi maqam which expresses one of the stages of sayru suluk, but in the meaning of the stage reached within the certain hal.

14. Though Mustamli noted each of the situations such as *mushahadat*, *mukashafat*, *ta'zim* (praise), *hurmat*, *haybat* (fear) and *hayrat* as the experiences similar to the maqam and hal in various

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

points, he did not consider them belonging to maqams or hals firmly.

References:

1. Ansari, K. A. (1993). *Hundred areas* [in Persian], [Collection of Farsi brochures]. First edition. Prepared for publication by Sarvar Mawlai. Teheran: "Tus".
2. Arberry, A. J. (2002). *Mistiki islama (Mysticism of Islam)* [in Russian]. (pp.47-101). Moscow: Sphera.
3. Balkhi, S. A. A. (1987). *Risalat adab al-ibadat*. [in Persian] Trans. from Arabic by Nasrullah Purjavadi. "Ma'arif" magazine, No.1, 108.
4. Baqli, S., Ruzbihan, A. M. (1973). *Mashrab al-arwah*. Prepared for publication by Latif Mehrojkhaja. Istanbul: "Kulliyat al-adab".
5. Dastjerdi, T. X., & Kazimi, M. (2011). The improving effect of the dhikr on walking towards Allah. "Adabiyat-i irfani" (Irfani literature) semiannual journal of scientific research at Az-Zahra University [in Persian]. Teheran. No. 4, 39-42, 46, 48.
6. Hismatulin, A. A. (2008). *Sufism*. Saint Petersburg: "Azbuka-klassika". (pp. 50-51). "Peterburgskoe Vostokovedenie" (St. Petersburg Oriental Studies).
7. Isfahani, A. M. (1988). Nahj al-khass. [in Persian] Trans. from Arabic by Nasrullah Purjavadi. *Journal of Islamic Studies*, No. 1-2, 105-132.
8. Karamatov, H. S. (1991). *Asketicheskie i sufiyskie techeniya v Khorasane*. (The ascetic and sufi movements in Khorasan) (On "Kashf al-mahjub" Hujviri) // In the collection of "Iz istorii sufizma: istochniki i social'naya praktika". (From the history of Sufism: sources and social practice). In acad. ASof R.Uz. M. M. Hayrullaeva (Eds.). (pp.27-48). Tashkent: "Fan".
9. Komilov, N. (2009). *Tasawwuf. Islam. Enciklopedicheskiy slovar*. (Islam. Encyclopedic dictionary). [in Russian] pp. 152, 266.
10. Knysh, A. D. (2004). *Musulmanskiy misticizm. Kratkaya istoriya* (Muslim mysticism. Short history) M. G. Romanov. (pp.10-127). Saint Petersburg: "DILYA".
11. Komilov, N. (2006). *Tasawwuf*. (pp.3-15). Tashkent: at TashSOI.
12. Komilov, N. (2009). *Tasawwuf*. (pp.9-21). Tashkent: "Uzbekistan".
13. Komilov, N., & Rahimov K. (2011). *Khojagon tariqati va Buxoroda irfoniy-falsafiy ilmlar rivoji (IX-XV asrlar)*. (Tariqat of Khojagon and the development of irfani (moral) and philosophical sciences in Bukhara (IX-XV centuries) (pp.6-17). Tashkent: "Akademiya".
14. Makki, A. T. (1892). *Qut al-qulub fi muomalat al-mahbub wa wasfu tariq al-murid ila maqom at-tasawwuf*. Volume 1, 2. (p.44). Cairo: "Daru Sadir".
15. Muazzini, A. M., & Alizada, A. A. (2011). *The concept of faqr in the poetry of Haqaniy* // magazine "Zaban and adabi Farsi" (Persian Language and Literature) at Independent Islamic University [in Persian]. (p.78). Teheran. 8.
16. Mustamli, A-B., Abu, I. I. M. (1984-1987). *Sharh at-Ta'arruf li-madh'hab at-tasawwuf* [in Persian]. 5 volumes. Prepared for publication by Muhammad Ravshan. Volumes 1, 2, 3, 4, 5. (pp. 2332). Teheran: "Asatir". After this it is given shortly as "Sharh at-Ta'arruf" in the text and as "Sharh at-Ta'arruf li-madh'hab at-tasawwuf" in the reference.
17. Nasirov, I. R. (2009). *Osnovaniya islamskogo misticizma (genezis i evolyuciya)* (The bases of Islamic mysticism (genesis and evolution). (pp. 56-83). Moscow: "Yaziki slavyanskikh kul'tur" (Languages of Slavonic cultures).
18. Sajjadi, S. (1991). *Dictionary of irfani terms and phrases* [in Persian]. The second edition. The seventh publication. (pp. 307-310, 735-739). Teheran: Tahuriy.
19. Sarraj, A. N. A. A. (2001). *Al-Luma' fi-t-ta'rikh at-tasawwuf al-islamiy*. Prepared for publication by Mustafa al-Handaviy. (p.36). Beirut: "Dar al-kutub al-'ilmiya".
20. Sayyadi, M. M., & Ahmad R. (2009). spring. Which one is better: ishq or muhabbat? *Three-month journal of the Department of Literature and Arts at the University of Kerman named after Shahid Bohonar* [in Persian]. Iran, Kerman, Issue 25, 277-278
21. Sha'bonzoda, M. (2012-2013). The notional evolution of the moral (irfaniy) notion of "hal" till Hegira Qamariy VIII (Christian calendar XIV) century. "Gawhari go'yo" (Speaking diamond) *Journal of the researches of Irfani*

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

- Literature [in Persian], Teheran issue 23, 125-148.*
22. Shujari, M. (2008). Ilohiy omonat eronlik so'fiylar va Ibn Arabiy nigohida.(Divine savings (amanat) in the eyes of Iranian Sufis and Ibn Arabi). *Journal of the Department of Literature and Arts at the University of Tabriz [in Persian], Iran, Tabriz, No. 204, 87.*
 23. Subhan, J. A. (2005). *Sufizm. Yego svyatie i svyatini* (Sufism. The saints and sacred places of it) (pp.12-22). SaintPetersburg: "DILYA".
 24. Sulamî, A. A. (1990). *Darajot al-muamalat*. Prepared for publication by Ahmad Taheri
 - Iraqi. [Collection of Sulamî's works, Volume 1]. (pp.477-495). Teheran: "Nashri donishgohiy".
 25. Trimmingham, S. J. (2002). *Sufiyskie ordeni v islame* (Sufi orders in Islam) A. A. Staviskoy, edited by and preface of O. F. Akimushkina. (pp.25-93). Moscow: "Sofiya", "Gelios".
 26. Turar, U. (1999). *Tasavvuf tarixi*. (History of tasawwuf). (pp.49-61) Tashkent: "Istiqlol".
 27. Yilmaz, H. K. (2007). *Tasawwuf and tariqats*. A. Urmanova. (pp.60-101). Moscow: "SAD".

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIIHU (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 12.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Anna Gennadevna Sheremeteva
Doctor of Philology Sciences, Professor,
National University of Uzbekistan, Uzbekistan

Dmitriy Vladimirovich Popov
Senior Teacher,
Andijan Machine-Building Institute, Uzbekistan

SECTION 29. Literature. Folklore. Translation Studies.

UDC 811.161.1

ON THE LITERARY LANGUAGE OF MOSCOW RUS

Abstract: This article describes the features of the language of the Moscow period, characterized by a bilingual language situation. The function of the literary language was performed by the Slavic and Central Russian language, the language of business writing, influenced both by folk-spoken and Slavic languages. It is a question of the peculiarities of bilingualism, the influence of Hesychasm and the protective attitude to books and language. It is told about changes in the language situation of the middle of the 17th century, about grammatical and genre innovations. The conclusion is drawn that the Slavonic language remained the literary language of Moscow Rus at the end of the 17th century.

Key words: literary language, bilingualism, grammatical features, hesychasm, language tradition, archaization.

Language: English

Citation: Sheremeteva, A. G., & Popov, D. V. (2019). On the literary language of Moscow Rus. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 37-40.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-7> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.7>

Introduction

Thanks to the works of I.I. Sreznevsky [7], A.A. Shakhmatov [11], S.P. Obnorsky [5], V.V. Vinogradov [10], B.A. Larin [2], V.D. Levin [3; 4], B.A. Uspensky [8; 9] and other well-known historians of the Russian literary language, we have such a sum of knowledge and ideas that allows us to reproduce the language picture of Moscow Rus.

The most important feature of the language of the 16th century was that the native speakers of Russian used in their practice the Church Slavonic language along with the Russian. As B.A. Larin states in the 16th century there is a distinct gap between the book-written and spoken language, Church Slavonic texts become incomprehensible even to monks [2, p. 307]. The churchmen who worked on the correction of the liturgical books under the leadership of Maxim the Greek, trying to simplify the language of the old translations, replaced the most common elements of the Old Slavonic language, as they proved incomprehensible even for literate people (for example, *Ныи – нас, вели – великъ*) [2, p. 308].

The following changes in the grammar led to a break between the literary and colloquial language:

loss of aorist, imperfect, pluperfect and the formation of one form of past tense on the basis of the form of a perfect without linking; loss of supine; reduction of the finite *-и* in the suffix of the infinitive; reduction of the endings of verbs in the form of the second person, replacing *сѧ* by *-сѧ* in reflexive verbs; loss of the vocative form; loss of the dual number; loss of declension of short adjectives; replacement of the endings of adjectives with the nominative singular *-ый, -ий* на *-ой, -ей*; reorganization of the declension system of nouns; alignment of the bases in the back-lingual *к, з, х*; the use of pronouns *меня, тебя, себя* instead of lost *мене, тебе, себе*; the loss of constructions of double accusative and double nominative with replacement for the construction of accusative + instrumental cases; loss of construction dative; archaization of words and replacement with new ones.

Materials and Methods

In the 16th century. all these signs are no longer neutral, as was the case in the literary language of the

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIIHЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

11th – 14th centuries, they become “stylistically marked, being a part of literary language. Genetic Slavisms and archaic Rusisms merged into one category of book elements” [1, p. 103]. The language situation in Moscow Rus of the 15th century is characterized by the opposition of book-written and spoken languages and is a bilingualism. In other words, the literary language and the spoken language no longer fit into one language consciousness and were perceived as different languages. The functions of the literary language were performed by the Slavic and Central Russian languages, the language of business writing, influenced both by folk-spoken and Slavic languages.

It should be noted that the peculiarity of “bilingualism did not consist in the fact that the Slavonic and Russian languages performed different cultural functions and, therefore, supplemented each other, but that they occupied different places in the hierarchical structure of being [1, p. 120]. Slavic scribes sought to protect the language of Scripture from rapprochement with the spoken language, the consequence of which was the archaization and Greekization of Russian graphics and orthography [12]. A significant influence on this was the movement of hesychasm. “Hesychasm has developed and enriched traditional for Orthodoxy symbolic notions about the word, i.e. the idea of an involuntary, unconditional connection between the signifier and the signified” [1, p. 115]. The literary language “cannot and must not adapt to the changeable element of living speech” [1, p. 117]. Thus, the Slavic language was shielded from the penetration of new elements into its system, but at the same time it was closed in itself, which deprived it of further development. The unification of the elements of spoken and book languages in the text “was inadmissible precisely because of considerations of honor and dishonor” [1, p. 120]. Archaization of texts will exhaust itself only by the middle of the 16th century, as L.P. Zhukovskaya, “phenomena in graphics and spelling, which according to tradition are still incorrectly referred to as “the second South Slavic influence”, from the middle of the 16th century and in any case, in the second half of this century, they are expelled, and a new orthography begins to take shape” [12, p. 151].

In the Slavonic language, Epiphanius the Wise, the Lives of Sergius of Radonezh and Stefan of Perm were created. The peculiarity of the style of this hagiographer was the “weaving of words”: periphrasticity, numerous metaphors and epithets, ranks of synonyms complementing each other, rhetorical questions, an abundance of long words formed from several roots. This way of word formation is alien to the Slavonic language, but it became an indicator of the sublimity of style. Epiphanius the Wise himself composes complex

words: *доброразумичень, скоровычение*, although in the text of the lifestyle himself allows inclusions of Russian words by oversight [2, p. 315]. However, this style of hagiography is “not a rhetorical device as a means of constructing a text, in contrast to South Slavic hagiography, but an effort to express the ideal content in the completeness of enumerations...” [6, p. 6].

In the same Slavonic language works of narrative literature of the 15th – 17th centuries are written: “Zadonshchina”, “The Tale of the Princes of Vladimir”, “The Tale of the Mamai Battle”; historical and journalistic works: “The grave book royal genealogy”, the works of Andrei Kurbsky, Nil Sorsky.

Although linguistic purism did not allow the literary language to draw artistic means from folk speech, there were still authors synthesizing the elements of these languages in their works. A vivid example here will be the messages of Ivan the Terrible and Domostroy.

Thus, the main form of the literary language in Moscow Rus was Slavonic, on which most of the works were created. However, due to the impossibility of penetrating the language of new elements, it was deprived of the prospect of development.

But “right there, close to the protection of the tradition of the “Slavic” language, living with them in the same styles, a living oral speech penetrates deeply into the writing, a struggle is under way for the literary rights of the national language, i.e. written and spoken speech of broad sections of the people” [12, p. 42]. Works created in a language close to the colloquial, Central Russian language, were on the periphery of literature, but their language is characterized by stylistic wealth. A.M. Kamchatnov in his study of the Russian literary language comes to the conclusion that this was the “asymmetry of the language situation in Moscow Rus” [1, p. 140].

An example of the Central Russian language of the 15th century it can be called “The Journey of the Three Seas” by Athanasius Nikitin. In the 16th – 17th centuries. in this close to the spoken language were written “Legend of Magmet-Saltan” by Ivan Peresvetov and “The Tale of the Azov Siege Seat of the Don Cossacks”. In these works the book and colloquial elements, the tradition of folklore and ancient Russian literature were synthesized. Here Slavisms, phonetic and morphological, and elements of colloquial speech (for example, multiple verbs), verbal lexicon and foreign words and concepts are connected.

In the second half of the 16th century the original system of the three styles of the literary language “begins to be formed on the basis of the settlement of the relations between Slavisms and Russisms” [12, p. 189]. “High style” according to the

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

classification of M.V. Lomonosov is the immediate heir of the linguistic and stylistic norms worked out in the 16th century [2, p. 311].

In the middle of the 17th century, the language situation changed significantly, and this was due to the political, cultural and religious events that took place, the main of which was the church schism. In the works of the Old Believers you can clearly see how “live folk speech was involved in the semantic atmosphere of the church-written language and, so to speak, “consecrated” to them” [12, p. 44]. Protopope Avvakum creates his messages and Life in a language close to the people’s, calling it “vyakanie” (patois). In his texts, Slavs collide with colloquialisms, book concepts are explained by synonyms from the national language adapting to colloquial speech and so everyday comprehension of Slavonic words, phraseological units takes place. Habakkuk for stylistic purposes, for expressing contempt for apostates, in one phrase combines sublime Slavonic vocabulary and colloquial sharp expressions, seeking an acute artistic effect. He widely uses diminutive names in the texts to express a warm relation to the addressee or subjects that evoke good memories. Such a functioning of words with diminutive caressing suffixes for stylistic purposes was especially characteristic, according to observations

by B.A. Larin, for the language of proverbs of that time [2, p. 333, 334]. Slavic phraseology, through its neighborhood with vernaculars, is deprived of its high-spiritedness. “The same images fluctuate between biblical and everyday conversational speech” [12, p. 47].

The syntax of Avvakum’s works is affected by colloquial, simple Russian speech: the alternation of

short sentences, rare participial adherences, the absence of a period, the predominance of the copulative conjunction over the subordinate – all this makes the texts of Archpriest Avvakum dynamic, understandable to the simple reader.

The language of Avvakum’s works, combining bookish and colloquial, Slavic and Russian, destroyed the bilingualism that prevailed in Moscow Rus, anticipating the fate of the Russian literary language [1, p. 218].

As for the grammar of the language of the 17th century, here the phenomena that will be characteristic of the language of the 18th – 19th centuries are confirmed: the volume of categories of animation and incanimation, the system of pronoun word changes, the system of word changes of compound numbers; development and consolidation of new forms of syntactic communication (with the conjunctions *if, because, due to*) [12, p. 189].

In the second half of the 17th century. there are parodic satirical works (“Service tavern”), household story. And in them, too, as in the writings of the archpriest Avvakum, “the unification of heterogeneous elements in new stylistic unity” takes place [1, p. 222], although on the periphery of literature.

Conclusion

The Slavonic language remained the literary language of Moscow Rus at the end of the 17th century, greatly expanding its influence thanks to the baroque culture, giving preference to solemn panegyrics, didactic poetry, school dramas.

References:

1. Kamchatnov, A. M. (2005). *The history of the Russian literary language: 11 – the first half of the 19 century*. Moscow: Academy.
2. Larin, B. A. (2005). *Lectures on the history of the Russian literary language (10 – middle of the 18 centuries.)*. St. Petersburg: Avalon.
3. Levin, V. D. (1958). *Short feature article of the history of the Russian literary language*. Moscow: Nauka.
4. Levin, V. D. (1964). *Essay on the stylistics of the Russian literary language of the end of the 18th – beginning of the 19th century*. Vocabulary. Moscow: Nauka.
5. Obnorsky, S. P. (1946). *Essays on the history of the Russian literary language of the older period*. Moscow: Academy.
6. Rogozhnikova, T. P. (2003). *Hagiography of the “Makaryevsky cycle”: Genre and style*. St. Petersburg: Publishing House of St. Petersburg University.
7. Sreznevsky, I. I. (2003). *Materials for the dictionary of the Old Russian language*: In 3 volumes. Moscow: Znak.
8. Uspensky, B. A. (1994). *Short feature article of the history of the Russian literary language*. Moscow: Gnozis.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

9. Uspensky, B. A. (2002). *The history of the Russian literary language (11th – 17th centuries)*. Moscow: Aspekt-Press.
10. Vinogradov, V. V. (1978). *The history of the Russian literary language. Selected works*. Moscow: Nauka.
11. Shakhmatov, A. A. (1916). *Introduction to the course of the history of the Russian language*. St. Petersburg.
12. Zhukovskaya, L. P. (1987) *Greekization and archaization of the Russian letter of the second half of the 15th – first half of the 16th centuries. (about the fallacy of the concept of “second South Slavic influence”) / Old Russian literary language in its relation to the Old Slavonic. (pp.144-176)*. Moscow: Nauka.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 13.02.2019 <http://T-Science.org>

UDC 335. 47 519. 74.

SECTION 31. Economic research, finance,
innovation, risk management.

QR – Issue



QR – Article



Artur Alexandrovich Blagorodov
bachelor, Department of "Design, technology, and design"
Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of
DSTU in Shakhty, Rostov region
bordux1995@icloud.com

Dmitry Olegovich Bordukh
bachelor, Department of "Design, technology, and design"
Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of
DSTU in Shakhty, Rostov region
bordux1995@icloud.com

Angelina Vladimirovna Kopylova
bachelor, Department of "Design, technology, and design"
Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of
DSTU in Shakhty, Rostov region
prohorov@sssu.ru

Daria Sergeevna Smolina
bachelor, Department of "Design, technology, and design"
Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of
DSTU in Shakhty, Rostov region
prohorov@sssu.ru

Vladimir Timofeevich Prokhorov
Doctor of technical sciences, professor, Professor
the department "Designing, technology and design",
ISOP (f) DGTU, Shakhty
prohorov@sssu.ru

Yuri Dmitrievich Mishin
candidate of philosophy, Professor,
Department of Philosophy and Culturology "Siberian state
University of railway communication" Novosibirsk
vinichenkoan@stu.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC THEORIES FOR THEIR EFFECTIVE MANAGEMENT TEAM OF THE COMPANY FOR DEFECT-FREE DIGITAL PRODUCTION OF IMPORT-SUBSTITUTING PRODUCTS TO CONSUMERS OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT AND SKFO. (1 MESSAGE)

Abstract: in the article the authors analyze the possibilities of policy and objectives in the field of quality in the framework of (QMS) for machine-building enterprises on the basis of "JSC LMC" "plant "Techmash"" "LLC" Dontex "and" LLC Metalstroy " that would fight for a defect-free production, making popular and import-substituting products, to fight for the reduction of marriage and to guarantee consumers high quality products. The use of statistical methods of quality control (using the Pareto chart tool) to ensure the production of import-

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

substituting products. The use of Pareto diagram allowed the authors to visualize the results of the efforts of the company's managers within the QMS to provide them with faultless and waste-free production with a significant reduction in the output of defective products.

Key words: QMS, certification, import substitution, demanded, conformity assessment, standardization, audit, demand, defective products, Pareto chart, quality policy and objectives, documentation, effectiveness, efficiency, responsibility.

Language: Russian

Citation: Blagorodov, A. A., Bordukh, D. O., Kopylova, A. V., Smolina, D. S., Prokhorov, V. T., & Mishin, Y. D. (2019). Comparative analysis of economic theories for their effective management team of the company for defect-free digital production of import-substituting products to consumers of the Southern federal district and SKFO. (1 message). *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 41-79.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-8> **Doi:** <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.8>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ НА ПРЕДМЕТ ИХ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОЛЛЕКТИВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ БЕЗДЕФЕКТНОГО ЦИФРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ИМПОРТОЗАМЕЩАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ЮФО И СКФО. (СООБЩЕНИЕ 1)

Аннотация: в сообщении 1 авторы анализируют возможности политики и цели в области качества в рамках (СМК) для машиностроительных предприятий на базе ОАО «НЛМК» ООО завод «Техмаш» ООО «Дон - Текс» и ООО «Металл-строй», чтобы бороться за бездефектное производства, изготавливая востребованную и импортозамещающую продукцию, бороться за снижение брака и гарантировать потребителям высокое качество изготавливаемой продукции. Применение статистических методов контроля качества, (с использованием инструмента – диаграммы Парето) с целью обеспечения производства импортозамещающей продукции. Использование диаграммы Парето позволили авторам наглядно представить результаты усилий руководителей предприятия в рамках СМК обеспечивать им бездефектное и безотходное производство с существенным снижением выпуска бракованной продукции.

Ключевые слова: СМК, сертификация, импортозамещение, востребованное, подтверждение соответствия, стандартизация, аудит, спрос, бракованная продукция, диаграмма Парето, политика и цели качества, документация, результативность, эффективность, ответственность,

Введение

Процесс принятия управленческих решений. Принятие решений в управлении представляет собой сложный и систематизированный процесс,

состоящий из ряда этапов и стадий, начинающийся с формулирования проблемы и заканчивающийся совершением действий, решающих эту проблему (рисунок 1).

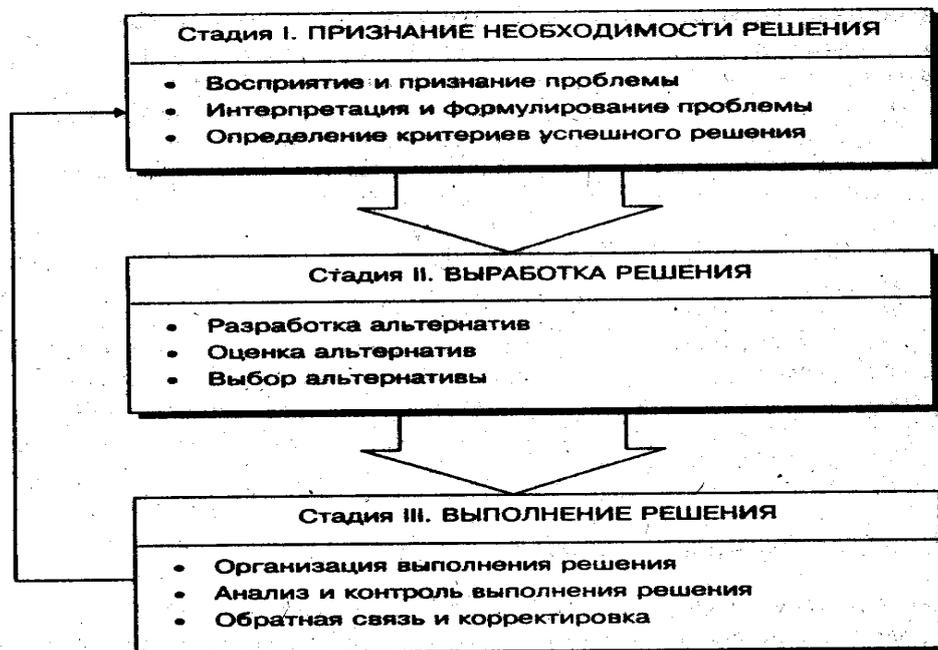


Рис 1. Процесс принятия решения.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

Первая стадия рассматриваемого процесса состоит в признании необходимости решения и включает в себя следующие этапы:

- признание проблемы;
- формулирование проблемы;
- определение критериев успешного решения проблемы.

Процесс протекает по-разному для структурированных и неструктурированных

проблем (рисунок 2). В первом случае признание проблемы будет происходить достаточно прямолинейно. Во втором случае признание проблемы само становится проблемой. Это случается тогда, когда имеется неясная и неадекватная информация о развитии и тенденциях в организации и ее внешнем окружении.



Рис.2. Природа проблем и решений в организации

Признание проблемы является необходимым условием для ее решения, так как если проблема не существует для того, кто принимает решения, то и принятие решения не состоится.

Раз проблема признана, то следующий этап в рассматриваемом процессе — это интерпретация и формулирование проблемы. Интерпретация проблемы — это придание значения той проблеме, которая признана. Проблема может быть определена как возможность, как кризис или как рутинная проблема. Первый тип проблемы необходимо обнаружить и раскрыть. Второй и третий — проявляются сами и требуют вмешательства менеджера.

Рутинные или повторяющиеся проблемы относятся к категории структурированных, а возможности и кризис — к неструктурированным. Соответственно для каждого типа проблем будут требоваться решения разного типа: для структурированных — программируемые решения, для неструктурированных — не программируемые.

Определение проблемы предполагает получение ответа на следующие вопросы: 1) что действительно происходит в организации? 2) каковы причины происходящего? 3) что за всем этим стоит?

Определение и последующее формулирование проблемы позволяет менеджеру

ранжировать ее в ряду других проблем. В основу ранжирования проблемы могут быть положены следующие факторы:

- последствия проблемы (капиталоемкость, эффективность, влияние на... и т.п.);
- воздействие на организацию (что произойдет в результате решения проблемы);
- срочность проблемы и ограничения по времени;
- степень использования способностей и времени руководителя;
- внимание к проблеме (мотивированность и наличие способностей у участников);
- жизненный цикл проблемы (может ли проблема решиться сама собой или в ходе решения других проблем).

Изучение этих факторов позволяет менеджеру определить порядок решения проблем, проранжировав их от наиболее важных до наименее важных. Наиболее важными, как правило, становятся проблемы со следующими характеристиками:

- проблема получает сильную поддержку и давление извне в пользу ее решения (например, вышестоящее руководство настаивает на завершении работы над проектом в течение определенного срока);

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

- проблема поддерживается ресурсами, необходимыми для ее решения (например, выделены дополнительные бюджетные средства, материалы, люди);

- решение проблемы открывает возможности, от которых нельзя отказаться (например, выход на рынок с новой продукцией позволяет фирме улучшить конкурентные позиции, получить большую прибыль и увеличить доходы своих работников).

На практике количество проблем, получающих оценку как наиболее важных, обычно превышает возможности менеджера по их решению в рамках имеющегося у него времени.

Поиску альтернатив должен предшествовать этап определения критериев успешного решения. Это помогает избежать многих ошибок, проявляющихся позже.

По мнению многих специалистов, данный этап начинается с определения критериев двух типов: критерий «мы должны» и критерий «мы хотим». Первый тип критерия должен быть определен до того, как будет рассматриваться какая-либо альтернатива.

В случае критерия «мы хотим» рассматриваются те цели, которые желательны, но по отношению к которым необязательно должны разрабатываться какие-либо альтернативы. Критерий «мы хотим» заставляет менеджера думать о всех возможных вариантах, не исключая идеальных. Это способствует развитию творчества путем расширения границ для внесения новых альтернатив. В целом определение данных критериев на ранних этапах процесса принятия решения вынуждает менеджера думать о том, каким будет лучшее решение.

Стадия выработки решения состоит из этапов разработки, оценки и выбора альтернатив. Как только определены факторы, ограничивающие решение, менеджер может начинать работу по поиску альтернатив или возможных направлений действия для решения проблемы. Многие из альтернативных решений легко обнаружить. Они обычно известны из предыдущего опыта, стандартны и легко вписываются в критериальные границы лучшего решения.

Однако нередко возникают новые, уникальные проблемы, решение которых не уместается в привычные и стандартные рамки. В этом случае необходим творческий подход. Существует много методов творческого поиска альтернатив: так, называемая «мозговая атака»; выдвижения предложений; групповой анализ ситуации; причинно-следственная диаграмма; карта мнений. Важно понять, что творческая

обстановка при поиске альтернатив создается самим руководителем. Он делает людей творцами нового. Секрет творческой среды — в умелом управлении.

Приводимые ниже шесть шагов могут сделать поиск альтернатив более творческим:

- мотивация на поиск;
- предоставление большего количества информации, позволяющей всесторонне и глубже познать проблему;
- свободное обсуждение и допущение любых идей по решению проблемы;
- создание условий для озарения;
- опробование идеи другими людьми на предмет ее соответствия установленным критериям.

Все предложенные альтернативы на следующем этапе должны быть сравнены друг с другом или оценены для последующего выбора лучшей из них. Оценка предполагает определение отрицательных и положительных сторон рассматриваемых альтернатив и установление между ними некоего уровня компромисса. Для этого используются как количественные, так и качественные, или неосозаемые, измерители. Последние в основном порождаются отношениями между различными силами, участвующими в решении проблемы (трудовые отношения, политическая ситуация, отношение к риску и т.п.). В практике управления широко используются такие методы, как критериальное уравнение Кепнера—Трегое; платежная матрица; дерево целей, или решений. Наиболее известным из них является метод дерева решений для уравнения и оценки выдвинутых альтернатив. Особенно данный метод полезен в ситуациях, когда менеджер имеет дело с неопределенностью. Метод дает общую картину решения: выборы, риски и исходы, которые могут иметь место. Более того, данный метод помогает открыть новые альтернативы, которые ранее могли быть опущены по каким-то причинам. Метод включает следующие шаги:

- инвентаризация всех альтернатив;
- ранжирование выборов в хронологическом порядке;
- решение о предпочтительности последствий рассматриваемых альтернатив с учетом их капиталоемкости;
- оценка шансов того, что каждое из выделенных событий произойдет.

Выбор альтернативы является своего рода вершиной в процессе принятия решения. Многие не любят этот этап, пытаются избежать его или переложить на другого, так как в ходе данного этапа принимающий решение вынужден брать на

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

себя определенные обязательства по будущему курсу действий. Хороший анализ альтернатив позволяет резко сузить рамки выбора. При выборе альтернативы могут использоваться три подхода: учет прошлого опыта; проведение эксперимента; исследование и анализ. [1]

Привлечение прошлого опыта является, пожалуй, наиболее используемым подходом в выборе альтернативы. Опытные менеджеры не просто используют данный подход, но и испытывают сильную веру в него. Это лежит в основе утверждения о том, что чем выше уровень руководства, тем больше требуется опыта. В определенной степени опыт вырабатывает у руководителя умения и навыки принятия правильных решений.

Опыт в решении проблем и принятии решений развивает умение и навыки в суждении и интуиции. Вместе с тем многие считают, что расчет на прошлый опыт для планирования будущего может быть очень опасным. Это происходит вследствие недостаточного учета и анализа причин прошлых ошибок и неудач. Опыт сам по себе очень ситуационен и может не вписываться в текущую ситуацию. Правильное решение основывается на будущих событиях, а опыт — на прошлых. Опыт становится полезным и мощным инструментом в принятии решений, если имеет место его тщательный анализ, а не слепое следование ему и если в ходе этого анализа выявляются основательные причины успеха или неудач. В этой связи большой интерес для менеджера представляет изучение опыта успешных компаний, равно как и компаний, потерпевших неудачу.

Эксперимент как метод выбора альтернативы основан на том, что берется одна или несколько альтернатив и они апробируются на практике с целью определения того, что же может произойти. Эксперимент широко используется в науке. Существует достаточно веское мнение о необходимости широкого использования данного метода в управлении и, в частности, при принятии решений. Считается, что это чуть ли не единственный путь для менеджера добиться уверенности, что принимаемое решение правильно. Однако следует принять во внимание дороговизну техники экспериментирования. Возможно, это самый дорогостоящий метод. Также сложностью использования эксперимента является и то, что даже после его завершения у менеджера все еще могут оставаться сомнения в правильности выбора, так как возможная будущая ситуация не обязательно будет копировать ситуацию настоящую. Поэтому эксперимент может быть использован только после всестороннего и глубокого рассмотрения и анализа.

Вместе с тем существуют решения, которые просто не могут быть приняты без проведения по ним подтверждающего правильность выбора эксперимента. Так, например, решение о серийном выпуске самолета не может быть принято без производства и испытания одной или нескольких его моделей. Эксперимент также широко используется в маркетинговых решениях. Организационные решения часто проверяются в подразделениях, прежде чем их распространяют на всю компанию. Кадровое решение может быть проверено в ходе ротации или стажировки на новой должности.

Считается, что наиболее общим и, возможно, наиболее эффективным методом отбора альтернатив является проведение исследований и анализа. Этот метод предусматривает решение проблемы на основе поиска взаимосвязей между наиболее важными ее переменными, ограничениями и основами, которые рассматриваются по отношению к поставленным целям. В целом это «кабинетный» подход к принятию решения. Данный метод также предусматривает разложение проблемы на части и изучение каждой из них. Важным инструментом данного метода является разработка и проигрывание с использованием количественных методов и компьютеров различных моделей решения. Разработаны и используются модели с привлечением системного подхода, исследования операций, теории игр, теории очередей, управления запасами, линейного программирования, стоимостного анализа т.п. [2]

Завершающая стадия — это выполнение решения. Она состоит из организации выполнения, решения, анализа и контроля выполнения. Наиболее распространенной ошибкой менеджеров является предположение, что если выбор в отношении решения сделан, то решение обязательно будет выполнено.

Выполнение решения — это устранение проблемы, его породившей, по отношению к которой было принято решение.

Организация выполнения решения предусматривает координацию усилий многих людей. Менеджер должен стремиться избегать потенциальных конфликтов, делать людей заинтересованными и мотивированными на реализацию решения, таким образом расставить людей, чтобы максимально использовать их способности. Для этого, во-первых, необходимо составить план мероприятий, превращающих решение в реальность. Необходимо распределить права и ответственность среди участников. Важно помнить старое правило: «Ничего не происходит, если нет ответственного за действие». Следует также построить коммуникационную сеть для обмена

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

информацией и отрегулировать соответствующие отношения подчинения между участниками. Во-вторых, менеджер должен проявить беспокойство о конфликте интересов и принятии данного решения его исполнителями. Этому во многом способствуют различные методы делегирования полномочий и участия в управлении.[3]

Следующий этап — это встраивание в решение механизма получения информации о ходе выполнения решения. Основой такого механизма должна стать система обнаружения ошибок и достижений в действиях по выполнению решения. Когда система такого отслеживания отклонений работает эффективно, тогда проблемы в выполнении решений могут быть предотвращены до того, как они проявятся.

Полученная в ходе отслеживания информация необходима для проведения корректировки действий. Отслеживание и обратная связь занимают в работе менеджера много времени. При этом информация из первоисточника всегда лучше, чем подготовленный кем-то отчет или данные из «вторых» рук. В первом случае замечается больше деталей и нюансов, делается более правильная оценка и достигается более верное восприятие потенциальных проблем и их решений. Также это позволяет показать подчиненным интерес менеджера к выполняемому решению. Принятие решения было рассмотрено выше как рациональный процесс, т.е. как серия стадий и этапов, через которые должен пройти менеджер от начала до конца, чтобы дойти до полного выполнения решения и устранения возникшей проблемы. Соответствует ли это реальной практике? Большинство специалистов, изучавших реальную практику осуществления управленческих решений, ответят «нет», при этом назвав ряд ограничений реального мира, препятствующих применению рациональной модели в процессе принятия решения. Такими препятствиями являются следующие:

- часто менеджеры не знают, что проблема вообще существует, так как они либо перегружены, либо проблема хорошо скрыта от них;
- не представляется возможным по техническим или экономическим причинам собрать всю относящуюся к проблеме информацию;
- ограничения во времени вынуждают менеджеров принимать не лучшие решения;
- во многих случаях рассматриваются не все альтернативы, а при их оценке и выборе мало учитываются так называемые качественные или неосознаваемые факторы;
- выполнение решения не всеми менеджерами связывается с самим решением.

Большую роль в принятии решения играет интуиция. Она включает в себя предчувствие, воображение, пронизательность. Развитая интуиция — это умение держать все, что связано с проблемой, в голове в течение всего процесса. Всеобщий и одновременный охват проблемы и ее решения позволяет менеджеру с развитой интуицией быстро переходить от этапа к этапу.

Основная часть

Отечественная легкая промышленность переживает не самые лучшие времена, а потребителю предлагается продукция сомнительного качества, попавшая на наши рынки контрафактным и другими нелегальными путями, то есть не имеющая гарантий для покупателей, чтобы воспользоваться своими правами по защите от недобросовестных производителей и поставщиков [4].

Реанимировать роль и значение стратегии, ориентированной на качество, так как только в этом случае руководители предприятий субъективно и объективно вынуждены будут совершенствовать свои производства, используя нанотехнологии и инновационные процессы, чтобы конкурентоспособные и востребованные материалы и изделия в полной мере удовлетворяли потребности отечественных потребителей. При этом обосновано мнение ученых, что потребление отечественных материалов и изделий регулируется рынком. В этом случае требования рынка должны формировать и производство, подтверждая эту ситуацию, обращают внимание на роль государства и потребителей на формирование устойчивого спроса на отечественные материалы и изделия, а именно: поддерживать ассортимент товаров, регулируя его федеральными, региональными и муниципальными заказами; стимулировать стабильность цен; повышать потребительскую способность и постепенно улучшать их качество. Реализация этих задач создаст основу для того, чтобы потребитель осознал необходимость платить за преимущества качественных материалов и изделий, а производитель осознать, что повышение качества материалов и изделий не может быть связано только с ростом цен, но и за счет технических инноваций, направленных на применение новых технологических и инженерных решений.

Сегодня, а тем более завтра важна реализация одного из определяющего принципа эффективности производства — производитель изготавливает именно то, что нужно потребителю.

Одной из задач в системе повышения конкурентоспособности региона — выявить потенциал, используемый инновационным центром ЮФО и СКФО. Традиции обувной отрасли в

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

регионах ЮФО, СКФО и тенденции ее развития дают шанс на успех в случае взаимодействия всех участников процесса – поставщиков, производителей, представителей власти, торговых и сервисных компаний. Первый шаг на пути к такому взаимодействию необходимо сделать в ходе обмена мнениями и разъяснения взаимных позиций. Однозначно воспринимают ли участники обувного рынка области те проблемы, которые перед ними стоят? Каков вектор структурных изменений на российском кожевенно-обувном рынке – к развитию или стагнации отрасли? Каковы условия и реальные возможности для развития конкурентоспособного производства в регионе? Какой должны быть поддержка власти на федеральном и региональном уровне? Можно ли в современных условиях делать ставку на взаимодействие и сотрудничество как на реальный фактор конкурентоспособности? Как решить проблему подготовки и закрепления кадров на производстве?

Для обувного бизнеса тема формирования инновационного центра весьма актуальна. Создание инновационного центра – один из самых эффективных инструментов повышения конкурентоспособности территорий. Необходимость формирования инновационных центров в регионах ЮФО и СКФО к управлению конкурентоспособностью предприятий, который состоит в разработке новой промышленной политики стимулирования организации и развития кластеров на основе формирования отношений сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства (кластерной политики) и включает исследование кластеров, кластерную стратегию и методы ее обеспечения являются палочкой выручалочкой на сегодня. С точки зрения *процесса управления* кластерный подход рассматривается как совокупность этапов и мероприятий по организации кластеров и их развитию, т.е. *кластеризации*. Такой подход позволит малым и средним предприятиям легкой промышленности успешно конкурировать не только на внутреннем, но и на международном рынке.

Роль региональной и местной власти в запуске и координации инновационных центров очень важна, в связи с этим удалось сформировать эффективный механизм представления интересов бизнеса во взаимоотношениях с властью. Предложен элемент, выполняющий функцию «координатора и коммуникатора». Для развития этого элемента нужен предметный диалог, основанный на взаимном доверии и заинтересованности, прежде всего, между самими субъектами отрасли, – в этом заинтересованы и власть, и бизнес. Необходимо разработать совместные предложения по направлениям, формам и

методам государственной поддержки развития инновационных центров, а именно:

осуществление нового строительства, расширения и реконструкции производственных мощностей, объектов жилищного, социально-культурного назначения, коммунального хозяйства и бытового обслуживания населения, административного управления, министерства чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды и экологической безопасности на региональном уровне;

содействие в повышении конкурентоспособности продукции промышленных предприятий и ее продвижении на внутреннем и внешнем рынке;

организация и осуществление проектов в области производства программных средств;

обновление материально-технической базы производств кластера, внедрение новых технологий;

сохранение и развитие накопленного потенциала в сфере науки и научного обслуживания; совершенствование механизмов финансирования науки; реализация научных результатов в производственной и социальной сфере региона;

достижение качества образования, соответствующего государственному образовательному стандарту; осуществление регионального заказа на предоставление услуг дополнительного образования; достижение динамичного баланса между рынком труда и подготовкой профессиональных кадров; развитие высшего и среднего профессионального образования.

Предложен комплекс мер по антикризисному управлению легкой промышленностью, включая следующие приоритетные направления:

повышение конкурентоспособности предприятий легкой промышленности;

развитие отраслевых информационных услуг; продолжение модернизации основных фондов;

смягчение недостатка оборотных средств; *повышение* эффективности государственного управления;

расшивка неплатежей.

Сформирован план мероприятий по реализации антикризисной программы в легкой промышленности, включая:

нормативно-правовое и научно-методическое обеспечение антикризисной деятельности;

развитие антикризисной инфраструктуры поддержки предприятий легкой промышленности;

расширение деловых возможностей предприятий легкой промышленности;

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

финансовые механизмы поддержки и развития антикризисной деятельности предприятий легкой промышленности;

развитие межрегионального и международного сотрудничества предприятий легкой промышленности в антикризисной сфере.

Для дальнейшего совершенствования нормативно-правового регулирования антикризисной деятельности представляется целесообразным формирование плана мероприятий по реализации антикризисной программы в легкой промышленности, а именно:

конкретизация и детализация целей устойчивого развития предприятий легкой промышленности должна быть построена в рамках линии развития промышленного сектора экономики, которая базируется на структурных преобразованиях экономики и внедрении антикризисных технологий развития производства и экспорта товаров народного потребления. В рамках развития можно выделить три этапа, сроки которых представлены достаточно условно и могут быть скорректированы в процессе реализации устойчивого развития предприятий легкой промышленности:

2015–2017 гг. – Антикризисное развитие, предусматривающее преодоление кризисных явлений и восстановление кризисных потерь предприятий легкой промышленности, и изыскание ресурсов для последующей модернизационной трансформации легкой промышленности

2018–2022 гг. – Инвестиционное обновление основных средств предприятий легкой промышленности, в том числе качественное повышение конкурентоспособности.

2023–2025 гг. – Инновационное развитие – начало массового освоения новых видов оборудования и технологий, переход к экспансии на зарубежные рынки товаров легкой промышленности.

Использование разработанных и предлагаемых методических положений по повышению конкурентоспособности региона на основе теории кластера позволит принимать решение о привлечении и рациональном размещении инвестиционных средств, направленных на реализацию необходимых мероприятий по повышению эффективности деятельности субъектов привлекательного кластера и росту их конкурентоспособности.

Для решения поставленной задачи предложен конкурентоспособный ассортимент мужской, женской и детской обуви с учетом факторов, влияющих на потребительский спрос: соответствие основным тенденциям моды с учетом экономических, социальных и климатических особенностей регионов ЮФО и СКФО. В рамках разработанной стратегии будет

организовано производство конкурентоспособной продукции с использованием современных механизированных инновационных техпроцессов. Кроме того, будет предусмотрено производство обуви для удовлетворения спроса элитного потребителя с использованием большей доли ручного труда, чтобы придать обуви целевую направленность и высокую востребованность.

Для реализации разработанного ассортимента мужской, женской и детской обуви предложены инновационные технологические процессы её производства с использованием современного технологического оборудования на базе передовых нанотехнологий, формирующие основу для снижения затрат на обувь и, тем самым, повышающие ее конкурентоспособность в сравнении с аналогичным ассортиментом обуви ведущих мировых фирм, с возможностью широко ассортиментного выпуска обуви не только по видам, но и по методам крепления, что придаст ей востребованность и повышенную конкурентоспособность.

Предложены компоновки технологического оборудования, которые представляют возможность формировать технологический процесс как для производства мужской, так и детской обуви в объемах, которые определяются имеющимися у регионов производственными площадями и используемыми формами организации производства, но конечно с учетом спроса для обеспечения её реализации в полном объеме.

При этом финансовое благополучие и устойчивость вновь создаваемых предприятий в регионах ЮФО и СКФО во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие взятых ими обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может спровоцировать для предприятий финансовые затруднения. В свою очередь и избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. Причиной этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесцениванием денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно постоянный анализ денежных потоков позволит предприятию контролировать свое реальное финансовое состояние и предупреждать от банкротства.

Денежные потоки от финансовой деятельности в большой степени формируются при выработке схемы финансирования и в процессе расчета эффективности инвестиционного проекта.

Если изготовленная обувь будет реализована не полностью, предприятие теряет часть прибыли, которая необходима для дальнейшего развития производства. Для снижения убытков

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

производитель должен иметь ежедневные сведения о реализации продукции и принимать эффективные решения, а именно: или своевременно изменять цены на изготавливаемый ассортимент обуви, или же, что более эффективно и оправданно, приступать к производству нового, более востребованного на рынке ассортимента обуви.

Менеджеры по продажам или маркетологи, контролирующие процесс продажи конкретно выпускаемого ассортимента обуви, ежедневно должны рассчитывать поступление денежных средств от своей операционной деятельности. В результате отслеживания за поступлением денежных средств будем иметь информацию об их чистом притоке от своей операционной деятельности. Уменьшение объема продаж приведет к снижению денежного потока и потребует снижения отпускной цены изделия с целью повышения объема продаж. Если такое мероприятие не приводит к увеличению денежного потока, то необходимо принимать своевременное решение о целесообразности дальнейшего выпуска этого ассортимента обуви.

Для данного расчета важным является дифференциация данных, участвующих в расчете. Для расчета себестоимости конкретной выпускаемой модели исходными данными являются постоянные и переменные затраты, которые зависят от производственного оборудования, состава основных и вспомогательных материалов, численности работников и др.

Основными исходными данными, которые используются в процессе мониторинга, являются отпускная цена единицы продукции и объем продаж.

Таким образом, расчет может выполняться ежедневно или в выбираемом временном диапазоне, при этом, задавая только объем продаж и цену единицы изделия за определенный период, будем получать приращение денежного потока за этот период.

Расчеты проводятся на основе оценки степени выполнения и динамики производства и реализации продукции, определении влияния факторов на изменение величины этих показателей, выявлении внутривозрастных резервов и разработке мероприятий по их снижению, которые должны быть направлены на ускорение оборачиваемости продукции и уменьшение потерь, что позволит достичь значительного экономического эффекта.

Большое значение в управлении выпуском продукции имеет оценка фактического выпуска и реализации в пределах производственной мощности, то есть в границах «минимальный – максимальный» объем производства. Сопоставление с минимальным, безубыточным

объемом позволяет определить степень, или зону «безопасности» организации и при отрицательном значении «безопасности» снять с производства отдельные виды продукции, изменить условия производства и тем самым снизить расходы или прекратить производство данной продукции.

Сравнение достигнутого объема выпуска с максимальным объемом, определяемым производственным потенциалом организации, позволяет оценить возможности роста прибыли при увеличении объемов производства, если увеличится спрос или доля объема реализации обуви на рынке.

Для обувного предприятия, стремящегося к прочному положению на рынке, установление цены обуви для реализации имеет ключевое значение для успеха избранной стратегии. Цена является инструментом стимулирования спроса и одновременно представляет собой главный фактор долгосрочной рентабельности его деятельности.

В связи с этим необходимо проводить анализ безубыточности.

Рассмотрены различные соотношения объемов реализации и цен на выпускаемую продукцию. Снижение цен происходит, когда предприятие в целях увеличения объемов продаж использует систему скидок. Данное мероприятие приводит к увеличению выручки от реализации и получению дополнительной прибыли. Однако область дохода не является неограниченной – при достижении некоторого объема производства дальнейшее его расширение становится экономически невыгодным.

Эффективность всех этих мероприятий при создании кластера возможна лишь при активном взаимодействии ветвей власти и обязательно при поддержке на федеральном уровне – ЮФО и СКФО могут полностью или частично разгрузить обувщиков от инфраструктурных затрат при создании новых производств в рамках кластера. А решить вопросы налоговых преференций может только федерация; закрыть границы для серого и черного импорта – опять компетенция Москвы, учитывая, что отрасль находится в тяжелом депрессивном состоянии, что для изменений в лучшую сторону нужен очень мощный набор инструментов и властные решения, и совместные действия всех заинтересованных сторон.

Быть может, сейчас, когда донские обувщики видят, насколько быстро их ряды редеют под давлением конкуренции, готовность к совместным действиям будет выше. В противном случае Ростов уже очень скоро перестанет быть обувной столицей юга России. Наконец, *институционально-организационный сценарий* предполагает ответ на вопрос, как должен быть организован кластер, как он должен

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

формироваться и выращиваться? Для нас кластер предполагает со организацию как минимум четырёх крупных технологических групп, которые образуют технологическую основу кластера:

прорывные научные лаборатории – опытные производства, на которых создаются основы новых технологий;

разработческие центры, на базе которых будут создаваться макеты и образцы технологий для опробования на экспериментальных производствах;

промышленно-технологические группы, способные осуществлять оснастку производства для изготовления опытных серий;

маркетинговые группы, способные продвигать новый тип продукции на рынок и формировать устойчивых спрос.

Управленческой надстройкой, обеспечивающей взаимосвязь этих четырех крупных технологических групп друг с другом, могут быть:

Совет инвесторов, который принимает решение о приоритетном финансировании того или иного проекта;

экспертный Совет, рассматривающий различные проекты по мере их подготовки к реализации;

креативный центр, подготавливающий материалы для принятия решений экспертным советом и советом инвесторов.

Достижение цели в области развития кластеров возможно только при проведении комплексной технологической модернизации реального сектора экономики региона. Применительно к ЮФО и СКФО она возможна только при учете интересов всех участвующих хозяйствующих субъектов. Речь идет о таких направлениях, как:

увеличение доли инновационного сектора и внедрение технологических инноваций на предприятиях, образующих кластеры;

развитие предпринимательской деятельности в области крупного, среднего и малого бизнеса и взаимное сотрудничество в целях внедрения инноваций, что ведет к расширению действующих и созданию новых кластеров;

усиление связей и взаимозависимости предприятий промышленности и научно-исследовательских и образовательных центров и школ;

совершенствование территориального размещения промышленных предприятий.

В заключение рассмотрения процесса формирования и реализации кластерной политики в регионе укажем, что это – сложная задача, разработка и реализация которой должна носить научный характер. Ее успех зависит от

множества факторов и условий, и центральное место здесь принадлежит научным принципам управления и стремлению к динамичному развитию региона, заинтересованности всех ветвей власти, как муниципальных и региональных, так и федеральных ветвей власти.

Тем не менее, наиболее слабым местом предприятий является низкий уровень информационного обеспечения именно технологической подготовки производства. Это объясняется тем, что автоматизированные системы ТПП специализированы и зависят от характера производства, вида выпускаемой продукции, серийности их выпуска. Кроме того, прикладное программное обеспечение АСПП неоднородно по назначению, оно формируется из набора продуктов, каждый из которых обеспечивает разработку отдельного вида технологических процессов.

Поэтому возникает необходимость в создании информационного обеспечения в виде универсальной базы данных, с целью снижения трудоемкости и повышения эффективности работ на этапе технологической подготовки производства за счет их использования.

Для технологического процесса сборки обуви клеевого метода крепления авторами создано информационное обеспечение, целью которого является формирование паспорта модели и автоматизированный выбор технологического процесса.

Для создания информационного обеспечения авторами выполнены следующие задачи:

выделены критерии, определяющие структуру технологического процесса сборки обуви клеевого метода крепления на основе методов априорного ранжирования и ранговой корреляции;

разработан классификатор и структурная схема кодирования модели обуви для автоматизированного проектирования технологического процесса;

составлена матрица совпадений технологических операций в зависимости от конструкции, материалов и способов обработки заготовок верха, стелечных и подошвенных узлов, каблучков и промежуточных деталей для объективного обоснования порядка составления схемы технологического процесса и алгоритма его выбора;

разработана структурно-логическая модель сборки обуви клеевого метода крепления на основе принципов системного подхода, обеспечивающая выработку оптимальных технологических решений;

разработана информационная поддержка для автоматизированного проектирования технологического процесса сборки обуви в виде

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

совокупности баз данных, которые содержат сведения о различных вариантах выполнения одних и тех же технологических операций в зависимости от оснащенности и мощности предприятия;

построен алгоритм работы программы, в соответствии с которым формируются точные предписания, определяющие вычислительный процесс, ведущий от варьируемых начальных данных к исходному результату;

разработано программное обеспечение, позволяющее формировать технологический процесс сборки обуви клеевого метода крепления с одновременным определением трудоемкости и количества рабочих для производства заданного количества моделей.

Разработанное программное обеспечение соответствует основным показателям качества информационных систем, таких как:

гибкость – способность к адаптации и дальнейшему развитию, возможность приспособления информационной системы к новым условиям, новым потребностям предприятия;

надежность – функционирование без искажения информации, потери данных по «техническим причинам» за счет создания резервных копий хранимой информации, выполнения операций протоколирования, поддержания качества каналов связи и физических носителей информации, использования современных программных и аппаратных средств;

эффективность – возможность решать возложенные на нее задачи в минимальные сроки, обеспечивается оптимизацией данных и методов их обработки, применением оригинальных разработок, идей, методов проектирования и подтверждается его способностью минимально зависеть от ресурсов оборудования: процессорного времени, пространства, занимаемого во внутренней и внешней памяти, пропускной способности, используемой в устройствах связи;

безопасность – свойство системы, в силу которого посторонние лица не имеют доступа к информационным ресурсам организации, обеспечивается настройкой параметров запуска таким образом, что пользователь, запустив приложение, видит только главную кнопочную форму и такое меню и панель инструментов, при котором он не может воспользоваться кнопками, предназначенными для разработчика приложения.

Программное обеспечение в соответствии с алгоритмом обрабатывает выбранные условия и выдает на печать готовый вариант техпроцесса на данную модель обуви с расчетом трудоемкости и количества рабочих, а также паспорт модели. При

использовании разработанного информационного обеспечения задача технолога по формированию технологического процесса сводится к выбору конструктивных признаков модели и основных ограничений, к которым относятся производственная мощность, наличие оборудования, производственных площадей; анализу результатов; корректировке выбранных условий (в случае необходимости) и выбору оптимального варианта технологического процесса.

Что касается эффективности внедрения информационного обеспечения, любое предприятие может быть оценено с различных сторон, а именно: экономической, финансовой, организационной, временной, экологической, социальной.

Результат расчетов по любому отдельно примененному методу оценки эффективности предложенного решения способен отразить лишь часть их положительных сторон. Между тем, числовые значения возможных к использованию различных критериев могут значительно различаться, а иногда и находиться в конфликте. В такой ситуации оправдано использование *синергетической (комплексной) оценки эффективности* решений, которые предполагают определение преимуществ не по одному критерию, а по совокупности критериев.

Эффективность от внедрения представленного информационного обеспечения может быть оценена с двух сторон: социальной и экономической.

Социальный эффект от внедрения информационного обеспечения для автоматизированного проектирования технологического процесса заключается в следующем:

1. В результате внедрения в учебный процесс – повышение уровня подготовки специалистов за счет применения инновационных технологий в образовании.

2. В результате внедрения в производство – изменение характера и улучшение условий труда, ресурсная оснащенность трудовой деятельности, повышение профессионализма, увеличение средней продолжительности свободного от «бумажной работы» времени технолога.

Оценка экономической эффективности внедрения информационных технологий зачастую происходит либо на уровне интуиции, либо вообще не производится. С одной стороны, это вызвано нежеланием поставщиков решений тратить значительные усилия на проведение подробного предварительного анализа, с другой стороны, вероятно, присутствует значительная доля недоверия потребителей к получаемым результатам таких исследований. Однако, обе эти проблемы проистекают из одного источника, а именно – отсутствия понятных и надежных

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

методик оценки экономической эффективности ИТ проектов.

Полная экономическая эффективность использования программного обеспечения для автоматизированного проектирования ТПП состоит из экономии в сфере технологической подготовки производства, которая является следствием повышения производительности труда технологов за счет автоматизированного выбора перечня технологических операций с расчетом трудоемкости и количества рабочих.[5]

В сфере производства экономию получают благодаря выбору оптимального технологического процесса вследствие типизации и унификации принимаемых технологических решений. Кроме того, значительно сокращаются сроки подготовки производства, а этот фактор трудно переоценить в наше время, когда конкурентоспособности можно добиться только при часто изменяющемся ассортименте выпускаемой продукции, а для этого необходимо добиться хороших технико-экономических показателей работы предприятия.

Эти и другие преимущества автоматизированного выбора технологических процессов, хотя многие из них и сложно определить путем прямых экономических расчетов, способствуют существенному улучшению показателей работы обувных предприятий.

Полученные результаты позволяют говорить о достижении синергетического эффекта как с точки зрения технологии (за счет значительного сокращения времени на технологическую подготовку производства, выбора оптимального технологического процесса, сокращения переналадок технологического процесса при смене ассортимента, выбора правильной последовательности запуска образцов), так и с точки зрения эффективности производства в целом, за счет одновременного достижения социального и экономического эффекта.

Сегодня от предприятия легкой промышленности, стремящегося не просто выжить, но и развиваться, требуется умение не просто грамотно эксплуатировать имеющиеся технологии, но в первую очередь, активно позиционировать себя на рынке, поставляя в короткие сроки качественную, удовлетворяющую требованиям, запросы и ожидания потребителей, продукцию по минимальной цене. Иными словами в настоящее время выживет тот, кто быстрее других выпустит на рынок продукцию, наиболее полно соответствующую требованиям потребителей, обеспечив при этом минимальную себестоимость ее производства.

Что должно предпринять предприятие, чтобы перечисленные показатели стали его конкурентными преимуществами?

1. Понимать не только текущие, но и будущие предпочтения клиентов и уметь разрабатывать виды продукции, соответствующие этим предпочтениям.

2. Обеспечить настройку технологических процессов производства, гарантирующую их минимальную себестоимость за счет идентификации и исключения всех видов издержек, не приносящих ценности продукции.

3. Вывести продукцию на рынок быстрее, чем это сделают конкуренты.

Реализация перечисленных задач будет зависеть от того, насколько отлажено и эффективно будут работать на предприятии все подразделения.

Каким образом можно обеспечить эту отлаженную и эффективную работу? С нашей точки зрения, посредством

посредством определения совокупности процессов или видов деятельности, обеспечивающих производство продукции с характеристиками качества, удовлетворяющими требования, запросы и ожидания потребителей;

установления между процессами четкого и понятного взаимодействия;

определения целей в области качества на уровне предприятия и подразделений, обеспечивающих понимание тех результатов, которые должны быть достигнуты подразделениями, и которые обеспечивают достижение общих целей предприятия;

планирования ресурсов, необходимых для достижения целей;

определения процедур, обеспечивающих выполнение работ в подразделениях наиболее эффективным способом;

измерения результатов и сравнения их с поставленными целями;

анализа и принятия решений о том, что следует улучшить в рамках каждого подразделения.

Таким образом, представлена совокупность процессов, за счет функционирования которых формируется система управления предприятием, ориентирующая его на производство продукции, соответствующей по своим характеристикам требованиям, запросам и ожиданиям потребителей и настраивающая все виды деятельности, связанные с обеспечением производства на показатель эффективности, а именно:

выстраивается система идентификации источников издержек, и разработки адекватных мер по их снижению,

формируются достоверные данные, демонстрирующие эффективность использования вложенных инвестиций, что может способствовать привлечению новых инвесторов;

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

уменьшается себестоимость продукции, что дает возможность снижать цену, расширять рынок и увеличивать объемы производства;

происходит снижение издержек, обычно связанных с сокращением количества брака и других видов отходов, что положительно сказывается на таких показателях работы предприятия, как влияние на окружающую среду, состояние промышленной безопасности;

формируется имидж социально-ориентированного предприятия;

выполняется четкая постановка целей и задач перед каждым сотрудником, определяющих результат, который должен быть получен при выполнении работы;

определение ресурсов, необходимых для выполнения работы, и обеспечение ресурсами;

обеспечение знаниями и навыками, необходимыми для понимания того, как следует выполнять работу, чтобы обеспечить ее максимальную эффективность;

измерение результатов работы на уровне сотрудников, подразделений и организации в целом и сравнение результатов с целями;

анализ результатов и адекватное реагирование на них через систему корректирующих и предупреждающих действий.

Как показывает практика, умение реализовать эти процессы на уровне высшего менеджмента создает условия, необходимые для формирования конкурентоспособного предприятия, то есть все это руководитель уже сегодня может взять на вооружение, чтобы обеспечить своим предприятиям эту самую экономическую стабильность.

Кроме того, важно, чтобы наименований продукции было не слишком много. Для большинства российских предприятий основной резерв оптимизации ассортимента до сих пор заложен в значительном сокращении ассортиментного ряда. Слишком большой ассортимент плохо сказывается на экономических показателях – появляется много позиций, которые по объемам продаж не могут выйти даже на уровень безубыточности. В итоге общая рентабельность сильно падает. Только исключение нерентабельных и малорентабельных позиций из ассортимента может дать компании увеличение общей рентабельности на 30–50 %.

Кроме того, большой ассортимент распыляет силы предприятия, затрудняет грамотное предложение товара клиентам (даже сотрудники отдела продаж не всегда способны объяснить разницу между той или иной позицией или наименованием), рассеивает внимание конечных потребителей.

Здесь будет уместным напомнить о психологии восприятия информации человеком. Реальность такова, что среднестатистический

человек способен одновременно воспринять не более 5–7 (реже до 9) смысловых конструктивных решений. Таким образом, человек, делая выбор, сначала выбирает эти самые 5–7 вариантов на основании такого же количества критериев. Если продавец предлагает большее количество критериев выбора, покупатель начинает испытывать дискомфорт и самостоятельно отсеивает незначимые, с его точки зрения, критерии. То же происходит и при выборе собственно товара. Теперь представьте, что происходит, если перед человеком сотня практически не отличимых (для него) товаров, а купить ему нужно один. Люди в такой ситуации ведут себя следующим образом: либо вообще отказываются от покупки, так как не в состоянии сопоставить такое количество вариантов, либо предпочитают то, что уже брали (или что кажется знакомым). Есть и еще одна категория людей (около 7%), любители новинок, которые наоборот выберут что-то, что еще опробовано ими. [6]

Таким образом, с точки зрения покупателя (для обеспечения спокойного выбора из подающихся восприятию вариантов) ассортимент должен состоять не более чем из 5–7 групп по 5–7 наименованиям, т.е. весь ассортимент с точки зрения восприятия оптимально должен состоять из 25–50 наименований. Если наименований объективно больше, то выход состоит только в дополнительной классификации.

Считается общепринятым, что покупателю нужен широкий ассортимент. Этот самый широкий ассортимент часто обозначают даже как конкурентное преимущество. Но на деле получается, что для производителя широкий ассортимент – это сотни наименований продукции, а для потребителя – 7 наименований уже более чем достаточно. Таким образом потребителю нужен вовсе не широкий ассортимент, а необходимое для него разнообразие.

Это возможно, если будут реализованы составные части стратегии развития России до 2020 года, а именно: будет решена задача по переводу экономического развития России от инерционного энергетического сценария к альтернативному инновационному социально-ориентированному типу развития, при формировании эффективной промышленной политики, для чего необходимо:

– разработать и законодательно закрепить основы эффективной государственной промышленной политики как системы согласованных целей, приоритетов и действий государственных органов, бизнеса и науки по повышению эффективности работы промышленности, обеспечению высокой

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

конкурентоспособности продукции, товаров и услуг и неуклонного роста производства. При её формировании предусмотреть опережающий рост во всех отраслях высокотехнологичной продукции с увеличением её доли в общем объеме промышленного производства к 2020 году не менее 50 %, равенство субъектов промышленной политики, гарантии прав собственности;

– обеспечить реализацию особых мер поддержки приоритетных высокотехнологичных отраслей, чтобы создать условия для эффективного развития всей промышленности России;

Обеспечить увеличение объема инвестиций, создание экономических и правовых предпосылок для внедрения и использования высоких технологий и новых материалов, в первую очередь разрабатываемых в России, для этого следует:

– законодательно закрепить основы национальной инновационной системы в Российской Федерации; установить повышающий коэффициент на расходы на НИОКР, включаемые в себестоимость; снизить НДС до 12 %; освободить от налогообложения прибыль предприятий, инвестируемую в производство; создать институты долгосрочного кредитования модернизации и технического перевооружения промышленности под невысокий процент; усовершенствовать систему администрирования НДС, изменить порядок и сроки уплаты налогов для пополнения предприятиями промышленности собственных оборотных средств; осуществить переход на дифференцированную ставку налога на добычу полезных ископаемых в зависимости от природных условий, степени выработанности месторождений и т.д.;

– разработать и осуществить меры по борьбе с ценовым монополизмом, по стабилизации тарифов на услуги естественных монополий, подготовить и принять федеральный закон «О ценовой и тарифной политике»; содействовать созданию и продвижению отечественных национальных, региональных и корпоративных брендов отечественной продукции для развития конкурентоспособной среды с целью создания конкурентной продукции, для чего внедрить систему качества, содействовать реализации программ, направленных на выявление, независимую оценку качества и продвижение отечественной продукции, активизировать работы по стандартизации, включая затраты на научные исследования в этой сфере по разработке новых и корректировке существующих национальных стандартов;

– учитывать, что машиностроение является системообразующим комплексом, для чего обеспечить в сжатые сроки его модернизацию и восстановление технологической основы

национального машиностроительного комплекса – станкостроения. В этих целях использовать как отечественные разработки, так и закупку зарубежной техники и технологий, используя международное разделение труда, шире задействовать механизм лизинга. Кроме общих мер поддержки промышленности, необходимо дополнительно подготовить и принять государственную стратегию развития станкоинструментальной промышленности на период до 2025 года, включая реализацию специальных целевых программ, направленных на финансирование перспективных научных разработок;

– модифицировать размеры и порядок взимания таможенных сборов для стимулирования импорта новейшего технологического оборудования при одновременном содействии возрождению отечественного производства такого оборудования, в частности, отменить таможенные пошлины и НДС на ввоз нового импортного технологического оборудования, не производимого в стране;

– разработать и принять комплекс специальных мер по обеспечению машиностроения и станкостроения научными и инженерными кадрами, высококвалифицированными рабочими, особенно в сфере научных исследований и прикладных разработок, сформировать систему трудоустройства молодых специалистов; разработать и принять поправки в Налоговый кодекс (гл. 25), устанавливающие режимы ускоренной амортизации и преференций (премий), позволяющих амортизировать активную часть основных фондов в объеме, превышающем их балансовую стоимость;

– принять меры по стимулированию системы государственного и коммерческого лизинга технологического оборудования в целях технического перевооружения отраслей машиностроения; рассмотреть возможность предоставления 100-процентной оплаты из средств федерального бюджета стоимости поставок предприятиям уникального импортного оборудования, в т. числе на лизинговой основе, необходимого для целей технического перевооружения машиностроения и станкостроения;

– ввести в практику проведение систематической всероссийской переписи металлообрабатывающего оборудования, что позволит иметь объективные данные о состоянии станочного парка машиностроительных предприятий;

– разработать и реализовать комплекс мер по решению проблемы недостатка квалифицированных кадров в промышленности, по повышению качества подготовки кадров в

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

высших учебных заведениях, по обеспечению молодых специалистов жильем на льготных условиях, ввести в практику подготовку специалистов по государственному заказу, на основе частно-государственного партнёрства обеспечить современной техникой и общежитиями профессионально-технические училища, разрешить предприятиям средства, израсходованные на подготовку кадров относить на затраты производства в полном объёме, принять специальные законодательные и нормативные документы, направленные на обеспечение промышленное освоение Сибири и Дальнего Востока;

- – разработать и законодательно закрепить комплекс мер, обеспечивающий заинтересованность хозяйствующих субъектов в активном участии в проектах повышения ресурсо- и энергоэффективности, включая элементы денежно-кредитной политики, валютного и инвестиционного регулирования, механизмы субсидирования, специальные налоговые и амортизационные режимы;

- – реализовать комплекс мер, направленных на массовое развитие малых и средних предприятий в промышленно-производственной, инновационной сферах и в сфере услуг, в первую очередь, в части обеспечения малым и средним предприятиям доступа к производственным помещениям, закупки оборудования, в т. числе на лизинговой основе, развития микрофинансирования и кредитной кооперации;

- – принять меры для создания российской перерабатывающей промышленности равных конкурентных условий с импортёрами, ускорить разработку и принятие федерального закона «О торговле» и сопутствующих нормативных актов по организации эффективного функционирования российской оптовой и розничной торговли;

- – разработать стратегию регионального промышленного развития субъектов РФ, в том числе территориального размещения производительных сил на долгосрочную перспективу, увязать развитие региональной инфраструктуры с размещением промышленных объектов;

- – четко прописать систему реализации основополагающих целей государственной промышленной политики, обеспечивающих решение системных проблем реального сектора экономики, соотнести потребность в инвестициях, источники инвестиций и реально достижимые социально-экономические результаты.[7-8]

В Стратегии развития легкой промышленности на период до 2025 года и плана мероприятий по ее реализации учтены

национальные интересы России (повышение уровня и качества жизни населения, здоровья нации, стратегической и экономической безопасности государства), предложения субъектов Российской Федерации, общественных организаций и объединений о необходимых мерах поддержки отрасли по приоритетным направлениям ее развития.

В основу Стратегии был заложен переход легкой промышленности на инновационную модель развития. Особое внимание уделено вопросам защиты внутреннего рынка от теневого товарооборота, технического перевооружения и модернизации производства, импортозамещения и экспорта.

Сегодня легкая промышленность Российской Федерации – это важнейший многопрофильный и инновационно-привлекательный сектор экономики.

Вклад легкой промышленности в промышленное производство России сегодня составляет порядка 1 % (в 1991 г. этот показатель был равен 11,9 % и соответствовал уровню развитых стран, таких как США Германия и Италия, которые на протяжении всех этих лет сохраняют этот показатель на уровне 8–12 %), в объеме экспорта – 1,3 %.

В настоящее время в легкой промышленности функционирует 14 тыс. крупных, средних и малых предприятий, расположенных в 72 регионах страны. Около 70 % предприятий являются градообразующими. Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, занятого в отрасли, 462,8 тыс. человек, 75 % которого составляют женщины. Научное обеспечение отрасли осуществляют 15 учебных, научно – исследовательских и проектных институтов, многие разработки которых соответствуют и даже превышают мировой уровень.

Основными территориями размещения предприятий, определяющих промышленную и экономическую политику отрасли, являются Центральный (55 предприятий), Приволжский (30) и Южный (17) федеральные округа, которые имеют наибольший удельный вес в общем объеме производимой продукции и являются наиболее социально значимыми.

Результаты работы отрасли за 2014 г. показали, что она в условиях кризиса в состоянии нарастить объемы производства в подотраслях, ориентированных непосредственно на рынок. Следует отметить, что в условиях кризиса резко сужается ассортимент поставляемых в Россию товаров. Это дает отечественной легкой промышленности стратегические возможности для занятия освобождающихся ниш и упрочения своих позиций на рынке.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

В 2014 г. оборот розничной торговли продукцией легкой промышленности составил 2,0 трлн руб., его доля в розничном товарообороте страны 14,5 %, а в розничном товарообороте непродовольственных товаров 26,3 %. По уровню потребления продукция легкой промышленности уступает только продовольственным товарам, намного опережая рынки бытовой электроники, легковых автомобилей и других товаров. С учетом макроэкономических показателей и тенденций развития рынок товаров легкой промышленности к 2020 г. может составить свыше 3,3 трлн руб.

Существующие преференции и решаемые в той или иной степени проблемы на федеральном и региональном уровнях пока недостаточны, чтобы устранить влияние негативных факторов на развитие отрасли и превратить ее в конкурентоспособный и саморазвивающийся сектор экономики, а отечественным производителям укрепить свои позиции на внутреннем рынке и на равных конкурировать на мировом рынке не только с производителями Китая, Турции, Индии и ряда других развивающихся стран, но и со странами ЕС и США.

Ситуацию в отрасли еще более усугубил мировой финансовый кризис. В условиях кризиса даже те предприятия, которые за последние годы добились положительных результатов в инновационном развитии, уделяя значительное внимание модернизации производства, уже вынуждены и будут вынуждены в ближайшие годы сокращать объемы производства и отказываться от долгосрочных вложений. Это обусловлено возникшими трудностями, связанными с привлечением банковских кредитов (доля заемных средств в оборотных средствах за последние годы достигла 40 %), с одной стороны, увеличением объемов официального импорта, контрафактной и контрабандной продукции, падением спроса и замедлением реализации многих видов товаров потребительского и производственно-технического назначения, сокращением рабочих и специалистов – с другой стороны.

Отсутствие кардинальных мер по решению выявленных проблем существенно скажется на экономике отрасли, ее технологическое отставание в обозримой перспективе может стать необратимым процессом, что приведет к деградации наукоемких производств, к усилению товарной зависимости от зарубежных стран, потери государства будут геометрически расти, что повысит стратегическую и национальную опасность России.

Изменить сложившуюся ситуацию можно, только разработав и реализовав антикризисные меры и мероприятия, направленные на подъем экономики легкой промышленности, придание

ей новых импульсов в инновационном, социальном и региональном развитии, в повышении конкурентоспособности и эффективности производства на новом технико-технологическом уровне. Сегодня отрасль обеспечивает своей продукцией только четверть платежеспособного спроса населения, а мобилизационные потребности страны – всего лишь на 17–36 %, что противоречит закону о безопасности государства, согласно которому в объеме продукции стратегического назначения доля отечественной должна составлять не менее 51 %. Поэтому сегодня перед легкой промышленностью стоят новые вызовы и задачи, решение которых требует новых подходов не только на краткосрочную, но и на долгосрочную перспективу.

Это обусловило цель Стратегии – создание условий для ускоренного инновационного развития легкой промышленности России, обеспечения эффективного соответствия объемов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу потребителей, повышения национальной значимости отрасли и ее имиджа в мировом сообществе.

Цели и задачи Стратегии соответствуют проводимой политике государства в области инновационного и социально-экономического развития России в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Стратегия призвана стать одним из основных инструментов в решении проблем отрасли и взаимосвязать задачу ее экономического роста с обеспечением потребностей граждан страны, силовых структур и смежных отраслей в качественных и доступных потребительских товарах, в продукции технического и стратегического назначения.

Реализация Стратегии даст возможность легкой промышленности России стать индустриально развитой отраслью, которая будет обеспечивать работой многие тысячи людей, повышать благосостояние работающих, укреплять стратегическую и экономическую безопасность страны.

Главный результат Стратегии – это переход легкой промышленности на качественно новую модель инновационного, экономического и социального развития, основа которой – новая технологическая и научная база, новые методы управления производством, взаимосвязь науки, производства и бизнеса. Это обеспечение эффективного соответствия объемов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу российского и мирового рынков.

Не менее важно понимать роль и значение качественной деятельности, то есть насколько

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

руководители прониклись в сущность вещей, научились управлять вещами, изменять их свойства (ассортимент), форму, заставляя служить человеку без существенного ущерба природе, на благо и во имя человека.

О необходимости проведения грамотной промышленной политики в последнее время начали говорить и политические лидеры, и в правительстве. Однако если внимательно рассмотреть нормативные, методические документы по структурной перестройке промышленности, то появляется мысль, не наступаем ли мы здесь на те же грабли, на которые наступали все годы реформ [8].

Специалист в области качества с мировым именем Э.Деминг, который в свое время был научным консультантом правительства Японии и выводил Японию из экономического кризиса, в своей книге «Выход из кризиса» говорит: «... управление бумажными деньгами, а не долговременной стратегией производства - путь в бездну».

По поводу нужно ли государству проводить промышленную политику, можно привести высказывание выдающегося экономиста прошлого Адама Смита, который 200 лет назад заложил основы научного анализа рыночной экономики. О роли государства он говорил: «... только оно может в интересах нации ограничивать алчность монополистов, авантюризм банкиров и эгоизм торговцев».

Каковы сегодня результаты экономической деятельности, каковы достижения в этой сфере? Рост золотовалютных запасов, снижение инфляции, профицит бюджета и другие финансово-экономические достижения. А что, разве это является конечным результатом государственного управления? А не количество и качество товаров и услуг, реализуемых на внутреннем и внешнем рынках и неплатежеспособность населения приобретать эти товары и услуги? И, в конечном счете, на качество жизни населения страны?

Поэтому вполне закономерно сегодня ставится задача для всех уровней исполнительной и законодательной властей - повышение качества жизни граждан России.

Проведем укрупнено факторный анализ проблемы «качество жизни». Качество жизни граждан зависит от качества потребляемых товаров и услуг в полном диапазоне - от рождения до ритуальных услуг, а также от платежеспособности граждан, которая позволяет приобретать качественные товары и услуги. Названные два фактора (качество и платежеспособность) зависят от состояния экономики страны, которая в свою очередь зависит от эффективности работы предприятий различных отраслей экономики, в том числе и

легкой промышленности. Эффективность же работы предприятий зависит от состояния менеджмента, от уровня применения современных методов маркетинговых решений.

Проблемы повышения качества, конкурентоспособности материалов и изделий на современном этапе развития российской экономики приобретают все большее значение. Как показывает опыт передовых стран, которые в свое время выходили из подобных кризисов (США в 30-х годах, Япония, Германия - в послевоенный период, позднее - Южная Корея и некоторые другие страны), во всех случаях в основу проведения промышленной политики и подъема экономики была положена стратегия по повышению качества, конкурентоспособности продукции, которая была бы способна завоевать как внутренний, так и внешние рынки сбыта. Все же остальные составляющие реформы - экономические, финансово-кредитные, административные - были подчинены этой основной цели [9].

Положительные изменения качества товаров предполагают качественные сдвиги в технике, технологии, организации и управлении производством. Производство должно совершенствоваться, что не означает становиться более затратным.

Авторы абсолютно верно обратили внимание на одно, обычно ускользающее в проблемной суете, явление - историчность экономики. Такой, какой мы ее воспринимаем сейчас, экономика была не всегда и навсегда такой не останется. Экономическая жизнь изменяется во времени, что заставляет нас настраиваться не ее изменяющееся бытие. Современная экономика построена на рыночном фундаменте и законы рынка диктуют ей свои правила. На первом плане прибыль, конкуренция, эффективность, единоначалие. Долго ли так будет продолжаться? Аналитики утверждают, что уже нарастают симптомы нового экономического порядка. Очередной виток экономической спирали также закрутится вокруг рыночного стержня, но значение рынка не останется тотальным. Приоритет рыночной конкуренции, агрессивно вытесняющей на обочину «социалку», не совместим с перспективой экономического развития, подтверждением чего служит устойчивое стремление социал-демократии на Западе развернуть экономику фронтом на социальное обеспечение, справедливое распределение прибыли. Новую экономику именуют временно «рачительной». Она требует гуманизации не только в распределении национального богатства. Гуманизируется и само производство, включая систему управления. Нынешний принцип: «выживает сильнейший, наиболее приспособленный», сменит «социально-

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

производственное партнерство - управляющий и изготовитель сделаются членами одной команды. Массовое производство уступит место организации, соответствующей реализации принципа – «производитель изготавливает именно то, что нужно потребителю». «Рачительная» экономика будет ориентирована на ресурсосберегающие технологии и экологичность производства. Она потребует нового взгляда на коренные понятия.

И потому изменится и философия качества. Надо быть готовым к грядущим событиям.

Качеству «на роду написано» быть во все времена в эпицентре и научных, и дилетантских размышлений. Проблема обеспечения качества деятельности не просто универсально актуальная, она – стратегическая. Дилемма в отношении к качеству разумна лишь в пределах противопоставления соотношения действий «непосредственных» и «опосредованных». Высказывания «это все о нем», обязано происхождением качеству. «Забыть» о проблеме качества можно исключительно потому, что всякая плодотворная и светонесущая деятельность направлена в конечном счете на совершенствовании качества. Качество или «на уме», или «подразумевается». Из соотношения в динамике этих проекций проблемы качества в творческом мышлении выстраивается соответствующий график, отражающий актуальность и рентабельность деятельности, направленной на развитие производства [10].

И вполне понятно акцентируется значимость этих особенностей для обеспечения потребителей востребованной продукции, в подтверждении этого был проведен укрупненно факторный анализ проблемы «качество жизни». Качество жизни граждан зависит от качества потребляемых товаров и услуг в полном диапазоне - от рождения до ритуальных услуг, а также от платежеспособности граждан, которая позволяет приобретать качественные товары и услуги. Названные два фактора (качество и платежеспособность) зависят от состояния экономики страны, которая в свою очередь зависит от эффективности работы предприятий различных отраслей экономики, в том числе и легкой промышленности. Эффективность же работы предприятий зависит от состояния менеджмента, от уровня применения современных методов менеджмента.

Сегодня наиболее существенное влияние имеют международные стандарты по менеджменту качества. Применение в них современных методов позволяет решать не только проблему повышения качества, но и проблему экономичности, и проблему производительности. То есть сегодня понятие

«менеджмент качества» переходит в понятие «качество менеджмента».

Таким образом, решение задачи повышения эффективности и конкурентности экономики, а в конечном счете и качества жизни, невозможно без осуществления продуманной и грамотной промышленной политики, в которой инновации и качество должно стать приоритетной задачей.

Результаты исследований, проведенные по программе развития в ООН, позволили измерить долю «человеческого фактора» в национальном и общемировом богатстве: 65% богатства мирового сообщества составляет вклад человеческого потенциала и только треть мирового богатства приходится на природные ресурсы и производственную структуру. Стратегия, ориентированная на качество, несомненно, способствует возрастанию и самой роли субъективного фактора в развитии производства, и более полному всестороннему удовлетворению самих человеческих потребностей. Стремление «жить по разумным потребностям», так же, как и необходимость «работать по возможностям», вместе с коммунистическим идеалом никто отменить открыто и официально не рискнул, понимая абсурдность отрицания сущностных сил человека. В «горячем» состоянии проблему качества устойчиво поддерживают и внутренние силы активного сознания и внешние жизненные факторы. Высшая функция сознания – познавательная, поэтому вполне оправдано мнение, что познавая природу, мы открываем ее качества, состояние качества, уровни качества, воплощая новые знания в производство. Пост классическая экономическая мысль сместила качество в сторону потребления, пытаясь придать производству «человеческое лицо» - человек отчуждает себя в процессе производства, но мера эта вынужденная и в системном понимании – временная, условная. Труд – своего рода «страшные котлы», которые нужно было преодолеть Ване-дурачку, чтобы превратиться в Ивана-царевича.

И здесь абсолютно верно, что главное в производстве – результат, а не процесс. Потребление регулирует рынок. Следовательно, требования рынка должны доминировать в производстве. Задача общества – всемирно способствовать развитию спроса на рынке: поддерживать ассортимент товаров, стимулировать стабильность цен, повышать покупательную способность, улучшать качество товаров. Э. Деминг, называя «сеть смертельных болезней» современного производства, на первое место ставит «планирование производства, не ориентированное на такие товары и услуги, на которые проявляет спрос рынок». Попробуйте ему возразить. Производство при переходе от индустриального к постиндустриальному

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

обществу массового потребления мыслится в качестве функции рынка, наполняя эти свойства качества критериями, а именно[11]:

- - идеология качества – перспектива развития производства;
- - управление качеством - это комплексный подход к решению проблемы качества;
- - мода и техническое регулирование – составляющие качества изготавливаемой обуви;
- - системы качества «УПОРЯДОЧИВАНИЕ/5 S» и «ТРИ «НЕ» – не только основа стабильности и безопасности производства, но и гарантия качества;
- - качество на рынке – это парадигма формирования производства удовлетворяющего потребности рынка;
- - реклама всегда на службе качества;
- - экскурс в прошлое как гарантия качества в будущем;
- - модель оценки качества продукции – это приоритеты производстве;
- - прогнозирование затрат на качество при разработке нового ассортимента обуви – залог ее востребованности и ее конкурентоспособности;
- методика деловой визуальной оценки изделия – средство оценки эффективности качества;
- - повышение качества и конкурентоспособности отечественной спецобуви;
- - о показателях оценки качества обуви – как инструмент для формирования востребованной продукции;
- - качество и рынок: брак по расчёту и это бесспорно;
- - стабильность работы предприятий – гарант качества выпускаемой ими обуви - все эти аспекты вместе и обеспечивают революцию качества, гарантирующие производителю стабильный успех на рынке с не стабильным спросом.

В заключение ещё раз хотелось бы заострить внимание, что всё это станет реальностью, если будет реализовано одно условие, а именно, продукция легкой промышленности будет производиться высокого качества и с учетом интересов этого самого потребителя.[12]

В истории проблемы качества выделяются два периода. В течение первого серьезный интерес к тому, что есть качество, был ограничен в основном профессиональной теорией. Качество и его системное положение пытались определить философы, однако, и в многочисленных философских спорах понятие «качество» не принадлежало к числу главных проблем.

Актуализация теории качества оказалась в зависимости от степени разработанности

системообразующего философского понятия «бытие» в контексте базовых производных от него понятий, т.е. тех понятий, которые помогают осуществить восхождение от предельно абстрактного утверждения существования с единственным отличающим свойством быть, существовать, к конкретному пониманию с устоявшимся содержанием, благодаря ответам на производные вопросы, такие, как «Из чего есть все?», «За счет чего все существует?», «Есть ли небытие?», «В каких системных формах бытие обретает свою определенность?».

По-видимому, именно последний из перечисленных вопросов вывел философию на «тропу» того толкования качества, которое «зацепило» не только тех, кто «обустраивал» принципиально новый в человеческой истории тип мировоззрения.

Логично предположить, что проблема субстанции бытия, как первый шаг к теории качества, вряд ли кого волновал за пределами ограниченного сообщества философов. Все свидетельствует о том, что интересно это было тем, чей взор был обращен в Космос, в глубины его конструкции, а подавляющее большинство земляков философов находилось во власти земных проблем.

Для масс разнообразие и возможность выбора благ по существу были не доступны. Плебеи требовали: «Хлеба и зрелищ!». Праздником жизни во всем разнообразии ее проявления наслаждалась немногочисленная аристократия. Проблема качества жизни решалась в соответствии с социокультурной архитектурой общества. Проблема эта бесспорно имела место, но вызреть в актуальную для общества не могла. Причина проста – отсутствие достаточного уровня массовой востребованности качественного продукта.

Проблема качества обрела масштабы социальной актуальности в условиях перехода к экономике массового производства, демократизации общественных отношений, развития просвещения, доступности образования и других культурных ценностей. Чтобы вопрос о качестве сделался одним из наиболее важных для общества, нужно было, чтобы он стал актуальным для большинства тех, кто образует это общество. Без права на свободу и покупательской способности делать выбор, «качество» не способно быть среди приоритетов массового сознания. Элитные же запросы на качество разрабатываются в эксклюзивных, нетрадиционных теориях, главная цель которых не достижение истины, а удовлетворение потребности заказчиков.

Разумеется, о качественных и количественных характеристиках явлений естественного и искусственного происхождения

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

знали задолго до того, когда эти признаки актуализировались в общественном бытии и отражающим его развитие сознании, но, в свете нашего исследования, существование знания качества де факто не столь значимо. Предмет исследования не осознание качества, а развитие понимания качества на разных горизонтах общественной истории.

Развитие – универсальное состояние всего существующего от простейших материальных субстратов до высших форм мышления. Совершенствовались и качество, и количественное его выражение, проявлялась зависимость качественно-количественных изменений. Смещались акценты внимания с количества на качество. Доказав свою эволюционную прочность, человечество переключалось на принцип: «брать не числом, а умением». На смену борьбы за выживание пришло стремление к качественному уровню жизни в широком диапазоне толкования. Началась борьба за достойную качественную жизнь.

Как показывает история, уйдя от дикости и варварства, заложив основы цивилизации, люди заметно изменились во внешних формах своего проявления, но в недра человеческой природы цивилизация проникает медленно и тяжело. Биологическая история заложила в природу человека активное начало, совмещенное с развитой способностью мышления, заметно превосходящей все иные виды отражения. Но вся эта надстройка сформировалась над достаточно жестким животным каркасом, подчиненным системной цели выжить в борьбе. Условия борьбы трансформировались, внося коррективы в средства и формы, однако сама природная база оказалась весьма инерционной. [13]

Переход от естественного эгоизма биологического уровня к разумно-деятельному эгоизму, несмотря на известные цивилизационные средства культивации, не отвечал прогнозам ни романтиков, ни реалистов-оптимистов. Цивилизация отделилась не цивилизационными формами отношений в движении к качественной жизни, чем еще больше актуализировала интерес к качеству. Чтобы стать в ряд с самыми важными проблемами, качество должно было предстать в нескольких функциях: как цель, как средство, как условие развития всех социальных субъектов на всех уровнях жизнедеятельности.

История для историков – события и участники, выстроенные во временной последовательности, своего рода хронология значимых фактов общественной и, отчасти, личной жизни. Философ и специалист-историк видят в истории свои интересы. Философский и специальный интерес к истории

продиктован потребностью понять диалектику процесса применительно к деятельности человека. Специалист стремится обнаружить в прошлом тенденции пути решения своей проблемы, подчас далеко не частной.

Интуитивно еще на заре цивилизации термин история (historia) трактовался в смысле исследования искомого процесса в противоположность хронологическому описанию. У ионийцев повествование, рассказ о прошлом именовали логосом (logos). Лишь спустя время, уже в трудах основоположников философии логос приобрел современное значение – мысль, идея. И Геродот, и Фукидид понимали историю как осмысление хода событий прошлого, необходимое для «наставлений в образе жизни» тем, кто живет в настоящем. Пройдя испытание временем, историзм укрепил свои позиции, стал идейной базой культурной памяти. Н.А. Бердяев утверждал: «От первых дней Творения... человек находится в историческом, и историческое находится в человеке. Погружение в глубь времен есть погружение внутрь себя».¹

Прошлое растворяется во времени, оставляя нам, наряду с памятью о былом, думы о настоящем и ответственность за будущее. Новое всегда относительно. Гете был прав, говоря, что все умное уже известно, надо только еще раз это продумать.

История – клад идей, золотая жила для мыслящего человека, чем бы он ни занимался. Различное отношение к истории есть совокупный результат действия двух причин: первая – толкование времени, вторая – себя во времени. В дохристианский период истории время трактовали циклически, представляя его как сумму повторяющихся замкнутых на себя циклов. С христианством взгляд на время поменялся. Время предстало в качестве восхождения к бесконечному, разделившись на конечное земное и бесконечное вневременное. Противоположение циклического и внециклического рассмотрения времени характерно для теологической теории. Нас оно не интересует, впрочем, как и свойства времени в их абстрактном виде.

После Г. Гегеля и К. Маркса актуально не представление о чем-то вообще, а погружение в конкретно-предметное, либо конкретно-историческое состояние того, что оказывается объектом исследования. В случае со временем, актуально анализировать не столько его универсальные свойства, определять, куда и как оно движется. Важно то, что все существующее во времени может состояться, только соответствуя этим объективным характеристикам времени. Существовать во времени, значит обладать свойствами времени. Данное положение

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

универсально и для бесконечного многообразия отдельных явлений, и для необходимо Л. Бердяев Н. Смысл истории. М. Мысль. 1990, с 14 присущих им признаком бытия, к которым принадлежат «качество» и «количество».

Стандартное понимание закона перехода количественных изменений в качественные упрощает взгляд на их связь. И Г.Гегель, и Ф.Энгельс были далеки от того смысла, который распространялся под прикрытием диалектической теории развития. Количество в качество не переходит непосредственно. Новое качество, качественное состояние возникает как переход из предшествующего качества. В изменившихся количественных условиях мера исчерпывает резерв устойчивости функционирования.

Мера – «качественное количество», она указывает на пределы изменения количества без существенных последствий для данного качества явления. Выход количественных показателей, необходимых для достигнутого качества, за границы меры неизбежно влечет качественные преобразования. Одновременно с потерей прежнего качества идет процесс рождения из него, на его основе нового качества, соразмерного изменившемуся количеству. Ключевое положение во взаимоотношениях качества с количеством занимает мера. О мере же специалисты по качеству предпочитают всерьез не рассуждать, сводя меру к количественным стандартам. Будто мера – это какое-то проходное состояние системы «качество-количество». Надо четко понимать объективную и функциональную роль меры в управлении, как качеством, так и количеством.

«Мера» не принадлежит ни качеству, ни количеству. Она выражает системный способ отношений качества и количества, связывает их. Итак, первое: количество и качество взаимодействуют через меру, мера опосредует их связь. Какую «выгоду» извлекает из настоящего заключения специалист-практик? Массовое производство, включая «рачительную» его разновидность, требует мерной характеристики, в противном случае сказочный сюжет о горшке с кашей или «цветике-семицветике» вполне имеет шанс реального продолжения. Китайский ширпотреб - классический пример разрушения диалектического единства в системе «количество-качество».

Рынок, по сути своей, не способен быть контролером меры, регулирующей отношения в системе «количество - качество». С приобретением оптовых форм развития, господствующего положения финансового капитала и его естественного порождения – масштабных спекуляций и посредничества, современный рынок противопоставил себя

производству и потерял интерес к состоянию производства. Рынок, используя специфику массового производства, насытился в меру своей извращенности и может позволить себе задавать качественные характеристики товаров.

Государство ведет себя на рынке, будто воспитатель в детском саду. Интересы рынка оно ставит выше интересов производителей и массового потребителя. Под «крышей» генеральной идеи – рынок тянет за собой производство, идет срастание рынка и государства. Качество-количественные оценки оказываются оттиснутыми в зону субъективного произвола.

До тех пор, пока теория качества системно не выстроена, теория управления качеством будет строиться на эмпирических началах, которые не в состоянии охватить предмет управления в целом, и относительно значимы в ограниченной специфике производства. За неимением ничего лучшего ими пользуются, экстраполируя локальный опыт на другие условия, получают эффект за счет добавленных мер по адаптации, к сожалению, опять-таки временный и частичный.

В калейдоскопе истории смены способов управления качеством можно различить определенную логику. Жизнь же требует не «определенной» логики, а логической определенности в форме целостной, системно обоснованной теории качества в качестве методологической опоры построения универсальных принципов теории управления качеством. Исходной здесь должна быть идея системности отношений «качество-количество» в рамках меры их сосуществования.

Раскрыться в полной мере качеству помогает количество. Качественную вещь можно создать и в одном экземпляре, но, чтобы раскрыться качественному потенциалу производителя, единственного экземпляра (или произведения) явно недостаточно. Фирма Фаберже обеспечила себе известность уже первым брендовым изделием, но брендом сделалась за счет последующих успехов в создании коллекции.

Примером системного понимания качества в рамках меры – мерностной определенности служат мелкие серии, выпуск коллекционных монет, медалей. Качество фиксируется в границах количественной величины, служащей мерой его выражения. Дело здесь не только в обеспечении условий предпочтения для вир-потребителя продукции. Значима также зависимость объективных признаков качества от количества произведенных экземпляров. Массовое производство объективно сопряжено со снижением качества продукции. Мера –

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

пограничная служба качества, переход за мерное количество есть преступление против качества.

Массовый отечественный производитель вряд ли интересуется теорией качества. Она для него не актуальна. Если все же случайно кто-то наткнется на наши рассуждения, то, вероятнее всего, улыбнется их наивности. Пытаться с помощью теории перестроить российский рынок, придать ему цивилизованный вид – классическое донкихотство. Сначала надо организовать рыночное пространство посредством политической воли, законодательных инициатив и действенного, а не бутафорского контроля за узаконенным порядком, вернуть на рынок производителя товара, убрав немереное количество посредников – спекулянтов.

Настоящий производитель не заинтересован в спекулятивных операциях. Ему для устойчивого развития необходим свой потребитель, который, кстати, в свою очередь, совсем не против иметь своего определенного и доступного производителя в рамках нравственно – правовых отношений.

Чувство национального достоинства воспитывается историей и существующей реальностью. В школе можно учиться по самому лучшему учебнику истории, но кроме школьных уроков истории есть текущая жизнь, впечатляющая сильнее исторических экскурсов. На Востоке говорят: «сколько раз не повторяй халва, во рту сладко не будет». Теория всегда считалась лучшим практическим руководством, правда, в нормализованных обстоятельствах деятельности. Уходя в нелегальное и полунелегальное положение, производитель отчуждается от качества и, естественно, от теории качества. Далее происходит подмена качества псевдокачеством и растут затраты на рекламную бутафорию.

Качество действительно предполагает серьезные затраты, но оно гарантирует устойчивую рыночную позицию. Работая на качество, производитель создает уверенность в своем и национальном будущем. Правильно выстроенное понимание качества гарантирует перспективу даже в условиях отечественного полурынка.

Постараемся в порядке введения в теорию качества сформулировать практически значимые фундаментальные положения:

- Качество не сводится к сумме важных для бытия товара свойств; оно – их своеобразная комбинация, выстроенная на базе обычно двух признаков – более общего и более специфического. К примеру. Обувь – «одежда для ног», шляпа – «одежда для головы», кашне – «одежда для носа и шеи» и т.п. Следовательно, центральное внимание нужно уделить именно им.

- Качество допускает изменения, не ведущие к утрате качества, но снижающие или повышающие его потребительскую ценность; качество – совокупность качественных состояний, удовлетворяющих в разной степени системообразующим признакам. «Люфт» качества позволяет маневрировать в процессе создания продукта с заданным качеством в зависимости от конкретных возможностей производителя и потребителя.

- Качество не существует вне количества, они – диалектические противоположности, их противопоставление действительно только в пределах единства, из чего следует, что, создавая качество, необходимо закладывать в качественные характеристики количественное выражение как в отношении отдельных свойств товара, так и количества товарных изделий. А.К. Саврасов, оказавшись в тяжелой жизненной ситуации, сделал несколько копий своей знаменитой картины «Грачи прилетели». Как правило, авторские копии имеют высокий уровень мастерства и за них хорошо платят. Заплатили и художнику. Когда же задали вопрос П. Третьякову: купил бы он копию Саврасова, случить что с оригиналом? Ответ Третьякова оказался прогнозируемым по категоричности – нет! Качество требует не только мастерства, но и вдохновения. Вдохновение с повторами выгорает. Качество всегда количественно, а количество – качественно.

- Качество и количество связывает мера, о которой чаще всего забывают. Между тем, определяя качество, нужно одновременно думать о его мерности, и с позиции рыночной конъюнктуры, и с точки зрения самих признаков качественности. «Качество» конкретизируется в представлении о «качественности». «Качество» - понятие, отражающее модельный образ товара, «качественность» - определяет количественные пределы действительности и разумности качества (физического и морального статуса товара).

- Качество и представление о качестве относятся к явлениям устойчивым, однако время изменяет и их. Первоначально качество отождествляли со значением. Критериями качества были полезность и величина предмета, отношения. С развитием сознания и практических возможностей сложились основания сравнения и выбора. Качество относительно обособляется от количества. Совершается дифференциация полезности, переосмысливается участие в качестве количественных признаков. Эволюция понимания качества непосредственно обусловлена воплощением в деятельность творческого потенциала. Расхождение в интенсивности продвижения вперед индивидуального мастерства, интересом тех, кто

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

призван расчищать путь таланта и массового сознания усложняет понимание качества и процесс управления качеством. Особое значение приобретает конкретность толкования качества, в частности, такого его базового признака, как объективность. Общественная теория бытия выстраивается на естественно-исторической основе – канву ее заложила природа, а исторический рисунок сотворил человек. В естественной среде все признаки, включая и такие синтетические, как качество – продукты стихийного движения. В обществе всякое явление проходит через деятельность, включает в себя и в свое качество мыслительный и физический труд человека. Определение качества явлений, созданных человеческой деятельностью, невозможно без социокультурной конкретизации. В связи с чем, актуализируются два вопроса:

- в каком статусе и в какой мере сознание входит в то, что традиционно принято называть качеством вещей (с услугами ясности больше)?

Ответы на оба вопроса надо искать в философской теории отчуждения. Теория отчуждения прямого отношения к теории качества не имеет. В ней ключи к методологии построения теории качества.

Из выше расположенных рассуждений понятно, что авторы – не идеалисты, скорее балансируют на грани пессимизма и оптимизма. Они критично воспринимают современный прагматизированный подход либералов-рыночников к научной и философски обоснованной теории. Облегченный вариант теории, когда вырванный из общей теории фрагмент превращают в самую теорию и подгоняют под конструкцию извращенного в угоду спекулянтам рынка, экономистов-теоретиков и поставщиков качественного суррогата на отечественные прилавки устраивает. Как долго российская экономика сохранит подобную конфигурацию, нам (и не только нам) знать не дано, однако мировой опыт экономического развития на различных стадиях экономических отношений свидетельствует, что переходные периоды проходят и со временем экономическая жизнь приходит в нормальное состояние.

Траектория процесса отчуждения творчества человека в то, что существует вне его, должна с необходимостью сохранять и активировать способность к созиданию. В отличие от бытия природы, бытие человека не субстанционально. Оно не самодостаточно и может иметь место исключительно благодаря взаимобмену изначально с природой, в последствие с обществом, через которое выстраиваются человеческие отношения друг к другу и взаимодействие с природой. Инструмент,

обеспечивающий бытие человека – труд, высшее качество труда проявляется в деятельности.

Качественность деятельности, с одной стороны, показатель качества жизни человека (так должно быть!), с другой – качественная деятельность встраивается в качество того, что он преобразует. Качество «первой» (естественной) природы формируется само по себе как совокупность объективно связанных естественных признаков, стихийно. Качество «второй» (реконструированной, приспособленной человеком под свои интересы) природы синтетическое. Оно представляется двойной спиралью, образуемой естественными признаками природного материала (возможно – в отношениях людей, знаниях, выраженных опосредованно) и качественными характеристиками человеческой деятельности – знаниями, эмоциями, волей, ценностной ориентацией, мастерством. В итоге качество продукта в отличие от самого продукта воплощает качество личности.

Личность отчуждается в качестве и потому, в принципе, отчуждение естественно и не угнетает личность. Негативное следствие отчуждения вызвано непропорциональностью возмещения утраченной энергии деятельности. Обнаружив некачественность товара, скрытый брак производства, обманные действия продавца, нормальный покупатель расстраивается, в первую очередь, из-за собственного некачественного решения. Иные убытки сделки чаще всего возмещаются. Остается ощущение несовершенства собственного вкуса и знаний.

Качество всего, что создано деятельностью, включает свойства деятельности, как практической, так и духовной в объективированном (предметном либо функциональном) выражении. Отсюда следует вывод о необходимости формировать и направлять развитие способности массового сознания к качественной оценке товаров: определенный опыт в советское время был и показал свою действенность: «кружки», «школы», «университеты», в том числе инициируемые телевидением и радио. Место системного просвещения массового потребителя, профессиональной помощи в развитии культуры качественной избирательности, сегодня в эфире забито агрессивной рекламой, качество которой не контролируется или контроль не соразмерим с размером обмана. Кто должен быть главным просветителем? Производитель и только он, ибо лишь ему в полной мере, по логике становления понимания, следует знать, что такое качество. Браться за производство товара, не осмыслив конкретность качества данного изделия, означает профессиональный провал на рынке. Выпуск же продукта с бутафорским качеством преследуется

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

законом, правда, формально и постфактум. На последнее и надеются поставщики псевдокачественных товаров.

Объективности ради скажем: истинные творцы качественной продукции будут на нашем рынке изгоями до той поры, пока блюстители порядка уверены в собственной безнаказанности за коррупционную деятельность. Тем не менее, идти вперед необходимо. История уродливо, но все-таки движется к порядку.

Вступление в ВТО качественной продукции нам не добавит и цены на качественные товары не снизит. Реальная перспектива связана с организацией единого экономического пространства в пределах Таможенного союза. Появляется перекрестный контроль за качеством, ослабляется влияние на рынок национальных коррумпированных сил. Что же касается возможности роста межнационального криминального противодействия, то опасность существует, но разные условия организации криминала и межкриминальная конкуренция должны задержать деградацию рынка – главной причины на пути качественных национальных товаров, да и сам рынок, каким бы он не был, расширится, упростятся процедуры доступа к нему.

Давайте честно признаемся – проблема качества теоретически остается разработанной односторонне, что не очень заметно, потому что отсутствует нормальная организация производства и сбыта качественной товарной продукции. Нынешнюю практику удовлетворяет такая степень определенности в теории качества. Теория управления качеством упрощена до концепции контроля за условиями качественного производства. В то время как нет системности понимания, что такое качество товара? Производством заправляет рынок. На рынке правят спекулянты – посредники. Государство стремится минимизировать свою экономическую функцию до сбора налогов. Реальной деятельности, направленной на придание рынку цивилизованной формы «купли-продажи» на принципах действительной свободы конкуренции нет. За признаками, обязательными для качества, надзор ограничен до уровня практической бесполезности. Рынок диктует порядок местным и региональным органам управления. Директор магазина управлял оборонным ведомством. Культура производителя и потребителя мало кого интересует, не до них. А ведь порядок внешний начинается с порядка внутреннего, с осознания «политического момента», обусловленного экономическим положением.

Исторически понимание качества и конкретности его реальности, представленной в товаре, отражают экономическое и культурное

развитие общества. Качество во времена цехового производства определялось консервативностью техники изготовления, но и в тот период муниципальные власти жестко проверяли качество изделий, равно как и способности кандидата в производители, действовало официальное положение, одобренное властью города или страны. Сельхозпродукция контролировалась самими потребителями.

Промышленная революция упростила процесс производства, создала условия массового производства. Потребовались адекватные меры контроля качества. По мере выравнивания социальной архитектоники и большей доступности к ассортименту товаров, менялись представления о качестве в направлении его качественности – качественных составляющих. Одновременно формировалась возможность фальсификации качества. Дальше и де-факто, и де-юре, оставался всего шаг до подмены брендовых качеств. Переход за границу меры открывает дорогу правовым нарушениям и нравственному кризису, вплоть до беспредела.

Тенденции в толковании качества и отношении к качеству, сложившиеся в экономике массового производства, были неизбежными? Нет, они порождались новым характером производства, отражали этот характер и в известной степени являлись объективным отражением, но, кроме предмета, отражаемого сознанием, существует ракурс отражения, обусловленный позицией сознания отражающего субъекта, его интересами в качестве участника процессов, происходящих в объективной реальности.

Сама объективная реальность, по определению, располагается вне и не зависит от сознания. Субъективируется ее отражение, что, в общем, выглядит в согласии с теорией отражения. Однако допускает, в частном порядке, и субъективное искажение – непроизвольное – по недопониманию, и сознательное с целью получения временного выигрыша. Конкуренция – всегда борьба, к сожалению, борьба не всегда ведется по правилам.

Качество было и остается предметом манипуляции в интересах тех, кто управляет рынком. Консенсус о качестве создателя, производителя, продавца и потребителя – самая сладкая сказка. Согласие достижимо между творцом, потребителем и производителем. В данной «тройке» воплощен субъектный механизм разрешения проблемы отчуждения. Творец – создатель продукта находит удовлетворение в производстве и потреблении. Он реализует в них свою человеческую силу. Производитель заинтересован в устойчивых отношениях с творцом и потребителем. Потребитель

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

удовлетворен качеством и соразмерностью цены. «Акции» и «sale» его не путают и не обманывают.

На пути к консенсусу встает продавец, тот субъект отношений, который, по-существу, к качеству товара не имеет никакого отношения, но именно он – ключевая фигура в рыночном хозяйстве. Мы у него приобретаем все необходимое. Он – монополист и как таковой диктует условия отношений через ценовой интерес и размер прибыли. В Новосибирске за двадцать лет не появилось ни одного брендового предприятия легкой промышленности, напротив, объявилась масса торговых брендов. Торговые ряды множатся, а потребителя уверяют, что производство товара нерентабельно. Культуру организации торговли подменяют понятием «качество продажи». Культура торговли измеряется ассортиментом, ценовой и физической доступностью товара, качественным консультативным сопровождением, отсутствием очередей, соблюдением санитарно-гигиенических норм, внешним видом и поведением персонала, сервисным обслуживанием. «Качество торговли» определяется соразмерностью цены и качества товара, соответствием продаваемого товара его сертификату, демонстрацией товара. Размер прибыли продавца не должен превышать величину прибыли производителя. Обоим нужно не ждать повышения покупательской активности только за счет увеличения зарплат потребителей, а создавать режим наибольшего благоприятствования для покупателя (не вступая в сговор с еще одним хищником рынка – банками).

Только в России и только либералы – рыночники при каждой возможности вспоминают, как плохо было народу до наступления подлинной демократии – голодали, ходили оборванцами, жили неизвестно где и как. Мониторинг качества жизни – через качественные возможности потребления – целесообразен в рамках существующего времени. Критерий один – растет потребительская корзина и за счет чего она увеличивается?

Размер инфляции – необходимый, но не достаточный показатель состояния качества жизни. Правительство за основной ориентир взяло снижение инфляции. Показатель на самом деле социально-экономически значимый, свидетельствует о культуре рынка и опосредованно о состоянии производства. Минус этого показателя – отсутствие в нем качества. Качество жизни определяется через количество потребляемой продукции в денежном выражении. Качественный состав остается постоянным и о качественности можно лишь домысливать, так как качественность размывает качество. Качественность обуви, одежды, круп, рыбы,

овощей, фруктов в пределах общего названия весьма существенно различается. Резерв манипулирования качеством значителен. Главное все же в понимании качества, не название, а системная характеристика продукта, отражающая ассортимент, его изменение и динамику пропорционального представительства составляющих совокупность товаров.

Качество представляет систему существенных для товара свойств – это банально и общеизвестно, чем активно пользуются. Подменяя свойства либо их системность в качественном продукте. Существенные свойства – те, которые не просто присущи товару, они обуславливают его функциональность. Подобные свойства, как правило, раскрываются в процессе «работы» товара по назначению, они скрыты от непрофессионального взгляда потребителя. В «чистом» виде рынок – посредник и к качеству изделий не должен иметь интереса. Задача рынка в теории организации товарного производства – организация обмена между производителем и потребителем. Развитие рынка стимулирует наращивание производства в интересах потребителя в пределах инфраструктурного статуса рынка.

Монополизация производства привела к накоплению финансового капитала, автономизации последнего и контролю за рынком. В результате рынок из посредника превратился в ключевого субъекта, индикаторную функцию – показывать востребованность товаров – пытается подменить ролью организатора экономической деятельности в целом, что извращает систему экономики.

Экономику товарного производства создали производство продукта и потребность в массовом продукте. Системообразующим фактором здесь является производство товара в качестве продукта, необходимого для потребления другими, то есть процесс отчуждения потребления. При натуральном производстве качество продукта вряд ли было актуальной проблемой. Качество «растворялось» в консерватизме техники и технологии, традиционности ассортимента. Вопрос о качестве поднял потребитель, когда на ярмарке получил возможность сравнивать. Рынок, выросший из ярмарочных сходок, представительский статус постепенно обогатил рекламным бизнесом, взяв в управление отношения производителя и потребителя. Рычаги управления – финансовая политика, направления – основные – два: влияние на количество и качество.

Качество продукта обрело актуальность в товарном производстве. Стало ясно, что в понимании качества присутствуют чувственное и рациональное мышление (последнее в форме расчета). Субъективный фактор объективируется

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

и фетишизируется. На объективные свойства товара рынок непосредственно (с помощью собственных механизмов) воздействовать не способен, зато на объективизацию субъективных представлений, очень даже может. Так манипуляция качеством сначала включалась в функции рынка, потом стала элементом экономической политики. [14]

Здравая и здоровая экономическая политика призвана работать над совершенствованием качества в двух взаимосвязанных направлениях: технико-технологическом, достроенным жестким правовым блоком обеспечения, и социокультурном – оказывать всестороннюю поддержку становлению условий субъективного восприятия качества, блокировать негативный эффект рекламного воздействия, давно и основательно ставшего атрибутом рыночных спекуляций на значимости качества для покупателя. Наличие выбора и платежеспособных возможностей не служат основанием бесспорности качественного приобретения.

На существующем рынке цена и качество разведены даже на аукционах, славящихся тщательностью организационной культуры. Покупателя превращают в эксперта и эта гримаса рынка не столь плоха, как нелогична. Рынок заставляет потребителя развиваться в качестве личности. Из обывателя с кошельком мы, чтобы не оказаться лохами, невольно стараемся больше узнать о предмете интереса, повышаем свою «покупательскую квалификацию». Термин не новый, им пользуются журналисты, но для них он проходной, вербальный номер, а для нас уже не новое сочетание расхожих слов, а важнейшее понятие, без которого современная теория качества не имеет системного целостного вида.

«Покупательская квалификация» включает, наряду с определенными знаниями, помогающими определить местоположение магазина, диапазон цен на товар, требует наличия основных сведений о производителе, качественных признаках товара, рыночной репутации производителя, традиций фирмы, масштабов деятельности. Сегодня на потребительском рынке наивный покупатель рискует сверх всякой позволяющей меры оказаться жертвой не только обмана, но и собственной беспечности, следовательно, без каких-либо прав на компенсацию.

Покупатель в России защищен формально. В реальной жизни приходится руководствоваться знаменитым правилом «спасение утопающих («покупающих») – дело рук самих утопающих, читай «покупающих». Повышение «покупательской квалификации», при наличии желания, для государства взаимовыгодное дело, активизирующее культурное национальное

наследство и патриотическое настроение массового потребителя. Хотя есть и путь иной, испытанный при Мао в Китае – «чем хуже, тем лучше».

Импортерный ширпотреб – не китайский – в 1980-90-е гг. был у нас на ура! Впечатляли ассортимент, упаковка, внешние признаки продукта. И что в итоге? Спустя 10 лет производитель возвращает советские бренды, естественно в отсутствии действенного контроля, не советского качества.

Мы умеем делать качественные изделия и вполне в состоянии вернуть себе «наш» рынок. Вопрос даже не в цене, проблема в потере контроля за потребительским (и не только потребительским, судя по сбоям в ракетной технике, эксплуатации авиатехники и т.п.) рынком. Нам объясняют: нужны экономические меры. Правильно, однако, это полуправда. Если нужны, то принимайте. У власти должна быть власть не номинальная. Пришло время понять, что экономика всегда была политикой, экономическая теория – политической экономией.

Экономическое движение есть самодвижение, но оно не в вакууме происходит. Экономика – основа общественного движения. Общество обеспечивает условия экономического движения, и государство вправе энергично включаться в механизмы экономического самодвижения, направляя развитие экономики в интересах общества.

Удивительное дело. Когда речь заходит о будущем технического прогресса, то футурологи разных мастей стонут, что автономизация движения техники приведет к господству роботов над человеком, а в развитие экономики лучше не вмешиваться. Для кого лучше? Вывод напрашивается один: не нарушать самодвижение экономики в интересах тех, кто приватизировал экономику и на чьей службе находятся «пограничники», запрещающие контролировать экономические процессы посредством политики.

Ни одна из конвертируемых валют не обеспечена качественным товарным эквивалентом и «свободное» движение валюты продолжается под прикрытием политики. Финансовое самодвижение создает благоприятные возможности для хаоса на потребительском рынке. Государство вяло защищает законные интересы национального производителя, даже тогда, когда товар – продукт межнациональной интеграции. Нет политической агрессивности, политика тащится в обозе экономики вместо то, чтобы опережать ее развитие на базе объективных социально-экономических тенденций. Хочется верить объяснениям политиков относительно длительности вступления в ВТО. Хорошо, что

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

они торговались, создавая правовую «подушку безопасности» для отечественного производителя товаров массового потребления. Проблема: как они уступками со стороны ВТО воспользуются?

Время для политического действия – не решений – самое благоприятное. Дурман девяностых и нулевых как будто пошел на спад. Возвращается осознание качественного преимущества многих советских продуктов легкой и пищевой промышленности. Наблюдается оживление в потребкооперации, что способно стимулировать производство сельхозпродуктов на селе. Растет недоверие к потребительскому импорту, в том числе и по причине его массового китайского производства. Стабилизируются миграционные потоки.

Жесткая оценка социально-экономической ситуации и прямое указание на ответственность правительства за неисполнение президентских поручений 2012г. в Послании В.В. Путина, ассоциируются с решимостью «закручивать гайки», чтобы движение шло по намеченному курсу. Явная активизация в международных экономических отношениях внутри Таможенного союза, перезагрузка стратегических отношений с акцентом на Китай, Индию, Иран, Латинскую Америку. Реальная возможность полномасштабного сотрудничества с Египтом, Сирией и тем же Ираном – ключевыми государствами Ближнего Востока и африканского севера – все это уникальная международная сфера для восстановления баланса на внутреннем рынке потребительских товаров.

Отечественным производителям нужна «внятная» экономическая политика. Под «внятностью» они понимают: ясность, последовательность, гарантийное сопровождение, позволяющее отсечь многоликий произвол административных органов и «блюстителей» порядка. За качество отвечают все. И те, кто производит, и те, кто призван обеспечивать права производителей. Таможенный Союз зажег зеленый свет на пути национальных товаров на рынке стран Договора. Тем самым создана равновесная реальная рыночная конкуренция, позволяющая оценивать натуральное, а не рекламное качество. Кстати, замечательная тема исследования – «качество реальное и «рекламное», т.е. создаваемое рекламой.

Не менее актуально и проанализировать проблему качества в системе координат национального менталитета и международной интеграции. Интеграция сознательно подменяется глобализацией, несмотря на очевидность в различии этих явлений. Обе тенденции объективны и характерны для новейшей истории.

Интеграция – межнациональное взаимопроникновение различных видов деятельности социально – экономического и культурно-гуманитарного масштаба. Она может иметь межнациональный размер, пример – «Союзное государство (РФ и РБ); локальный – Таможенный Союз; региональный (Шанхайская организация, ЕЭС). Глобализация указывает на всемирный масштаб явления. К числу глобальных проблем относятся те, которые возникли как следствие общих, но не обязательно интеграционных, процессов, и требуют консолидированного решения.

Глобальные проблемы, в отличие от проблем, связанных с интеграцией, актуальны потенциально, носят стратегический смысл. К примеру, как защитить жизнь на Земле от крупных метеоритов. Когда время наступления события отложено, но само оно сверх актуально по значимости, то в образовавшийся зазор активно устремляются спекулянты, в том числе финансовые олигархи, пытаясь извлечь прибыль из неопределенности.

Качество связано с глобализацией, но практически не так актуально. С интеграцией же качество связано самым непосредственным образом.

Рассмотрим проблему «качества потребительского товара» в системе координат «национальное» и «межнациональное». Прежде всего, надо найти ответ на вопрос: способна ли интеграция вытеснить национальную составляющую качества?

Интеграционные процессы строятся на стандартизации и единых метрологических характеристиках производства, что соответствует объективной реальности. Технический прогресс опирается на науку, научные знания императивны в части нормативности. Однако бытие общего не самодостаточно. Общие требования реализуются через особенное развитие, обусловленное конкретностью обстоятельств действия. Иными словами, как бы стандартизировано производство товара не было, все равно в нем проявится своеобразие условий производства.

Конкретность условий – региональных, национальных имманентно присутствует в сырье, климате, традициях, культуре сознания исполнителей. И во всем этом сила производства, определяющая нюансы качества товара, создающие особый к нему интерес потребителя. Чай выращивают в наше время по всему миру, но уникальность чайных плантаций в Шри-Ланке, национального отношения к чаю, обеспечили качеству цейлонского продукта лидирующие позиции. То же самое можно сказать о кенийском кофе, болгарском и чилийском перце, французских коньяках и шампанском,

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

украинском сале, баварском и голландском пиве, шотландских виски, российском льне, египетском хлопке, китайском шелке, аргентинской коже, греческом оливковом масле и многом еще. Конкретностью среды следует дорожить и обеспечивать предпочтения ее воспроизводства. В основополагающих договорах, регулирующих отношения в Единой Европе, четко прописан приоритет национальных традиций.

Таможенный Союз закрепляет межнациональное разделение труда, выстроенное в XX столетии, способствует выражению объективных и субъективных сторон развития производства, взаимно обогащает рынок, облегчая доступ к нему производителей. Но все это – теория. Теория же перерастает в разумную практику не только потому, что она правильная. Практикой теорию делает деятельность, причем, чтобы получить искомый результат, деятельность должна быть системной и последовательной.

Интерес к качеству товара, теоретически должен начинаться не в производстве. Его исходная позиция на нормализованном рынке, точнее на встрече производителя и покупателя. Нормальный рынок – индикатор качества товара. Спрос тянет за собою производственную цепочку. Но не стихийный спрос брошенных на произвол судьбы покупателей. Спрос – состояние сознания, обусловленное покупательской способностью, однако не сводимое только к количеству денег, тем более, когда кредитование всячески стимулируется банками. Спрос, отданный на откуп посредникам, лоббистам, спекулянтам – смертельная болезнь для национального производителя России. Спрос следует брать под контроль и формировать, покупателя нужно воспитывать. Воспитание потребителя стоит немало. Но оно этого стоит, если смотреть в будущее.

Рыночный либерализм соответствовал расцвету экономики массового производства первого типа, ориентированной на обеспечение свободного доступа и выбора товаров. Подобное производство воспринимает потребителя как абстрактного субъекта отношения в системе «производитель – продавец – покупатель». Продавцу отводится роль активного посредника, но не более того. Он культурно обеспечивает место встречи производителя с потребителем. Система же должна быть функционально активной, что предполагает не присутствие образующих ее компонентов, а их соучастие. Совершенство системы определяется не эстетичностью – признаком конструкции. Оно проявляется в максимальной активизации возможностей того, системой отношений чего она выступает. Совершенство конструкции системы - в предельной реализации потенциала отношений, создающих системность.

Покупатель совершенен как субъект системного взаимодействия своей покупательской подготовкой. Он совершенен не размером платежной способности. Его соучастие определяется знанием товарно-экономической ситуации. Потребитель – не объект приложения действий продавца и производителя. Потребитель – субъект рынка и в его (и других субъектов тоже) интересах быть информированным не рекламным сообществом, а профессиональными источниками. Тогда контрафакт и «лохизм» перестанут заселять рынок. Качество товара начинается в сознании потребителя. Навязывать представление о качестве – плохо для всех законных субъектов экономических отношений. Его нужно воспитывать опять-таки всеми: производителем, продавцом, самим покупателем и институтами гражданского общества, если государство пассивно.

Переход к массовому производству второго типа – «умной», «рачительной» экономике активизирует системные отношения. В новом свете предстает функция рынка. Вместе с производителем, продавец ориентируется на знание потребительских вкусов. К совершенству системы остается сделать всего один, однако не простой, шаг – всем миром взяться за формирование потребительской культуры.

Обвинение нынешнего поколения в потребительском отношении к жизни не совсем справедливо. Потребление – конечная цель производства. Беда – в отсутствии потребительской культуры массового потребителя, беда действительно социокультурного размера. Еще одно последствие финансирования культурного прогресса. Почему одна власть сменяет другую, а культура по-прежнему у власти последняя в очереди на политическую актуальность? Время понять, что не только наука превратилась в непосредственную производительную силу. Культура – также фактор развития производства, причем фактор многогранный и, весьма эффективный.

Заключение

Одной из задач в системе повышения конкурентоспособности региона – выявить потенциал кластеризации региона. Традиции обувной отрасли в регионах ЮФО, СКФО и тенденции ее развития дают шанс на успех в случае взаимодействия всех участников процесса – поставщиков, производителей, представителей власти, торговых и сервисных компаний. Первый шаг на пути к такому взаимодействию необходимо сделать в ходе обмена мнениями и разъяснения взаимных позиций. Однозначно воспринимают ли участники обувного рынка области те проблемы, которые перед ними стоят? Каков вектор

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

структурных изменений на российском коженно-обувном рынке – к развитию или стагнации отрасли? Каковы условия и реальные возможности для развития конкурентоспособного производства в регионе? Каковы должны быть поддержка власти на федеральном и региональном уровне? Можно ли в современных условиях делать ставку на взаимодействие и сотрудничество как на реальный фактор конкурентоспособности? Как решить проблему подготовки и закрепления кадров на производстве?

Для обувного бизнеса тема формирования регионального кластера весьма актуальна. Создание кластеров – один из самых эффективных инструментов повышения конкурентоспособности территорий. Необходимость *кластерного подхода* к управлению конкурентоспособностью предприятий, который состоит в разработке новой промышленной политики стимулирования организации и развития кластеров на основе формирования отношений сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства (кластерной политики) и включает исследование кластеров, кластерную стратегию и методы ее обеспечения являются палочкой выручалочкой на сегодня. С точки зрения *процесса управления* кластерный подход рассматривается как совокупность этапов и мероприятий по организации кластеров и их развитию, т.е. *кластеризации*. Такой подход позволит малым и средним предприятиям легкой промышленности успешно конкурировать не только на внутреннем, но и на международном рынке [17-18].

Роль региональной и местной власти в запуске и координации кластерных проектов очень важна, в связи с этим удалось сформировать эффективный механизм представления интересов бизнеса во взаимоотношениях с властью. Предложен элемент, выполняющий функцию «координатора и коммуникатора». Для развития этого элемента нужен предметный диалог, основанный на взаимном доверии и заинтересованности, прежде всего, между самими субъектами отрасли, – в этом заинтересованы и власть, и бизнес. Необходимо разработать совместные предложения по направлениям, формам и методам государственной поддержки развития отраслевого кластера, а именно:

- *осуществление* нового строительства, расширения и реконструкции производственных мощностей, объектов жилищного, социально-культурного назначения, коммунального хозяйства и бытового обслуживания населения, административного управления, министерства чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей

среды и экологической безопасности на региональном уровне;

- *содействие* в повышении конкурентоспособности продукции промышленных предприятий и ее продвижении на внутреннем и внешнем рынке;

- *организация* и осуществление проектов в области производства программных средств;

- *обновление* материально-технической базы производств кластера, внедрение новых технологий;

- *сохранение* и развитие накопленного потенциала в сфере науки и научного обслуживания; совершенствование механизмов финансирования науки; реализация научных результатов в производственной и социальной сфере региона;

- *достижение* качества образования, соответствующего государственному образовательному стандарту; осуществление регионального заказа на предоставление услуг дополнительного образования; достижение динамичного баланса между рынком труда и подготовкой профессиональных кадров; развитие высшего и среднего профессионального образования.

Предложен комплекс мер по антикризисному управлению легкой промышленностью, включая следующие приоритетные направления:

- *повышение* конкурентоспособности предприятий легкой промышленности;

- *развитие* отраслевых информационных услуг; продолжение модернизации основных фондов;

- *смягчение* недостатка оборотных средств;

- *повышение* эффективности государственного управления;

- *расшивка* неплатежей.

- Сформирован план мероприятий по реализации антикризисной программы в легкой промышленности, включая:

- нормативно-правовое и научно-методическое обеспечение антикризисной деятельности;

- развитие антикризисной инфраструктуры поддержки предприятий легкой промышленности;

- расширение деловых возможностей предприятий легкой промышленности;

- финансовые механизмы поддержки и развития антикризисной деятельности предприятий легкой промышленности;

- развитие межрегионального и международного сотрудничества предприятий легкой промышленности в антикризисной сфере.

Для дальнейшего совершенствования нормативно-правового регулирования

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

антикризисной деятельности представляется целесообразным формирование плана мероприятий по реализации антикризисной программы в легкой промышленности, а именно:

- конкретизация и детализация целей устойчивого развития предприятий легкой промышленности должна быть построена в рамках линии развития промышленного сектора экономики, которая базируется на структурных преобразованиях экономики и внедрении антикризисных технологий развития производства и экспорта товаров народного потребления. В рамках развития можно выделить три этапа, сроки которых представлены достаточно условно и могут быть скорректированы в процессе реализации устойчивого развития предприятий легкой промышленности:

- 2009–2012 гг. – Антикризисное развитие, предусматривающее преодоление кризисных явлений и восстановление кризисных потерь предприятий легкой промышленности и изыскание ресурсов для последующей модернизационной трансформации легкой промышленности

- 2013–2015 гг. – Инвестиционное обновление основных средств предприятий легкой промышленности, в том числе качественное повышение конкурентоспособности.

- 2016–2020 гг. – Инновационное развитие – начало массового освоения новых видов оборудования и технологий, переход к экспансии на зарубежные рынки товаров легкой промышленности.

Использование разработанных и предлагаемых методических положений по повышению конкурентоспособности региона на основе теории кластера позволит принимать решение о привлечении и рациональном размещении инвестиционных средств, направленных на реализацию необходимых мероприятий по повышению эффективности деятельности субъектов привлекательного кластера и росту их конкурентоспособности.

Для решения поставленной задачи предложен конкурентоспособный ассортимент мужской, женской и детской обуви с учетом факторов, влияющих на потребительский спрос: соответствие основным тенденциям моды с учетом экономических, социальных и климатических особенностей регионов ЮФО и СКФО. В рамках разработанной стратегии будет организовано производство конкурентоспособной продукции с использованием современных механизированных инновационных техпроцессов. Кроме того, будет предусмотрено производство обуви для удовлетворения спроса элитного потребителя с использованием большей доли ручного труда,

чтобы придать обуви целевую направленность и высокую востребованность.

Для реализации разработанного ассортимента мужской, женской и детской обуви предложены инновационные технологические процессы её производства с использованием современного технологического оборудования на базе передовых нанотехнологий, формирующие основу для снижения затрат на обувь и, тем самым, повышающие ее конкурентоспособность в сравнении с аналогичным ассортиментом обуви ведущих мировых фирм, с возможностью широкоассортиментного выпуска обуви не только по видам, но и по методам крепления, что придаст ей востребованность и повышенную конкурентоспособность.

Предложены компоновки технологического оборудования, которые представляют возможность формировать технологический процесс как для производства мужской, так и детской обуви в объемах, которые определяются имеющимися у регионов производственными площадями и используемыми формами организации производства, но конечно с учетом спроса для обеспечения её реализации в полном объеме.

При этом финансовое благополучие и устойчивость вновь создаваемых предприятий в регионах ЮФО и СКФО во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие взятых ими обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может спровоцировать для предприятий финансовые затруднения. В свою очередь и избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. Причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесцениванием денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно постоянный анализ денежных потоков позволит предприятию контролировать свое реальное финансовое состояние и предупредить от банкротства.

Денежные потоки от финансовой деятельности в большой степени формируются при выработке схемы финансирования и в процессе расчета эффективности инвестиционного проекта.

Если изготовленная обувь будет реализована не полностью, предприятие теряет часть прибыли, которая необходима для дальнейшего развития производства. Для снижения убытков производитель должен иметь ежедневные сведения о реализации продукции и принимать эффективные решения, а именно: или своевременно изменять цены на изготавливаемый ассортимент обуви, или же, что более эффективно и оправданно, приступать к производству нового, более востребованного на

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

рынке ассортимента обуви.

Менеджеры по продажам или маркетологи, контролирующие процесс продажи конкретно выпускаемого ассортимента обуви, ежедневно должны рассчитывать поступление денежных средств от своей операционной деятельности. В результате отслеживания за поступлением денежных средств будем иметь информацию об их чистом притоке от своей операционной деятельности. Уменьшение объема продаж приведет к снижению денежного потока и потребует снижения отпускной цены изделия с целью повышения объема продаж. Если такое мероприятие не приводит к увеличению денежного потока, то необходимо принимать своевременное решение о целесообразности дальнейшего выпуска этого ассортимента обуви.

Для данного расчета важным является дифференциация данных, участвующих в расчете. Для расчета себестоимости конкретной выпускаемой модели исходными данными являются постоянные и переменные затраты, которые зависят от производственного оборудования, состава основных и вспомогательных материалов, численности работников и др.

Основными исходными данными, которые используются в процессе мониторинга, являются отпускная цена единицы продукции и объем продаж.

Таким образом, расчет может выполняться ежедневно или в выбираемом временном диапазоне, при этом, задавая только объем продаж и цену единицы изделия за определенный период, будем получать приращение денежного потока за этот период.

Расчеты проводятся на основе оценки степени выполнения и динамики производства и реализации продукции, определении влияния факторов на изменение величины этих показателей, выявлении внутрихозяйственных резервов и разработке мероприятий по их снижению, которые должны быть направлены на ускорение оборачиваемости продукции и уменьшение потерь, что позволит достичь значительного экономического эффекта.

Большое значение в управлении выпуском продукции имеет оценка фактического выпуска и реализации в пределах производственной мощности, то есть в границах «минимальный – максимальный» объем производства. Сопоставление с минимальным, безубыточным объемом позволяет определить степень, или зону «безопасности» организации и при отрицательном значении «безопасности» снять с производства отдельные виды продукции, изменить условия производства и тем самым снизить расходы или прекратить производство данной продукции.

Сравнение достигнутого объема выпуска с максимальным объемом, определяемым производственным потенциалом организации, позволяет оценить возможности роста прибыли при увеличении объемов производства, если увеличится спрос или доля объема реализации обуви на рынке.

Для обувного предприятия, стремящегося к прочному положению на рынке, установление цены обуви для реализации имеет ключевое значение для успеха избранной стратегии. Цена является инструментом стимулирования спроса и одновременно представляет собой главный фактор долгосрочной рентабельности его деятельности.

В связи с этим необходимо проводить анализ безубыточности.

Рассмотрены различные соотношения объемов реализации и цен на выпускаемую продукцию. Снижение цен происходит, когда предприятие в целях увеличения объемов продаж использует систему скидок. Данное мероприятие приводит к увеличению выручки от реализации и получению дополнительной прибыли. Однако область дохода не является неограниченной – при достижении некоторого объема производства дальнейшее его расширение становится экономически невыгодным.

Эффективность всех этих мероприятий при создании кластера возможна лишь при активном взаимодействии ветвей власти и обязательно при поддержке на федеральном уровне – ЮФО и СКФО могут полностью или частично разгрузить обувщиков от инфраструктурных затрат при создании новых производств в рамках кластера. А решить вопросы налоговых преференций может только федерация; закрыть границы для серого и чёрного импорта – опять компетенция Москвы, учитывая что отрасль находится в тяжелом депрессивном состоянии, что для изменений в лучшую сторону нужен очень мощный набор инструментов и властные решения и совместные действия всех заинтересованных сторон.

Быть может, сейчас, когда донские обувщики видят, насколько быстро их ряды редеют под давлением конкуренции, готовность к совместным действиям будет выше. В противном случае Ростов уже очень скоро перестанет быть обувной столицей юга России. Наконец, *институционально-организационный сценарий* предполагает ответ на вопрос, как должен быть организован кластер, как он должен формироваться и выращиваться? Для нас кластер предполагает организацию как минимум четырех крупных технологических групп, которые образуют технологическую основу кластера:

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

- прорывные научные лаборатории – опытные производства, на которых создаются основы новых технологий;

- разработческие центры, на базе которых будут создаваться макеты и образцы технологий для опробывания на экспериментальных производствах;

- промышленно-технологические группы, способные осуществлять оснастку производства для изготовления опытных серий;

- маркетинговые группы, способные продвигать новый тип продукции на рынок и формировать устойчивых спрос.

- Управленческой надстройкой, обеспечивающей взаимосвязь этих четырех крупных технологических групп друг с другом, могут быть:

- *Совет инвесторов*, который принимает решение о приоритетном финансировании того или иного проекта;

- *экспертный Совет*, рассматривающий различные проекты по мере их подготовки к реализации;

- *креативный центр*, подготавливающий материалы для принятия решений экспертным советом и советом инвесторов.

Достижение цели в области развития кластеров возможно только при проведении комплексной технологической модернизации реального сектора экономики региона. Применительно к ЮФО и СКФО она возможна только при учете интересов всех участвующих хозяйствующих субъектов. Речь идет о таких направлениях, как:

- увеличение доли инновационного сектора и внедрение технологических инноваций на предприятиях, образующих кластеры;

- развитие предпринимательской деятельности в области крупного, среднего и малого бизнеса и взаимное сотрудничество в целях внедрения инноваций, что ведет к расширению действующих и созданию новых кластеров;

- усиление связей и взаимозависимости предприятий промышленности и научно-исследовательских и образовательных центров и школ;

- совершенствование территориального размещения промышленных предприятий.

В заключение рассмотрения процесса формирования и реализации кластерной политики в регионе укажем, что это – сложная задача, разработка и реализация которой должна носить научный характер. Ее успех зависит от множества факторов и условий, и центральное место здесь принадлежит научным принципам управления и стремлению к динамичному развитию региона, заинтересованности всех

ветвей власти, как муниципальных и региональных, так и федеральных ветвей власти.

Тем не менее, наиболее слабым местом предприятий является низкий уровень информационного обеспечения именно технологической подготовки производства. Это объясняется тем, что автоматизированные системы ТПП специализированы и зависят от характера производства, вида выпускаемой продукции, серийности их выпуска. Кроме того, прикладное программное обеспечение АСТПП неоднородно по назначению, оно формируется из набора продуктов, каждый из которых обеспечивает разработку отдельного вида технологических процессов.

Поэтому возникает необходимость в создании информационного обеспечения в виде универсальной базы данных, с целью снижения трудоемкости и повышения эффективности работ на этапе технологической подготовки производства за счет их использования.

Для технологического процесса сборки обуви клеевого метода крепления авторами создано информационное обеспечение, целью которого является формирование паспорта модели и автоматизированный выбор технологического процесса.

Для создания информационного обеспечения авторами выполнены следующие задачи:

- выделены критерии, определяющие структуру технологического процесса сборки обуви клеевого метода крепления на основе методов априорного ранжирования и ранговой корреляции;

- разработан классификатор и структурная схема кодирования модели обуви для автоматизированного проектирования технологического процесса;

- составлена матрица совпадений технологических операций в зависимости от конструкции, материалов и способов обработки заготовок верха, стелечных и подошвенных узлов, каблуков и промежуточных деталей для объективного обоснования порядка составления схемы технологического процесса и алгоритма его выбора;

- разработана структурно-логическая модель сборки обуви клеевого метода крепления на основе принципов системного подхода, обеспечивающая выработку оптимальных технологических решений;

- разработана информационная поддержка для автоматизированного проектирования технологического процесса сборки обуви в виде совокупности баз данных, которые содержат сведения о различных вариантах выполнения одних и тех же технологических операций в

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

зависимости от оснащенности и мощности предприятия;

- построен алгоритм работы программы, в соответствии с которым формируются точные предписания, определяющие вычислительный процесс, ведущий от варьируемых начальных данных к исходному результату;

- разработано программное обеспечение, позволяющее формировать технологический процесс сборки обуви клеевого метода крепления с одновременным определением трудоемкости и количества рабочих для производства заданного количества моделей.

Разработанное программное обеспечение соответствует основным показателям качества информационных систем, таких как:

- гибкость – способность к адаптации и дальнейшему развитию, возможность приспособления информационной системы к новым условиям, новым потребностям предприятия;

- надежность – функционирование без искажения информации, потери данных по «техническим причинам» за счет создания резервных копий хранимой информации, выполнения операций протоколирования, поддержания качества каналов связи и физических носителей информации, использования современных программных и аппаратных средств;

- эффективность – возможность решать возложенные на нее задачи в минимальные сроки, обеспечивается оптимизацией данных и методов их обработки, применением оригинальных разработок, идей, методов проектирования и подтверждается его способностью минимально зависеть от ресурсов оборудования: процессорного времени, пространства, занимаемого во внутренней и внешней памяти, пропускной способности, используемой в устройствах связи;

- безопасность – свойство системы, в силу которого посторонние лица не имеют доступа к информационным ресурсам организации, обеспечивается настройкой параметров запуска таким образом, что пользователь, запустив приложение, видит только главную кнопочную форму и такое меню и панель инструментов, при котором он не может воспользоваться кнопками, предназначенными для разработчика приложения.

Программное обеспечение в соответствии с алгоритмом обрабатывает выбранные условия и выдает на печать готовый вариант техпроцесса на данную модель обуви с расчетом трудоемкости и количества рабочих, а также паспорт модели. При использовании разработанного информационного обеспечения задача технолога по формированию технологического процесса сводится к выбору

конструктивных признаков модели и основных ограничений, к которым относятся производственная мощность, наличие оборудования, производственных площадей; анализу результатов; корректировке выбранных условий (в случае необходимости) и выбору оптимального варианта технологического процесса.

Что касается эффективности внедрения информационного обеспечения, любое предприятие может быть оценено с различных сторон, а именно: экономической, финансовой, организационной, временной, экологической, социальной.

Результат расчетов по любому отдельно примененному методу оценки эффективности предложенного решения способен отразить лишь часть их положительных сторон. Между тем, числовые значения возможных к использованию различных критериев могут значительно различаться, а иногда и находиться в конфликте. В такой ситуации оправдано использование *синергетической (комплексной) оценки эффективности* решений, которые предполагают определение преимуществ не по одному критерию, а по совокупности критериев.

Эффективность от внедрения представленного информационного обеспечения может быть оценена с двух сторон: социальной и экономической.

Социальный эффект от внедрения информационного обеспечения для автоматизированного проектирования технологического процесса заключается в следующем:

1. В результате внедрения в учебный процесс – повышение уровня подготовки специалистов за счет применения инновационных технологий в образовании.

2. В результате внедрения в производство – изменение характера и улучшение условий труда, ресурсная оснащенность трудовой деятельности, повышение профессионализма, увеличение средней продолжительности свободного от «бумажной работы» времени технолога.

Оценка экономической эффективности внедрения информационных технологий зачастую происходит либо на уровне интуиции, либо вообще не производится. С одной стороны, это вызвано нежеланием поставщиков решений тратить значительные усилия на проведение подробного предварительного анализа, с другой стороны, вероятно, присутствует значительная доля недоверия потребителей к получаемым результатам таких исследований. Однако, обе эти проблемы проистекают из одного источника, а именно – отсутствия понятных и надежных методик оценки экономической эффективности ИТ проектов.

Полная экономическая эффективность

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 5.015	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

использования программного обеспечения для автоматизированного проектирования ТПП состоит из экономии в сфере технологической подготовки производства, которая является следствием повышения производительности труда технологов за счет автоматизированного выбора перечня технологических операций с расчетом трудоемкости и количества рабочих.

В сфере производства экономию получают благодаря выбору оптимального технологического процесса вследствие типизации и унификации принимаемых технологических решений. Кроме того, значительно сокращаются сроки подготовки производства, а этот фактор трудно переоценить в наше время, когда конкурентоспособности можно добиться только при часто изменяющемся ассортименте выпускаемой продукции, а для этого необходимо добиться хороших технико-экономических показателей работы предприятия.

Эти и другие преимущества автоматизированного выбора технологических процессов, хотя многие из них и сложно определить путем прямых экономических расчетов, способствуют существенному улучшению показателей работы обувных предприятий.

Полученные результаты позволяют говорить о достижении синергетического эффекта как с точки зрения технологии (за счет значительного сокращения времени на технологическую подготовку производства, выбора оптимального технологического процесса, сокращения переналадок технологического процесса при смене ассортимента, выбора правильной последовательности запуска образцов), так и с точки зрения эффективности производства в целом, за счет одновременного достижения социального и экономического эффекта.

Сегодня от предприятия легкой промышленности, стремящегося не просто выжить, но и развиваться, требуется умение не просто грамотно эксплуатировать имеющиеся технологии, но в первую очередь, активно позиционировать себя на рынке, поставляя в короткие сроки качественную, удовлетворяющую требованиям, запросы и ожидания потребителей, продукцию по минимальной цене. Иными словами в настоящее время выживет тот, кто быстрее других выпустит на рынок продукцию, наиболее полно соответствующую требованиям потребителей, обеспечив при этом минимальную себестоимость ее производства.

Что должно предпринять предприятие, чтобы перечисленные показатели стали его конкурентными преимуществами?

1. Понимать не только текущие, но и будущие предпочтения клиентов и уметь разрабатывать виды продукции, соответствующие этим предпочтениям.

2. Обеспечить настройку технологических процессов производства, гарантирующую их минимальную себестоимость за счет идентификации и исключения всех видов издержек, не приносящих ценности продукции.

3. Вывести продукцию на рынок быстрее, чем это сделают конкуренты.

Реализация перечисленных задач будет зависеть от того, насколько отлажено и эффективно будут работать на предприятии все подразделения.

Каким образом можно обеспечить эту отлаженную и эффективную работу? С нашей точки зрения, посредством

- посредством определения совокупности процессов или видов деятельности, обеспечивающих производство продукции с характеристиками качества, удовлетворяющими требованиям, запросы и ожидания потребителей;

- установления между процессами четкого и понятного взаимодействия;

- определения целей в области качества на уровне предприятия и подразделений, обеспечивающих понимание тех результатов, которые должны быть достигнуты подразделениями, и которые обеспечивают достижение общих целей предприятия;

- планирования ресурсов, необходимых для достижения целей;

- определения процедур, обеспечивающих выполнение работ в подразделениях наиболее эффективным способом;

- измерения результатов и сравнения их с поставленными целями;

- анализа и принятия решений о том, что следует улучшить в рамках каждого подразделения.

Таким образом, представлена совокупность процессов, за счет функционирования которых формируется система управления предприятием, ориентирующая его на производство продукции, соответствующей по своим характеристикам требованиям, запросам и ожиданиям потребителей и настраивающая все виды деятельности, связанные с обеспечением производства на показатель эффективности, а именно:

- выстраивается система идентификации источников издержек, и разработки адекватных мер по их снижению,

- формируются достоверные данные, демонстрирующие эффективность использования вложенных инвестиций, что может способствовать привлечению новых инвесторов;

- уменьшается себестоимость продукции, что дает возможность снижать цену, расширять рынок и увеличивать объемы производства;

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

- происходит снижение издержек, обычно связанных с сокращением количества брака и других видов отходов, что положительно сказывается на таких показателях работы предприятия, как влияние на окружающую среду, состояние промышленной безопасности;

- формируется имидж социально-ориентированного предприятия;

- выполняется четкая постановка целей и задач перед каждым сотрудником, определяющих результат, который должен быть получен при выполнении работы;

- определение ресурсов, необходимых для выполнения работы, и обеспечение ресурсов;

- обеспечение знаниями и навыками, необходимыми для понимания того, как следует выполнять работу, чтобы обеспечить ее максимальную эффективность;

- измерение результатов работы на уровне сотрудников, подразделений и организации в целом и сравнение результатов с целями;

- анализ результатов и адекватное реагирование на них через систему корректирующих и предупреждающих действий.

Как показывает практика, умение реализовать эти процессы на уровне высшего менеджмента создает условия, необходимые для формирования конкурентоспособного предприятия, то есть все это руководитель уже сегодня может взять на вооружение, чтобы обеспечить своим предприятиям эту самую экономическую стабильность.

Кроме того, важно, чтобы наименований продукции было не слишком много. Для большинства российских предприятий основной резерв оптимизации ассортимента до сих пор заложен в значительном сокращении ассортиментного ряда. Слишком большой ассортимент плохо сказывается на экономических показателях – появляется много позиций, которые по объемам продаж не могут выйти даже на уровень безубыточности. В итоге общая рентабельность сильно падает. Только исключение нерентабельных и малорентабельных позиций из ассортимента может дать компании увеличение общей рентабельности на 30–50 %.

Кроме того, большой ассортимент распыляет силы предприятия, затрудняет грамотное предложение товара клиентам (даже сотрудники отдела продаж не всегда способны объяснить разницу между той или иной позицией или наименованием), рассеивает внимание конечных потребителей.

Здесь будет уместным напомнить о психологии восприятия информации человеком. Реальность такова, что среднестатистический человек способен одновременно воспринять не более 5–7 (реже до 9) смысловых конструктивных решений. Таким образом,

делая выбор, сначала выбирает эти самые 5–7 вариантов на основании такого же количества критериев. Если продавец предлагает большее количество критериев выбора, покупатель начинает испытывать дискомфорт и самостоятельно отсеивает незначимые, с его точки зрения, критерии. То же происходит и при выборе собственно товара. Теперь представьте, что происходит, если перед человеком сотня практически не отличимых (для него) товаров, а купить ему нужно один. Люди в такой ситуации ведут себя следующим образом: либо вообще отказываются от покупки, так как не в состоянии сопоставить такое количество вариантов, либо предпочитают то, что уже брали (или что кажется знакомым). Есть и еще одна категория людей (около 7%), любители новинок, которые наоборот выберут что-то, что еще опробовано ими.

Таким образом, с точки зрения покупателя (для обеспечения спокойного выбора из подающихся восприятию вариантов) ассортимент должен состоять не более чем из 5–7 групп по 5–7 наименованиям, т.е. весь ассортимент с точки зрения восприятия оптимально должен состоять из 25–50 наименований. Если наименований объективно больше, то выход состоит только в дополнительной классификации.

Считается общепринятым, что покупателю нужен широкий ассортимент. Этот самый широкий ассортимент часто обозначают даже как конкурентное преимущество. Но на деле получается, что для производителя широкий ассортимент – это сотни наименований продукции, а для потребителя – 7 наименований уже более чем достаточно. Таким образом потребителю нужен вовсе не широкий ассортимент, а необходимое для него разнообразие.

Это возможно, если будут реализованы составные части стратегии развития России до 2020 года, а именно: будет решена задача по переводу экономического развития России от инерционного энергетического сценария к альтернативному инновационному социально-ориентированному типу развития, при формировании эффективной промышленной политики, для чего необходимо:

- разработать и законодательно закрепить основы эффективной государственной промышленной политики как системы согласованных целей, приоритетов и действий государственных органов, бизнеса и науки по повышению эффективности работы промышленности, обеспечению высокой конкурентоспособности продукции, товаров и услуг и неуклонного роста производства. При её формировании предусмотреть опережающий рост

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

во всех отраслях высокотехнологичной продукции с увеличением её доли в общем объеме промышленного производства к 2020 году не менее 50 %, равенство субъектов промышленной политики, гарантии прав собственности;

– обеспечить реализацию особых мер поддержки приоритетных высокотехнологичных отраслей, чтобы создать условия для эффективного развития всей промышленности России;

Обеспечить увеличение объема инвестиций, создание экономических и правовых предпосылок для внедрения и использования высоких технологий и новых материалов, в первую очередь разрабатываемых в России, для этого следует:

– законодательно закрепить основы национальной инновационной системы в Российской Федерации; установить повышающий коэффициент на расходы на НИОКР, включаемые в себестоимость; снизить НДС до 12 %; освободить от налогообложения прибыль предприятий, инвестируемую в производство; создать институты долгосрочного кредитования модернизации и технического перевооружения промышленности под невысокий процент; усовершенствовать систему администрирования НДС, изменить порядок и сроки уплаты налогов для пополнения предприятиями промышленности собственных оборотных средств; осуществить переход на дифференцированную ставку налога на добычу полезных ископаемых в зависимости от природных условий, степени выработанности месторождений и т.д.;

– разработать и осуществить меры по борьбе с ценовым монополизмом, по стабилизации тарифов на услуги естественных монополий, подготовить и принять федеральный закон «О ценовой и тарифной политике»; содействовать созданию и продвижению отечественных национальных, региональных и корпоративных брендов отечественной продукции для развития конкурентоспособной среды с целью создания конкурентной продукции, для чего внедрить систему качества, содействовать реализации программ, направленных на выявление, независимую оценку качества и продвижение отечественной продукции, активизировать работы по стандартизации, включая затраты на научные исследования в этой сфере по разработке новых и корректировке существующих национальных стандартов;

– учитывать, что машиностроение является системообразующим комплексом, для чего обеспечить в сжатые сроки его модернизацию и восстановление технологической основы национального машиностроительного комплекса – станкостроения. В этих целях использовать как отечественные разработки, так

и закупку зарубежной техники и технологий, используя международное разделение труда, шире задействовать механизм лизинга. Кроме общих мер поддержки промышленности, необходимо дополнительно подготовить и принять государственную стратегию развития станкоинструментальной промышленности на период до 2020 года, включая реализацию специальных целевых программ, направленных на финансирование перспективных научных разработок;

– модифицировать размеры и порядок взимания таможенных сборов для стимулирования импорта новейшего технологического оборудования при одновременном содействии возрождению отечественного производства такого оборудования, в частности, отменить таможенные пошлины и НДС на ввоз нового импортного технологического оборудования, не производимого в стране;

– разработать и принять комплекс специальных мер по обеспечению машиностроения и станкостроения научными и инженерными кадрами, высококвалифицированными рабочими, особенно в сфере научных исследований и прикладных разработок, сформировать систему трудоустройства молодых специалистов; разработать и принять поправки в Налоговый кодекс (гл. 25), устанавливающие режимы ускоренной амортизации и преференций (премий), позволяющих амортизировать активную часть основных фондов в объеме, превышающем их балансовую стоимость;

– принять меры по стимулированию системы государственного и коммерческого лизинга технологического оборудования в целях технического перевооружения отраслей машиностроения; рассмотреть возможность предварительной 100-процентной оплаты из средств федерального бюджета стоимости остатков предприятиям уникального импортного оборудования, в т. числе на лизинговой основе, необходимого для целей технического перевооружения машиностроения и станкостроения;

– ввести в практику проведение систематической всероссийской переписи металлообрабатывающего оборудования, что позволит иметь объективные данные о состоянии станочного парка машиностроительных предприятий;

– разработать и реализовать комплекс мер по решению проблемы недостатка квалифицированных кадров в промышленности, по повышению качества подготовки кадров в высших учебных заведениях, по обеспечению молодых специалистов жильем на льготных условиях, ввести в практику подготовку

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

специалистов по государственному заказу, на основе частно-государственного партнёрства обеспечить современной техникой и общежитиями профессионально-технические училища, разрешить предприятиям средства, израсходованные на подготовку кадров относить на затраты производства в полном объёме, принять специальные законодательные и нормативные документы, направленные на обеспечение промышленное освоение Сибири и Дальнего Востока;

– разработать и законодательно закрепить комплекс мер, обеспечивающий заинтересованность хозяйствующих субъектов в активном участии в проектах повышения ресурсо- и энергоэффективности, включая элементы денежно-кредитной политики, валютного и инвестиционного регулирования, механизмы субсидирования, специальные налоговые и амортизационные режимы;

– реализовать комплекс мер, направленных на массовое развитие малых и средних предприятий в промышленно-производственной, инновационной сферах и в сфере услуг, в первую очередь, в части обеспечения малым и средним предприятиям доступа к производственным помещениям, закупки оборудования, в т. числе на лизинговой основе, развития микрофинансирования и кредитной кооперации;

– принять меры для создания российской перерабатывающей промышленности равных конкурентных условий с импортёрами, ускорить разработку и принятие федерального закона «О торговле» и сопутствующих нормативных актов по организации эффективного функционирования российской оптовой и розничной торговли;

– разработать стратегию регионального промышленного развития субъектов РФ, в том числе территориального размещения производительных сил на долгосрочную перспективу, увязать развитие региональной инфраструктуры с размещением промышленных объектов;

– четко прописать систему реализации основополагающих целей государственной промышленной политики, обеспечивающих решение системных проблем реального сектора экономики, соотнести потребность в инвестициях, источники инвестиций и реально достижимые социально-экономические результаты.

В Стратегии развития легкой промышленности на период до 2020 года и плана мероприятий по ее реализации учтены национальные интересы России (повышение уровня и качества жизни населения, здоровья нации, стратегической и экономической безопасности государства), предложения субъектов Российской Федерации, общественных

организаций и объединений о необходимых мерах поддержки отрасли по приоритетным направлениям ее развития.

В основу Стратегии был заложен переход легкой промышленности на инновационную модель развития. Особое внимание уделено вопросам защиты внутреннего рынка от теневого товарооборота, технического перевооружения и модернизации производства, импортозамещения и экспорта.

Сегодня легкая промышленность Российской Федерации – это важнейший многопрофильный и инновационно-привлекательный сектор экономики.

Вклад легкой промышленности в промышленное производство России сегодня составляет порядка 1 % (в 1991 г. этот показатель был равен 11,9 % и соответствовал уровню развитых стран, таких как США Германия и Италия, которые на протяжении всех этих лет сохраняют этот показатель на уровне 8–12 %), в объеме экспорта – 1,3 %.

В настоящее время в легкой промышленности функционирует 14 тыс. крупных, средних и малых предприятий, расположенных в 72 регионах страны. Около 70 % предприятий являются градообразующими. Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, занятого в отрасли, 462,8 тыс. человек, 75 % которого составляют женщины. Научное обеспечение отрасли осуществляют 15 учебных, научно – исследовательских и проектных институтов, многие разработки которых соответствуют и даже превышают мировой уровень.

Основными территориями размещения предприятий, определяющих промышленную и экономическую политику отрасли, являются Центральный (55 предприятий), Приволжский (30) и Южный (17) федеральные округа, которые имеют наибольший удельный вес в общем объеме производимой продукции и являются наиболее социально значимыми.

Результаты работы отрасли за 2017 г. показали, что она в условиях кризиса в состоянии нарастить объемы производства в подотраслях, ориентированных непосредственно на рынок. Следует отметить, что в условиях кризиса резко сужается ассортимент поставляемых в Россию товаров. Это дает отечественной легкой промышленности стратегические возможности для занятия освобождающихся ниш и упрочения своих позиций на рынке.

В 2017 г. оборот розничной торговли продукцией легкой промышленности составил 2,0 трлн руб., его доля в розничном товарообороте страны 14,5 %, а в розничном товарообороте непродовольственных товаров 26,3 %. По уровню потребления продукция легкой промышленности

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

уступает только продовольственным товарам, намного опережая рынки бытовой электроники, легковых автомобилей и других товаров. С учетом макроэкономических показателей и тенденций развития рынок товаров легкой промышленности к 2020 г. может составить свыше 3,3 трлн руб.

Существующие преференции и решаемые в той или иной степени проблемы на федеральном и региональном уровнях пока недостаточны, чтобы устранить влияние негативных факторов на развитие отрасли и превратить ее в конкурентоспособный и саморазвивающийся сектор экономики, а отечественным производителям укрепить свои позиции на внутреннем рынке и на равных конкурировать на мировом рынке не только с производителями Китая, Турции, Индии и ряда других развивающихся стран, но и со странами ЕС и США.

Ситуацию в отрасли еще более усугубил мировой финансовый кризис. В условиях кризиса даже те предприятия, которые за последние годы добились положительных результатов в инновационном развитии, уделяя значительное внимание модернизации производства, уже вынуждены и будут вынуждены в ближайшие годы сокращать объемы производства и отказываться от долгосрочных вложений. Это обусловлено возникшими трудностями, связанными с привлечением банковских кредитов (доля заемных средств в оборотных средствах за последние годы достигла 40 %), с одной стороны, увеличением объемов официального импорта, контрафактной и контрабандной продукции, падением спроса и замедлением реализации многих видов товаров потребительского и производственно-технического назначения, сокращением рабочих и специалистов – с другой стороны.[19]

Отсутствие кардинальных мер по решению выявленных проблем существенно скажется на экономике отрасли, ее технологическое отставание в обозримой перспективе может стать необратимым процессом, что приведет к деградации наукоемких производств, к усилению товарной зависимости от зарубежных стран, потери государства будут геометрически расти, что повысит стратегическую и национальную опасность России.

Изменить сложившуюся ситуацию можно, только разработав и реализовав антикризисные меры и мероприятия, направленные на подъем экономики легкой промышленности, придание ей новых импульсов в инновационном, социальном и региональном развитии, в повышении конкурентоспособности и эффективности производства на новом технико-технологическом уровне. Сегодня

отрасль обеспечивает своей продукцией только четверть платежеспособного спроса населения, а мобилизационные потребности страны – всего лишь на 17–36 %, что противоречит закону о безопасности государства, согласно которому в объеме продукции стратегического назначения доля отечественной должна составлять не менее 51 %. Поэтому сегодня перед легкой промышленностью стоят новые вызовы и задачи, решение которых требует новых подходов не только на краткосрочную, но и на долгосрочную перспективу.

Это обусловило цель Стратегии – создание условий для ускоренного инновационного развития легкой промышленности России, обеспечения эффективного соответствия объемов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу потребителей, повышения национальной значимости отрасли и ее имиджа в мировом сообществе.

Цели и задачи Стратегии соответствуют проводимой политике государства в области инновационного и социально-экономического развития России в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Стратегия призвана стать одним из основных инструментов в решении проблем отрасли и взаимоувязать задачу ее экономического роста с обеспечением потребностей граждан страны, силовых структур и смежных отраслей в качественных и доступных потребительских товарах, в продукции технического и стратегического назначения.

Реализация Стратегии даст возможность легкой промышленности России стать индустриально развитой отраслью, которая будет обеспечивать работой многие тысячи людей, повышать благосостояние работающих, укреплять стратегическую и экономическую безопасность страны.

Главный результат Стратегии – это переход легкой промышленности на качественно новую модель инновационного, экономического и социального развития, основа которой – новая технологическая и научная база, новые методы управления производством, взаимосвязь науки, производства и бизнеса. Это обеспечение эффективного соответствия объемов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу российского и мирового рынков.

В заключение ещё раз хотелось бы заострить внимание, что всё это станет реальностью, если будет реализовано одно условие, а именно, продукция легкой промышленности будет производиться высокого качества и с учётом интересов этого самого потребителя.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 5.015	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

References:

1. Prokhorov, V. T., et al. (2008). *Quality management of competitive and in-demand materials and products*. Monograph. under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov (Eds.). (p.654) Mine: Publishing house GOU VPO yurgues.
2. Prokhorov, V. T., et al. (2012). *Managing production of competitive products in demand*. under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov (Eds.). VPO yurgues. (p.280). Novocherkassk: yurgtu (NPI).
3. Prokhorov, V. T., et al. (2018). *The competitiveness of enterprise and product competitiveness is the key to successful import substitution of goods demanded by consumers in the regions of SFD and NCFD*. collective monograph. under the General editorship of Dr. sci. prof. V. T. Prokhorova (Eds.). Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of don state technical University. (p.337). Novocherkassk: Lik.
4. Prokhorov, V. T., et al. (2017). *The concept of import substitution of products of light industry: background, challenges, and innovations*. monograph. under the General editorship of Dr. sci. prof. V. T. Prokhorova (Eds.). Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of don state technical University. (p.334). Novocherkassk: Lik.
5. Golovko, A. V., et al. (2019). *Quality management system-the basis of technical regulation for the production of import-substitutable products*. Monograph. In prof. V. T. Prokhorova (Eds.). Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of don state technical University. (p.326). Novocherkassk: URGU (NPI).
6. (2015). GOST R ISO 9000-2015 quality management System. The main provisions and Glossary (Amendment)
7. (2015). GOST R ISO 9001-2015 quality management System. Requirements GOST R ISO 9001-2015 national standard of the Russian Federation quality management system date of introduction 2015-11-01
8. (n.d.). GOST R 57189-2016 / ISO / TS 9002:2016. National standard of the Russian Federation. Quality management system. Guidance on the application of ISO 9001:2015 (ISO/TS 9002:2016, IDT)" (app. By the order of Rosstandart on 25.10.2016 N 1499-St). [Official website of the International organization for standardization (ISO)] Retrieved January 22, 2019, from: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnu_mber=52844
9. (2010). GOST R ISO 9004-2010. Managing for the sustained success of an organization. Quality management approach.
10. Prokhorov, V. T., Tikhonova, N. In., Aspen, T. M., Reva, V. D., Tartans, A. A., & Kozachenko, P. N. (2014). On the impact of nanomaterials and technologies in injection molding properties of polymer compositions based on ethylene vinyl acetate. *Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta*, Vol. 17, No. 19, 130-135.
11. Prokhorov, V. T., et al. (2015). *About new opportunities of regions of SFD and skfo on formation of preferences by consumers of the production made at the enterprises of light industry*. the monograph / on the General edition of doctor of technical Sciences, prof. V. T. Prokhorov (Eds.). In the sphere of service and business (Phil.) Fader. state budget. educated. institutions higher. professional education "don state technical. UN-t " in the Mine Growth. region. (Isoip (branch) DGTU). (p.316). Novocherkassk: URGU (NPI).
12. Prokhorov, V. T., et al. (2017). *The concept of import substitution of products of light industry: background, challenges, and innovations*: monograph. under the General editorship of Dr. sci. prof. V. T. Prokhorova (Eds.). Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of don state technical University. (p.334). Mines: Isoip (branch) DSTU.
13. Prokhorov, V. T., et al. (2014). *The quality revolution: through the ad or through a quality real*: monograph. under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov (Eds.). VoIP (branch) of DSTU. (p.384). Novocherkassk: URGU (NPI).
14. (2018). *Management of the real quality of products and not advertising through the behavior of the leader of the team of the enterprise of light industry*: monograph / In prof. V. T. Prokhorova (Eds.). Institute of service sector and entrepreneurship (branch) of don state technical University. (p.384). Novocherkassk: URGU (NPI).

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 15.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



SECTION 19. Management. Marketing. Public administration.

Svetlana Ivanovna Izaak
PhD, Deputy head of the Department of Science of the Russian University of Transport (MIIT), Moscow, Russia
e-sepp@yandex.ru

Kirill Vadimovich Akanin
Master student of the Russian University of Transport (MIIT), Moscow, Russia

EFFECTIVE MANAGEMENT OF SPONSORSHIP IN PROFESSIONAL SPORTS CLUB

Abstract: The article shows that the increased commercial attractiveness of sports is accompanied by the active development of sponsorship. In relation to the problems of sponsorship management, its basic postulates concerning the issues of formation and implementation of the sponsorship package, search for potential sponsors, staffing and interaction of sponsorship market participants, minimizing sponsorship risks are considered. The presented methodological and theoretical provisions are developed taking into account the practice of sponsorship in the professional football club «Lokomotiv».

Key words: management, sponsorship, risks, sports club.

Language: Russian

Citation: Izaak, S. I., & Akanin, K. V. (2019). Effective management of sponsorship in professional sports club. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 80-88.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-9> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.9>

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СПОНСОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СПОРТИВНОМ КЛУБЕ

Аннотация: В статье показано, что возросшая коммерческая привлекательность спортивных состязаний сопровождается активным развитием спонсорства. Применительно к решению задач управления спонсорской деятельностью рассмотрены ее базовые постулаты, касающиеся вопросов формирования и реализации спонсорского пакета, поиска потенциальных спонсоров, кадрового обеспечения и взаимодействия субъектов рынка спонсорства, минимизации спонсорских рисков. Представленные методико-теоретические положения разработаны с учетом практики ведения спонсорской деятельности в профессиональном футбольном клубе «Локомотив».

Ключевые слова: управление, спонсорская деятельность, риски, спортивный клуб.

Introduction

Развитие современной российской индустрии спорта, являющейся сектором рынка, представляет собой одно из условий сохранения и приумножения национального богатства, экономического роста страны [4, 11]. Спорт – сфера социально-культурной деятельности как совокупность видов спорта, сложившаяся в форме соревнований и специальной практики подготовки человека к ним [13]. Спорт содействует физическому и духовному воспитанию, социальной сплоченности, поддержанию и укреплению здоровья,

формированию образа и стиля жизни, предотвращению негативных явлений в подростковой и молодежной среде [14].

В мировом масштабе профессиональный спорт способствует росту международного престижа и инвестиционной привлекательности государства [10]. Спорт высших достижений ориентирован на достижение максимально возможных спортивных результатов или побед на крупнейших спортивных соревнованиях [9]. На сегодняшний день профессиональный спорт функционирует как полноценная бизнес-модель, нацеленная не только на выполнение социальных

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

функций, но и на коммерциализацию своих продуктов и услуг. Возросшая коммерческая привлекательность спортивных состязаний в таких видах спорта, как футбол, хоккей, баскетбол и др., сопровождается активным развитием спонсорской деятельности.

Materials and Methods

В ходе исследования изучены основные концептуальные положения, касающиеся спонсорской деятельности.

Спонсорство – это добровольная материальная, финансовая, организационная и другая поддержка физическими и юридическими лицами любой деятельности с целью популяризации исключительно своего имени, наименования, своего знака для товаров и услуг [3]. Согласно нормам российского законодательства, а именно Федеральному закону от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», спонсором считается «лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности» [12].

Важность институтов спонсорства в корпоративных и академических сообществах существенно возросла в течение последних лет. У компаний, желающих получить отдачу в этой сфере, имеется много возможностей выстраивания своей работы таким образом, чтобы управление спонсорской деятельностью было эффективным. Успешность бизнеса оценивается через его финансовые результаты, то есть разницу между всеми полученными в процессе функционирования организации доходами и осуществленными расходами. Если спонсорство рассматривать как способ эффективной коммерческой коммуникации, осуществляемой компанией с целью создания ассоциации между самой организацией и субъектом спонсорства (в обмен на поддержку, оказываемую данному субъекту), то оно может служить отличным средством повышения прибыли организации.

Спонсорство стало одним из важнейших источников прибыли для большинства спортивных субъектов и организаторов мероприятий. Для достижения эффективности в вопросах управления спонсорской деятельностью спортивному клубу необходимо разработать стратегию развития данного направления с учетом нижеследующих постулатов.

1. **Спонсорский пакет.** Полный комплект юридических, финансовых и программных документов по вопросам спонсорства дает

возможность привлекаемым к проекту потенциальным спонсорам выбрать статус своего присутствия в нем, уяснить свои возможности и затраты финансовых средств. Спонсорский проект (применительно к организации мероприятий) включает разделы: «Краткое описание проекта» (место проведения, сценарий, программа, целевая аудитория, организаторы, участники, партнеры), «Бюджет проекта» (стоимость в целом, предполагаемая структура расходов с указанием спонсорских средств), «Спонсорские градации» (в зависимости от размера вложения – титульный спонсор, официальный спонсор, спонсор-участник, информационный спонсор и др.), «Спонсорская реклама и PR», «Прогноз спонсорского эффекта».

2. **Потенциальные спонсоры.** В качестве спонсоров могут выступить: физическое лицо (благотворитель/меценат, волонтер/доброволец), юридическое лицо (бизнес-структура, некоммерческая организация). Спонсор осуществляет некий спонсорский вклад, представленный в необходимой для спонсируемой организации форме: перечисление финансовых средств; предоставление льгот; передача движимого/недвижимого имущества, товаров и услуг; льготные рабочие места и др.

Потенциальными спонсорами спортивной организации преимущественно выступают:

- компании, уже занимающиеся спонсорской деятельностью в области спорта;
- компании, спонсирующие аналогичные мероприятия на других рынках;
- компании, имеющие спрос у аналогичной целевой аудитории;
- компании, соответствующие индивидуальным особенностям бренда организации;
- компании, которые уже поставляют организации товары или предоставляют услуги.

3. **Кадры.** Организация спонсорства должна быть структурирована и обеспечена кадровым потенциалом. В организационном аспекте планирование и реализация спонсорства в компании предполагают выбор из трех вариантов: создание соответствующей структуры; перераспределение обязанностей между сотрудниками и привлечение консультантов (сторонних экспертов); привлечение фирм, которые выполняют всю работу (аутсорсинг).

4. **Коммуникации.** Коммуникация – важнейшее свойство современной жизнедеятельности людей и уже не только процесс, а жестко регламентированная процедура, создающая условия для функционирования и развития социально-экономической системы общества на всех уровнях его предметной деятельностью

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

организованности [2]. Коммуникационная политика в спонсорстве направлена на выстраивание эффективного взаимодействия организации и ее сотрудников со всеми субъектами спонсорской деятельности на основе комплекса коммуникативных средств [1].

5. **Риски.** Спонсирование часто связано с событиями. Не бывает мероприятий без какого-либо рода рисков, которые необходимо учитывать. С целью снижения вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизации возможных потерь проекта риски выявляют, оценивают и управляют ими.

При реализации спонсорского пакета профессионального спортивного клуба возможны рискованные ситуации по нижеследующим направлениям.

5.1. *Непредвиденный рост расходов.* Снижение данного риска возможно через формирование резерва расходов клуба, а также через своевременное заключение контрактов на поставку необходимых материальных ресурсов с фиксированной ценой.

5.2. *Сокращение числа зрителей.* Данный риск уменьшается путем эффективной работы с целевыми группами, в том числе заблаговременного информирования зрителей о предстоящих матчах.

5.1. *Рост цен на необходимые материальные и нематериальные ресурсы клуба,* что может повлечь за собой отказ спонсоров от сотрудничества.

Предупреждающие действия: поиск альтернативных спонсоров, поиск материалов-заменителей (комплектующих-заменителей) по более низким ценам, использование возможностей привлечения «малых» спонсоров.

5.4. *Снижение платежеспособности болельщиков, зрителей.* В текущих экономических условиях данный вид риска является существенным. Эффективная ценовая политика клуба, использование акций и скидок позволят привлечь зрителей на спортивные мероприятия.

5.5. *Риск ошибок персонала* устраняется посредством применения в деятельности организации инновационных управленческих технологий [6].

5.6. *Трудности с привлечением спонсоров.* Риск снижается путем использования современных методов маркетинга [5].

5.7. *Срыв порядка реализации спонсорского пакета клуба.*

Предупреждающие действия: постоянный контроль, мониторинг реализации организационного плана, обучение управленческого персонала и специалистов клуба, оценка эффективности работ на каждом этапе.

5.8. *Недостатки в выполнении обязательств спонсорами.* Необходимо привлекать только достаточно известных, крупных спонсоров, способных к непредвиденным финансовым расходам.

5.9. *Недостаточный уровень стимулирования спонсоров.* Данный вид риска устраняется в процессе основной работы клуба посредством корректировки спонсорского пакета в зависимости от изменяющихся внешних условий.

5.10. *Несоответствие фактических результатов участия спонсоров ожидаемым результатам.* Устранение риска возможно через обоснованную систему менеджмента в отношении спонсоров.

Таким образом, для ведения спонсорской деятельности организация, получающая поддержку, должна выстраивать свою работу, прежде всего, по направлениям, касающимся проведения организационных мероприятий разработки и продвижения спонсорского пакета; оптимизации кадровых ресурсов; минимизации спонсорских рисков; регламентирования эффективных коммуникаций. Представленные теоретико-методические аспекты расширены технологиями организации и проведения спонсорской деятельности, применяемыми в профессиональном спортивном клубе.

В ходе исследования изучены особенности спонсорской деятельности в части формирования и реализации спонсорского пакета одного из флагманов российского футбола – российского профессионального футбольного клуба (ФК) «Локомотив» (г. Москва).

Следует отметить, что профессиональный футбол относится к той сфере, которая особенно привлекательна для спонсоров. Ежегодно стоимость спонсорских контрактов стабильно увеличивается. Предлагаемые спонсорские пакеты становятся более дифференцированными. Для ФК «Локомотив» эффективная спонсорская деятельность становится не только источником финансирования немалых расходов клуба, но и способствует продвижению клуба среди зрителей, болельщиков и других целевых групп граждан [8].

Одним из источников финансирования ФК «Локомотив» является поступление финансовых средств от спонсоров. Генеральный спонсор профессионального клуба – Открытое акционерное общество «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»). Технический спонсор – компания Adidas. Официальный поставщик – компания PepsiCo. Информационные партнеры (СМИ) – российский спортивный интернет-портал «Чемпионат» (<http://www.championat.com/>); российская музыкальная радиостанция «Новое радио»

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

(<http://newradio.ru/>); Государственная радиовещательная компания «Маяк» (<http://radiomayak.ru/>); журнал «Большой спорт» (<http://www.bolshoisport.ru/>); спортивная радиостанция России «Спорт FM» (<http://sportfm.ru/>); российская информационная радиостанция «Вести FM» (<http://radiovesti.ru/>).

С учетом практики ведения клубом спонсорской деятельности в таблице 1

представлены детализированные разделы годового спонсорского пакета для основных спонсоров, обозначенные в его возможной структуре («Рекламные возможности в продукции клуба», «Рекламные возможности во время домашних игр», «Проведение промо-мероприятия», «Рекламные возможности видео», «Брендинг игровой и тренировочной экипировки»).

Таблица 1. Возможная структура годового спонсорского пакета ФК «Локомотив» для основных спонсоров.

Опция	Спонсор	Официальный спонсор	Титульный спонсор	Генеральный спонсор
РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ПРОДУКЦИИ КЛУБА				
логотип в программке, на пресс-волле и предматчевых афишах	+	+	+	+
упоминание компании в официальных пресс-релизах клуба	+	+	+	+
информация в разделе «Партнеры» на официальном сайте	+	+	+	+
баннер партнера на главной странице официального сайта	+	+	+	+
публикация новостей компании в социальных сетях клуба	-	1 раз в 2 месяца	1 раз в 2 месяца	1 раз в месяц
нанесение логотипа компании на сувенирную атрибутику	-	-	+	+
РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВО ВРЕМЯ ДОМАШНИХ ИГР				
аудиореклама	+	+	+	+
баннер размером 1x4 м.	+	+	+	+
ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМО-МЕРОПРИЯТИЯ				
распространение собственной продукции во время игр	+	+	+	+
проведение совместных рекламных акций, участие в конкурсах клуба, учреждение специальных призов и номинаций	+	+	+	+
привлечение игроков ФК «Локомотив» к рекламным акциям	-	+	+	+
РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВИДЕО				
реклама в роликах клубного канала на YouTube	-	лого	до 15 сек.	до 30 сек.
рекламный ролик в программе «Локо-ТВ»	-	-	до 15 сек.	до 60 сек.
БРЕНДИРОВАНИЕ ИГРОВОЙ И ТРЕНИРОВОЧНОЙ ЭКИПИРОВКИ				
логотип на игровой форме – 2 комплекта, 11 команд клуба	шорты	спина низ	грудь	спина верх
логотип на тренировочной экипировке – 8 наименований	-	-	-	+
логотип на представительской экипировке – 3 наименования	-	-	-	+
Стоимость активации (руб.)	250 000	500 000	1 050 000	2 000 000

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

Для прочих спонсоров следует предусмотреть другие формы спонсорского участия (таблица 2).

Таблица 2. Структура годового спонсорского пакета ФК «Локомотив» для неосновных спонсоров.

Опция	Информационный спонсор	Технический спонсор	Официальный поставщик
РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ПРОДУКЦИИ КЛУБА			
логотип в программке, на пресс-волле и предматчевых афишах	+	+	+
упоминание компании в официальных пресс-релизах клуба	+	+	+
информация в разделе «Партнеры» на официальном сайте	+	+	+
баннер партнера на главной странице официального сайта	+	+	+
публикация новостей компании в социальных сетях клуба	1 раз в 2 месяца	-	1 раз в 2 месяца
нанесение логотипа компании на сувенирную атрибутику	-	-	-
РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВО ВРЕМЯ ДОМАШНИХ ИГР			
аудиореклама	-	-	-
баннер размером 1x4 м.	-	-	+
ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМО-МЕРОПРИЯТИЯ			
распространение собственной продукции во время игр	-	-	+
проведение совместных рекламных акций, участие в конкурсах клуба, учреждение специальных призов и номинаций	+	+	+
привлечение игроков ФК «Локомотив» к рекламным акциям	+	-	+
РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВИДЕО			
реклама в роликах клубного канала на YouTube	-	-	до 15 сек.
рекламный ролик в программе «Локо-ТВ»	-	-	до 15 сек.
БРЕНДИРОВАНИЕ ИГРОВОЙ И ТРЕНИРОВОЧНОЙ ЭКИПИРОВКИ			
логотип на игровой форме – 2 комплекта, 11 команд клуба	-	-	-
логотип на тренировочной экипировке – 8 наименований	-	-	-
логотип на представительской экипировке – 3 наименования	-	-	-
Стоимость активации (руб.)	200 000	200 000	400 000

Таким образом, предлагаемая структура спонсорского пакета предполагает привлечение спонсоров благодаря, прежде всего, широкой диверсификации рекламных возможностей для компаний.

Организационный план реализации спонсорского пакета ФК «Локомотив»,

включающий содержание работ, их последовательность, продолжительность, сроки выполнения, представлен на рисунках 1 и 2. Датой начала реализации мероприятий определяется 29.04.2019 г.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

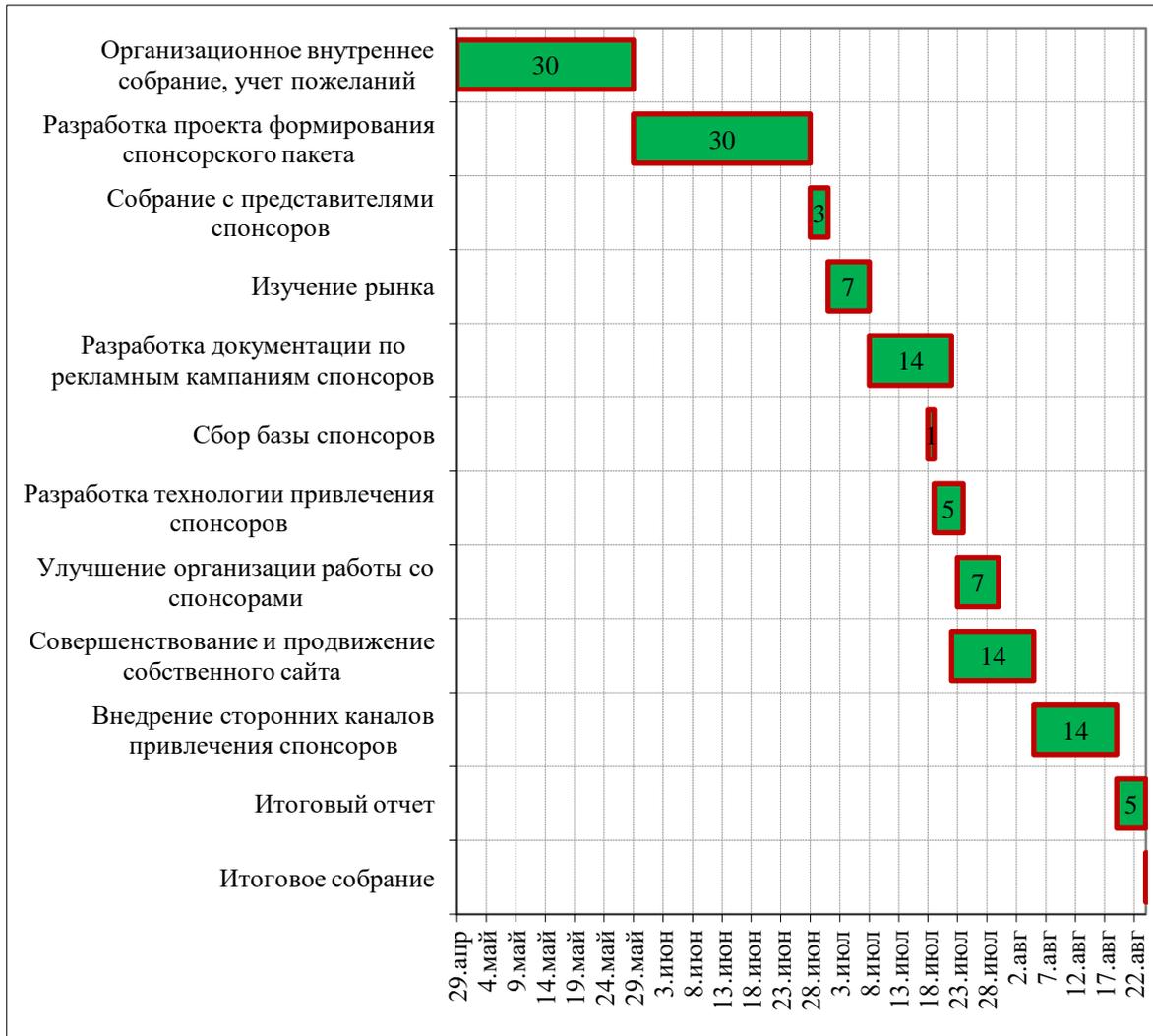


Рисунок 1 – Диаграмма Ганта: организационный план реализации спонсорского пакета ФК «Локомотив» (по оси X – сроки выполнения работ, по оси Y – содержание работ).

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

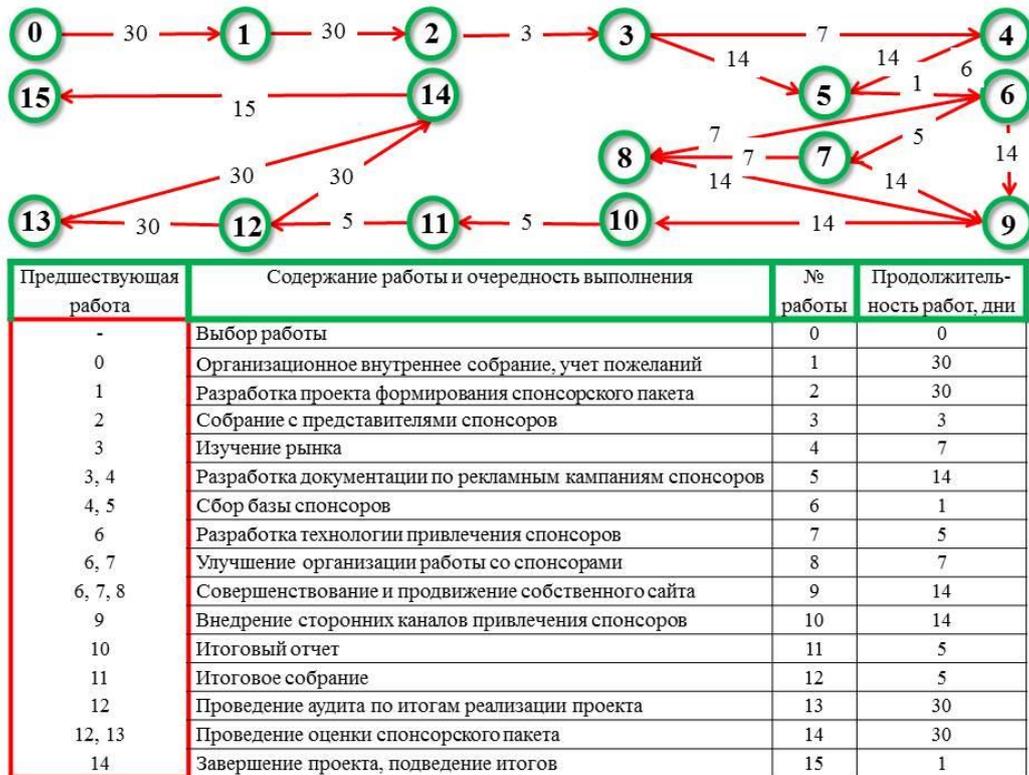


Рисунок 2 – Сетевой график: организационный план реализации спонсорского пакета ФК «Локомотив».

Матрица ответственности по проекту представлена в таблице 3.

Таблица 3. Матрица ответственности по проекту формирования и реализации спонсорского пакета ФК «Локомотив».

ЭТАП	Коммерческий директор	Маркетолог	Директор по продажам	Финансовый директор	Проджект-менеджер
Организационное внутреннее собрание	О	И	И	И	И
Собрание с представителями спонсоров	К	И	И		
Разработка проекта формирования спонсорского пакета	К	И	О/И	И	И
Изучение рынка	К	И	У	У	У
Разработка документации по рекламным кампаниям спонсоров	К	У	О/И	У	У
Создание базы спонсоров	К	У	У	У	О/И
Разработка технологии привлечения спонсоров	К	О/И	У	У	И
Улучшение организации работы со спонсорами	К	У	О/И	У	У
Совершенствование и продвижение собственного сайта	К	У	О/И	У	У
Внедрение сторонних каналов привлечения спонсоров	К	И	О/И	И	И
Итоговый отчет	К/О	И	И	И	И
Итоговое собрание	К/О	И	И	И	И

Примечание: К – контролирует, У – утверждает, И – исполняет, О – ответственный.

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	ПИИЦ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

В ходе исследования рассчитаны также вероятности наступления рисков события и коэффициент величины ущерба от его наступления, определен общий балл для оценки риска. Наибольшая вероятность наступления выявлена по риску роста цен на необходимые материальные и нематериальные ресурсы футбольного клуба. Максимальный уровень вероятных потерь наблюдается по риску недостаточного уровня стимулирования спонсоров и риску снижения платежеспособности болельщиков, зрителей.

Таким образом, формирование и эффективная реализация спонсорского пакета ФК «Локомотив» предполагает: большую диверсификацию спонсоров, улучшение политики продвижения спонсоров, учет конкурентоспособности кандидатов в спонсоры при принятии решения о включении их в состав.

Conclusion

Применительно к решению задач управления спонсорской деятельностью рассмотрены ее базовые постулаты, касающиеся вопросов формирования и реализации спонсорского пакета, поиска потенциальных спонсоров, кадрового обеспечения и взаимодействия субъектов рынка спонсорства, минимизации спонсорских рисков. Базовые постулаты состоят в следующем:

– Спонсорский пакет дает возможность потенциальным спонсорам определить свое участие в проекте.

– Потенциальный спонсор вносит свой вклад в проект (финансовый или натуральный), представляемый в необходимой для спонсируемой организации форме, и рассчитывает на отдачу в том или ином виде, как правило, в сфере публичности.

– Кадровая политика предполагает определение потребности в персонале,

задействованном в указанной деятельности, а также поиск путей по её удовлетворению [7]. В некоторых организациях в штате имеются должности по работе со спонсорами и директора, отвечающие за привлечение финансирования. Как показывает спонсорская практика, в большинстве организаций остается нерешенным вопрос, кто в конечном итоге отвечает за поиск спонсоров. Существует несколько вариантов организации работы со спонсорами: посредством привлечения собственных кадровых ресурсов, приглашения внешних экспертов, применения аутсорсинга.

– Коммуникации осуществляются с целью создания у различных целевых групп исключительной ассоциации между самой организацией, её брендом (или товаром/услугой) и субъектом спонсорства в обмен на поддержку, оказываемую данному субъекту спонсорства.

– При реализации спонсорского пакета возможны рискованные ситуации. Риски, которые в случае возникновения негативно повлияют на ведение спонсорской деятельности, заблаговременно выявляют, оценивают и управляют ими.

Эффективность управления спонсорской деятельностью предполагает формирование спонсорского пакета, обеспечивающего необходимый положительный эффект спонсируемой акции; минимизацию рисков его реализации; применение инновационных форм и методов работы с потенциальными спонсорами; кадровую обеспеченность и плодотворное взаимодействие субъектов рынка спонсорства. Представленные методико-теоретические положения, касающиеся рынка спонсорства, разработаны с учетом практики ведения спонсорской деятельности в профессиональном футбольном клубе «Локомотив».

References:

1. Ampleeva, V. V., & Surnin, D. I. (2012). *Psichologiya obshcheniya v sporte. uchebno-metodicheskoe posobie.* (p.132). Tol'yatti.
2. Goghman, O. Y. (2017). *Novye aspekty izucheniya kommunikativistiki. Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Sovremennaya kommunikativistika, T. 6, No. 2, 5-7.*
3. Gus'kov, S. I. (1995). *Sponsor i sport.* (p.160). M.: Vagrius.
4. Izaak, S. I. (2018). *Strategiya razvitiya sportivnoj otrasli. monografiya.* (p.168). M.: Sport.
5. Izaak, S. I., & Kargin, N. N. (2018). *Metodiko-organizacionnye aspekty provedeniya marketingovyh issledovanij v industrii sporta. Fizicheskoe vospitanie i sportivnaya trenirovka, No. 2 (24), 99-105.*
6. Izaak, S. I. (2017). *Tendencii razvitiya sportivnogo upravlencheskogo obrazovaniya v*

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

- Rossijskoj Federaciji. *Sport: ekonomika, pravo, upravlenie*, No. 3, 27-30.
- Izaak, S. I., Shchadilova, I. S., & Mironova, E. A. (2017). Nekotorye voprosy kadrovogo obespecheniya razvitiya fizicheskoy kul'tury i sporta. *Uchenye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta*, No. 10 (152), 94-99.
 - (n.d.). *Oficial'nyj sajt FK «Lokomotiv»* [Elektronnyj resurs]. Retrieved December 15, 2018, from <http://www.fclm.ru/ru/>
 - Parshikova, N. V. (2014). Normativno-pravovoe obespechenie organizacii i provedeniya XXVII Vsemirnoj letnej universiady 2013 goda v g. Kazani. *Teoriya i praktika fizicheskoy kul'tury*, No. 1, 3-4.
 - Parshikova, N. V., Izaak, S. I., & Kovalenko, G. V. (2017). Sport v mezhdunarodnoj sisteme koordinat: novye vyzovy i vozmozhnosti // *Teoriya i praktika fizicheskoy kul'tury*, No. 7, 94-96.
 - Shahraj, S. M., & Izaak, S. I. (2013). Analiz realizacii Strategii razvitiya fizicheskoy kul'tury i sporta v Rossijskoj Federaciji na period do 2020 g. v regionah i municipal'nyh obrazovaniyah. *Sport: ekonomika, pravo, upravlenie*, No. 4, 11-14.
 - (n.d.). *Federal'nyj zakon ot 13.03.2006 № 38-FZ «O reklame»* [Elektronnyj resurs]. Retrieved December 15, 2018, from http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/
 - (n.d.). *Federal'nyj zakon ot 04.12.2007 № 329-FZ «O fizicheskoy kul'ture i sporte v Rossijskoj Federaciji»* [Elektronnyj resurs]. Retrieved December 10, 2019, from <http://sudact.ru/law/federalnyi-zakon-ot-04122007-n-329-fz-o>
 - Parshikova, N. V., Izaak, S. I., & Malits, V. N. (2017) National physical culture and sports sector long-term development strategy // *Theory and Practice of Physical Culture*, No.12, 1.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2019 Issue: 02 Volume: 70

Published: 18.02.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Ma'mura Kadirjanovna Mamadjanova
The support doctorate of Andizhan State University,
Republic of Uzbekistan

SECTION 21. Pedagogy. Psychology. Innovations
in the field of education.

THE ROLE OF LOGICAL TASKS IN TEACHING PRIMARY SCHOOLCHILDREN IN MATHEMATICS

Abstract: In this article has been analyzed the role of logical tasks in teaching primary schoolchildren in mathematics by the helping literatures.

Key words: education, pupil, school, process, knowledge, math, ability.

Language: English

Citation: Mamadjanova, M. K. (2019). The role of logical tasks in teaching primary schoolchildren in mathematics. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 02 (70), 89-91.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-02-70-10> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.02.70.10>

Introduction.

The state educational standard of the Republic of Uzbekistan of the second generation [1], realizing new requirements for the level of preparation of younger schoolchildren and determining ways to improve the mathematical training of primary school students, focuses on the need to form such a key factor in their skills as the ability and desire to learn. Raising interest in mathematics among younger students, the development of their mathematical abilities to a greater extent depends on the implementation in the educational process of various types of tasks that require students to know different sections of the initial course of mathematics, the ability to build reasoning, draw conclusions, justifying their judgments and, ultimately as a result, independently acquiring knowledge and solving problems that occur, teaches children to critical understanding of the results obtained.

Research methods:

The implementation of this provision is reflected in the curriculum of the primary school mathematics, where, along with the traditional textual tasks, the problems of combinatorial and logical nature are included for the first time, and the qualification requirements for primary school graduates indicate the need to form the following competencies:

At the initial stage of studying mathematics (AI):

- be able to solve simple practical, textual and logical problems;

- be able to organize objects by properties and build simple combinations;

At the strengthened initial stage of learning mathematics (AI +).

- in simple practical situations, be able to solve combinatorial and logical problems [1, p. 36].

The introduction of logical tasks into the course of mathematics of primary classes is explained by the fact that, on the one hand, their solution allows students to develop such methods of mental activity as analysis, synthesis, analogy, generalization, abstraction, specification, i.e. has a positive effect on mental development of students, is an effective means of developing thinking; on the other hand, when solving them, there is no need for calculations or calculations play an auxiliary role.

The variety of logical problems is almost unlimited, in addition, there are different approaches even to the definition of this concept.

V.P. Zaisenok the one formulated the following definition of a logical problem: "Logical problems are those problems whose solution involves various operations with statements" [2]. In accordance with a similar approach, it is obvious that, for example, problems for which the Euler circles are used are not logical, but arithmetic.

L.P. Stoylova notes that when solving loic tasks "... the search for an answer to a question is carried out on the basis of reasoning. Calculations in solving

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIHHI (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350

them play a supporting role, and sometimes they are not needed at all”[6, p.104].

E. S. Kanin, defining the concept of “logical task”, refers to such tasks that, at first glance, are not mathematical, but at the same time require for their decision the formulation of judgments (statements), the construction of conclusions and their chains [4].

L.P. Terentyeva defines logical problems as problems whose solution for a given student is not a known chain of known actions, these are problems that are solved using only logical operations [7].

L.M. Likhtarnikov identifies the following important features of logical problems: “... logical problems differ from most mathematical ones in that they usually do not require a large amount of mathematical knowledge and can be limited only to some information from arithmetic” [5, p.3-4] .

Of all the variety of logical problems, depending on their content, form, level of complexity, and the possibility for pupils of primary classes to find an acceptable solution, we consider it expedient to include the following types of logical problems in the initial course of mathematics, the solution of which comes down to the use of certain techniques.

1. Tasks on the search for patterns and classification. Lacking mathematical generality, tasks of this type are designed to facilitate students' search for rules, patterns, ways of writing, building specified or created constructions, sequences of numbers, etc., i.e. they are designed to develop students' observation, intuition, ingenuity, the need to see the whole meaning of the exercises, to see patterns; these tasks are not immediately given to students and not to everyone with the same success. They contribute to the development of hard work, perseverance in achieving a specific goal [9].

2. Tasks on the ordering of elements of sets. The basis of solving problems of this type is the notion of an order relation on a set: the relation R on the set X is called an order relation if it simultaneously possesses the properties of asymmetry and transitivity. If an order relation is defined on the set X, then they say that X is ordered using this relation [10].

3. Tasks to establish a one-to-one correspondence between sets. A one-to-one correspondence between sets X and Y refers to a correspondence where each element of set X is associated with a single element of set Y and each element of set Y corresponds only to one element of set X.

4. Crossing tasks. This type of task involves the situation of crossing the river from one bank to another. Moreover, the difficulties of crossing are usually associated with a lack of swimming facilities, the number and characteristics of passengers, as well as the carrying capacity of swimming facilities.

5. Tasks for transfusion. Tasks for transfusion are tasks in which with the help of two or more empty vessels of known containers it is required to measure a certain amount of liquid. In this case, two operations are allowed: empty one vessel and fill to the brim of the other.

6. Tasks for weighing. Weighing tasks are tasks in which it is necessary to establish a particular fact (select a false coin among the real ones, sort a set of loads by weight, etc.) by weighing on lever scales without a dial. The formulation of the problem is often used, requiring either to determine the minimum number of weighing necessary to establish a certain fact, or to give an algorithm for determining this fact for a certain number of weighing.

7. Tasks for evidence based on worst case consideration. This is a technique for solving a problem where, in order to prove a statement, we can consider the worst case in which the statement is executed. If it is possible to prove the validity of the statement for the worst case, then it will be even more true in the remaining cases.

8. Tasks for evidence based on the Dirichlet principle. The Dirichlet principle is a logical device used in the indirect proof of the existence of an object with given properties. Its essence is as follows: if you decompose objects in n boxes, the number of which is greater than n, then there is a box with more than one object

In many logical problems, the main goal of the solution is to develop a plan, method of action or a solution algorithm, therefore, at the search stage, it is necessary to develop causal relationships, build logical chains of reasoning, choose more efficient ways to solve the problem depending on specific conditions, and be able to put and formulate the problem and independently create an activity algorithm.

Analyzing situations that are described in logical problems, students acquire new skills: they gain experience in searching and highlighting the necessary information, master the skill of semantic reading and analysis of essential and non-essential features of objects. It is in solving a logical problem that a child can demonstrate his abilities and amaze with the ingenuity and peculiarity of logical thinking (flexibility and criticality of mind) [3].

During the search for a solution to the problem, students form the following learning skills:

- Ability to formulate and formulate problems;
- The ability to identify cause-effect relationships;
- Skills to choose an effective, in each specific task, solution method;
- The ability to build a logical chain of reasoning;
- The ability to create an algorithm activity in solving the problem.

The ability to independently create an algorithm is especially important, since in solving logical problems the main goal is to develop a plan or

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

method of activity. This is especially important since, by solving logical problems, elements of the information culture are formed on the initial course. They include various ways of processing information, visual forms of its presentation - tables, charts, graphs, and many others, and this is important for the inclusion of information in the course of mathematics in elementary school.

Along with the training and educational functions, the leading functions of logical tasks are the developmental function aimed at developing students' logical thinking, mastering effective mental activity by them, the ability to analyze, synthesize, compare, classify, perform tasks by analogy, generalize.

Since in most cases the solution of logical problems is not immediately, but only after a series of attempts, this produces perseverance in achieving the goal, i.e. contributes to the formation of volitional

qualities of the individual. And, finally, perhaps the most important thing: solving such problems gives the child a powerful emotional charge, connected both with the achievement of the result and with the awareness of the effectiveness and unusualness of the course of the decision.

Conclusion

In conclusion, logical tasks have enormous potential, since they contribute to criticality, they teach people to analyze and diversify the perceived information, and also increase interest in doing math. The information from which it is necessary to draw conclusions is given in text. The solution of such problems teaches to reason, not to retreat before difficulties, instills confidence in the successful solution of tasks.

References:

1. (2017). *On the approval of state educational standards of secondary and secondary special vocational education*. Resolution of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan dated April 6, 2017 for -No. 187. Retrieved 2019, from www.lex.uz/pages/getpage.aspx?act/id=3153714
2. Zaesenok, V. P. (2005). Heuristic methods for solving logical problems. *Math at school*. No. 37-39.
3. Istomina, N. B. (2007). *Teaching younger students to solve text problems*. Smolensk: Association of the XXI century.
4. Kanin, E. S. (2011). Logical problems. *Mathematics for schoolchildren*, №3, 17-30.
5. Likhtarnikov, L. M. (1996). *Entertaining logical tasks*. (For elementary school students) (p.125). SPb.: Lan, MIK.
6. Stoylova, L. P., Konobeeva, E. A., Konobeeva, T. A., & Shadrina, I. V. (2012). *Mathematics*. Collection of tasks: study guide for students. Institutions of higher education. (p.240). M.: Publishing Center "Academy". (Ser.Baklavriat).
7. Terentyeva, L. P. (2002). *Solving non-standard tasks*. Uch. allowance. M.
8. Friedman, L. M. (1997). *Psycho-pedagogy of general education*. (p.193). M.: Publishing house "Institute of practical psychology".
9. (2005). *Pedagogical methods in school*.- Tashkent.
10. (2008). *Pedagogy*. The methodological book. - Tashkent.

Impact Factor:	ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

Impact Factor:	ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHII (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

Contents

	p.
1. Markelov, G. E. A working mathematical model of a technical system.	1-4
2. Ahmedbeyli, D. R., Alieva, E. R., Mammadov, Y. F., Huseynova, C. B., & Orujov, A. H. Clinical and immunological aspects of orthopedic treatment of edentulous using dental implants.	5-10
3. Ochilova, M. B., & Dushaev, A. The category of relevance: philosophical analysis.	11-14
4. Hasanov, E. L. Issues of innovative research of ethno-archaeological heritage in Ganja (Based on materials of contemporary excavations).	15-18
5. Choriev, S. S. The history of Baltic nation diaspora in Uzbekistan.	19-25
6. Rakhimov, K. The description of the sufi maqams and hals in the "Sharh at-Ta'arruf".	26-36
7. Sheremeteva, A. G., & Popov, D. V. On the literary language of Moscow Rus.	37-40
8. Blagorodov, A. A., Bordukh, D. O., Kopylova, A. V., Smolina, D. S., Prokhorov, V. T., & Mishin, Y. D. Comparative analysis of economic theories for their effective management team of the company for defect-free digital production of import-substituting products to consumers of the Southern federal district and SKFO. (1 message).	41-79
9. Izaak, S. I., & Akanin, K. V. Effective management of sponsorship in professional sports club.	80-88
10. Mamadjanova, M. K. The role of logical tasks in teaching primary schoolchildren in mathematics.	89-91

Impact Factor:	ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHQ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

**Scientific publication**

«ISJ Theoretical & Applied Science, USA» - Международный научный журнал зарегистрированный во Франции, и выходящий в электронном и печатном формате. **Препринт** журнала публикуется на сайте по мере поступления статей.

Все поданные авторами статьи в течении 1-го дня размещаются на сайте <http://T-Science.org>.

Печатный экземпляр рассылается авторам в течение 2-4 дней после 30 числа каждого месяца.

Импакт фактор журнала

Impact Factor	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Impact Factor JIF		1.500					
Impact Factor ISRA (India)		1.344				3.117	
Impact Factor ISI (Dubai, UAE) based on International Citation Report (ICR)	0.307	0.829					
Impact Factor GIF (Australia)	0.356	0.453	0.564				
Impact Factor SIS (USA)	0.438	0.912					
Impact Factor ПИИЦ (Russia)		0.179	0.224	0.207	0.156		
Impact Factor ESJI (KZ) based on Eurasian Citation Report (ECR)		1.042	1.950	3.860	4.102	6.015	8.716
Impact Factor SJIF (Morocco)		2.031				5.667	
Impact Factor ICV (Poland)		6.630					
Impact Factor PIF (India)		1.619	1.940				
Impact Factor IBI (India)			4.260				
Impact Factor OAJI (USA)						0.350	

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHC (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

INDEXING METADATA OF ARTICLES IN SCIENTOMETRIC BASES:



International Scientific Indexing ISI (Dubai, UAE)
<http://isindexing.com/isi/journaldetails.php?id=327>



Research Bible (Japan)
<http://journalseeker.researchbib.com/?action=viewJournalDetails&issn=23084944&uid=rd1775>



PIHHC (Russia)
<http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1246197>



Türk eğitim indeksi

Turk Egitim Indeksi (Turkey)
<http://www.turkegitimindeksi.com/Journals.aspx?ID=149>



DOI (USA)
<http://www.doi.org>



Open Academic Journals Index (Russia)
<http://oaji.net/journal-detail.html?number=679>



Japan Link Center (Japan) <https://japanlinkcenter.org>



Kudos Innovations, Ltd. (USA)
<https://www.growkudos.com>



Cl.An. // THOMSON REUTERS, EndNote (USA)
<https://www.myendnoteweb.com/EndNoteWeb.html>



Scientific Object Identifier (SOI)
<http://s-o-i.org/>



Google Scholar (USA)
http://scholar.google.ru/scholar?q=Theoretical+science.org&btnG=&hl=ru&as_sdt=0%2C5



Directory of abstract indexing for Journals
<http://www.daij.org/journal-detail.php?jid=94>



CrossRef (USA)
<http://doi.crossref.org>



Collective IP (USA)
<https://www.collectiveip.com/>



PFTS Europe/Rebus:list (United Kingdom)
<http://www.rebuslist.com>



Korean Federation of Science and Technology Societies (Korea)
<http://www.kofst.or.kr>

Impact Factor:

ISRA (India)	= 3.117	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	PIIHQ (Russia)	= 0.156	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 8.716	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 5.667	OAJI (USA)	= 0.350



UNLOCKING ACADEMIC CAREERS
AcademicKeys (Connecticut, USA)
http://sciences.academickeys.com/jour_main.php



Cl.An. // THOMSON REUTERS, ResearcherID (USA)
<http://www.researcherid.com/rid/N-7988-2013>



RedLink (Canada)
<https://www.redlink.com/>



TDNet
Library & Information Center Solutions (USA)
<http://www.tdnet.io/>



RefME (USA & UK)
<https://www.refme.com>



Sherpa Romeo (United Kingdom)
<http://www.sherpa.ac.uk/romeo/search.php?source=journal&sourceid=28772>



Cl.An. // THOMSON REUTERS, ORCID (USA)
<http://orcid.org/0000-0002-7689-4157>



Yewno (USA & UK)
<http://yewno.com/>



Stratified Medical Ltd. (London, United Kingdom)
<http://www.stratifiedmedical.com/>

THE SCIENTIFIC JOURNAL IS INDEXED IN SCIENTOMETRIC BASES:



Advanced Sciences Index (Germany)
<http://journal-index.org/>



Global Impact Factor (Australia)
<http://globalimpactfactor.com/?type=issn&s=2308-4944&submit=Submit>



SCIENTIFIC INDEXING SERVICE (USA)
<http://sindexs.org/JournalList.aspx?ID=202>



International Society for Research Activity (India)
<http://www.israjif.org/single.php?did=2308-4944>

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHC (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350



CiteFactor (USA) Directory Indexing of International Research Journals

<http://www.citefactor.org/journal/index/11362/theoretical-applied-science>



International Institute of Organized Research (India)

<http://www.i2or.com/indexed-journals.html>



JIFACTOR

JIFACTOR

http://www.jifactor.org/journal_view.php?journal_id=2073



Journal Index

<http://journalindex.net/?qi=Theoretical+%26+Applied+Science>



Eurasian Scientific Journal Index (Kazakhstan)

<http://esjindex.org/search.php?id=1>



Open Access JOURNALS

Open Access Journals

<http://www.oajournals.info/>



SJIF Impact Factor (Morocco)

<http://sjifactor.inno-space.net/passport.php?id=18062>



Indian Citation Index

Indian citation index (India)

<http://www.indiancitationindex.com/>



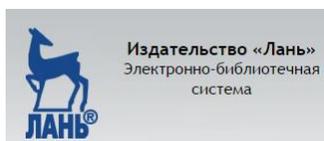
InfoBase Index (India)

<http://infobaseindex.com>



Index Copernicus International (Warsaw, Poland)

<http://journals.indexcopernicus.com/masterlist.php?q=2308-4944>



Электронно-библиотечная система «Издательства «Лань» (Russia)

<http://e.lanbook.com/journal/>

Impact Factor:	ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHИЦ (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

Impact Factor:	ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHII (Russia) = 0.156	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.716	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

Signed in print: 28.02.2019. Size 60x84 $\frac{1}{8}$
«Theoretical & Applied Science» (USA, Sweden, KZ)
Scientific publication, p.sh. 22.75. Edition of 90 copies.
<http://T-Science.org> E-mail: T-Science@mail.ru

Printed «Theoretical & Applied Science»