

SOI: 1.1/TAS

DOI: 10.15863/TAS

ISSN 2308-4944 (print)

ISSN 2409-0085 (online)

№ 04 (72) 2019

Teoretičeskaâ i prikladnaâ nauka

Theoretical & Applied Science



Philadelphia, USA

**Teoretičkaâ i prikladnaâ
nauka**

**Theoretical & Applied
Science**

04 (72)

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 = 6 (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, 04 (72), 610.
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	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: 04 Volume: 72

Published: 11.04.2019 <http://T-Science.org>

SECTION 9. Chemistry and chemical technology.

QR – Issue



QR – Article



Igor Viktorovich Goloperov

Candidate of chemical sciences, Docent,
Department of Occupational Health and
Environmental Safety,
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy,
Ukraine

goloperov_igor_2018@ukr.net

Aleksandr Nikolaevich Baklanov

Doctor of chemical sciences, Professor,
Head of the Department of Occupational Health and
Environmental Safety,
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy,
Ukraine

baklanov_oleksandr@meta.ua

Larisa Vladimirovna Baklanova

Candidate of chemical sciences, Docent,
Head of the Department of Occupational Health and
Environmental Safety,
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy,
Ukraine

baklanovalarisa@ukr.net

ACCELERATED DETERMINATION OF WASTE-INSULATED SUBSTANCES IN COOKED SALT

Abstract: A method is proposed for the rapid determination of substances insoluble in the input in salt, comprising the following stages: 1) weighing salt with a viscosity of up to 0.0002 g; 2) the dissolution of salt in distilled water under the action of ultrasound with a frequency of 18-44 kHz, an intensity of 1.4-3.5 W / cm² for 20-25 s.; 3) quantitative transfer of water-insoluble substances to the “blue ribbon” filter paper with hot (60-70 °C) washing with distilled water until no reaction to chlorine (test with silver nitrate); 4) washing the filter with a precipitate of 30 ml of acetone under the simultaneous action of ultrasound with a frequency of 20-50 kHz, an intensity of 0.4-0.7 W / cm² and ultrasound with a frequency of 1.0-2.5 MHz, an intensity of 0.5-0.7 W / cm² for at least 1 min; 5) drying the filter with sediment in a drying cabinet at a temperature of 57-60 °C for 15 minutes; 6) cooling to room temperature in a desiccator and weighing with an accuracy of 0.0002 g. Analysis time is 31 - 34 min, depending on the type of table salt.

Key words: salt, ultrasound, frequency, intensity, acetone, filter, water-insoluble substances.

Language: Russian

Citation: Goloperov, I. V., Baklanov, A. N., & Baklanova, L. V. (2019). Accelerated determination of waste-insulated substances in cooked salt. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 101-108.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-17> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.17>

ЭКСПРЕССНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕРАСТВОРИМЫХ В ВОДЕ ВЕЩЕСТВ В ПОВАРЕННОЙ СОЛИ

Аннотация: Предложена методика экспрессного определения нерастворимых в воде веществ в поваренной соли, включающая следующие стадии: 1) взвешивание поваренной соли с точностью до 0,0002 г;

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

2) растворение поваренной соли в дистиллированной воде под действием ультразвука частотой 18-44 кГц, интенсивностью 1,4-3,5 Вт/см² в течение 20-25 с.; 3) количественный перенос нерастворимых в воде веществ на бумажный фильтр «синяя лента» с промывкой горячей (60-70 °С) дистиллированной водой до отсутствия реакции на хлор (проба с азотнокислым серебром); 4) промывка фильтра с осадком 30 мл ацетона при одновременном действии ультразвука частотой 20-50 кГц, интенсивностью 0,4-0,7 Вт/см² и ультразвука частотой 1,0-2,5 МГц, интенсивностью 0,5-0,7 Вт/см² в течение времени не менее 1 мин; 5) высушивание фильтра с осадком в сушильном шкафу при температуре 57 - 60 °С в течение 15 минут; 6) охлаждение до комнатной температуры в эксикаторе и взвешивание с точностью до 0,0002 г. Время анализа 31 – 34 мин в зависимости от вида поваренной соли.

Ключевые слова: поваренная соль, ультразвук, частота, интенсивность, ацетон, фильтр, нерастворимые в воде вещества.

Введение.

Определение содержания нерастворимых в воде веществ в поваренной соли классическим способом является длительным и трудоемким, и включает следующие стадии: 1) взвешивание поваренной соли; 2) растворение поваренной соли в дистиллированной воде при нагревании в течение часа, не доводя до кипения; 3) количественный перенос нерастворимых в воде веществ на бумажный фильтр «синяя лента» с промывкой горячей (60-70 °С) дистиллированной водой до отсутствия реакции на хлор (проба с азотнокислым серебром) 4) высушивание фильтра до постоянной массы при температуре 105 °С; 5) охлаждение фильтра до комнатной температуры и взвешивание [1, 2]. Недостатком классического способа является длительность процесса 9-10 часов в зависимости от вида поваренной соли [3, 4].

Описан также способ определения в поваренной соли нерастворимых в воде веществ, включающий следующие стадии: 1) взвешивание поваренной соли; 2) растворение поваренной соли в дистиллированной воде под действием ультразвука частотой 18-44 кГц, интенсивностью 1,4-3,5 Вт/см² в течение 20-25 с.; 3) количественный перенос нерастворимых в воде веществ на бумажный фильтр «синяя лента» с промывкой горячей (60-70 °С) дистиллированной водой до отсутствия реакции на хлор (проба с азотнокислым серебром) 4) высушивание фильтра до постоянной массы при температуре 105 °С; 5) охлаждение фильтра до комнатной температуры и взвешивание. Недостатком данного способа является длительность процесса 8-9 часов в зависимости от вида поваренной соли [5].

Предлагаемая работа посвящена разработке экспрессного способа определения нерастворимых в воде веществ в поваренной соли.

Экспериментальная часть

При выполнении данной работы применяли ультразвуковой диспергатор УЗДН - 1М с набором магнестрикционных излучателей, что позволяло создавать в исследуемой системе ультразвуковые колебания частотой от 16 кГц до 100 кГц при интенсивности УЗ до 25 Вт/см² [6, 7]. Также использовали УЗ генератор типа 24-УЗГИ-

К-1,2 с набором пьезоэлектрических излучателей типа ЦТС-19, что позволяло создавать в изучаемых растворах ультразвуковые колебания частотой 0,9 – 3,5 МГц с интенсивностью до 12 Вт/см² (ограничивалась прочностью излучателя) [8].

Опыты проводили следующим образом. Около 10 г поваренной соли (для поваренной соли сорта «Экстра» брали навеску 50 г) взвешивали с точностью до 0,0002 г и переносили в химический стакан емкостью 400 мл, приливали 200 мл дистиллированной воды и действовали ультразвуком частотой 18-44 кГц, интенсивностью 1,4-3,5 Вт/см² в течение 20-25 с.

После этого, стакан оставляли стоять на пять минут для осаждения нерастворимых в воде веществ. Затем раствор, осторожно декантировали в колбу Бунзена емкостью 500 см³ через предварительно высушенный до постоянной массы и взвешенный вместе с бюксом бумажный фильтр "синяя лента", уложенный в ворону Бюхнера; воду отсасывали с помощью вакуумного насоса. Далее осадок на фильтре промывали горячей (60-70 °С) дистиллированной водой до отсутствия реакции на хлор (проба с азотнокислым серебром).

В способе [5] фильтр с осадком помещали в предварительно высушенный до постоянной массы и взвешенный бюкс (причем бюкс предварительно доводили до постоянной массы и взвешивали с тем же фильтром). Помещали в сушильный шкаф и высушивали при температуре (105 ± 5) °С до постоянной массы. Первое взвешивание проводили через 30 минут после охлаждения до комнатной температуры в эксикаторе, содержащем абсорбент влаги. При этом, крышка бюкса при взвешивании должна быть закрытой, а взвешивание проводили с точностью до 0,0002 г. Далее бюкс с фильтром снова помещали в сушильный шкаф и высушивали при температуре (105 ± 5) °С в течение 30 мин. Затем охлаждали в эксикаторе до комнатной температуры и взвешивали как описано выше. При недостижении постоянного значения массы фильтра с осадком и бюксом, операцию сушки, охлаждения до комнатной температуры и взвешивания повторяли.

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

В предлагаемом способе фильтр с осадком промывали горячей (60-70 °С) дистиллированной водой до отрицательной реакции на хлор (проба с азотнокислым серебром), затем фильтр с осадком промывают 30 мл ацетона под одновременным действием ультразвука частотой 20-50 кГц, интенсивностью 0,4-0,7 Вт/см² и ультразвука частотой 1,0-2,5 МГц, интенсивностью 0,5-0,7 Вт/см² в течение времени не менее 1 мин и переносили в бюкс. Высушивали в сушильном шкафу при температуре 57 - 60 °С в течение 15 минут. Затем бюкс с осадком охлаждали до комнатной температуры в эксикаторе и взвешивали с точностью до 0,0002 г.

Содержание нерастворимого в воде остатка поваренной соли определяли по формуле, мас. %:

$$x = (b - c) \cdot 100 / a, \%$$

где x - содержание нерастворимого в воде остатка в пробе поваренной соли, %;

a - масса навески поваренной соли, которая

перечисчитана на абсолютно сухое вещество;

в - масса бюкса с крышкой и фильтром с нерастворимым в воде остатком,

с - масса бюкса с крышкой и фильтром, г.

Каждый опыт (с каждой пробой поваренной соли) повторяли трижды. Кроме того, трижды повторяли опыт с каждым видом поваренной соли с введенным известным количеством нерастворимого в воде остатка. Для этого по каждому виду поваренной соли предварительно выделяли соответствующее количество нерастворимого в воде остатка, высушивали его до постоянной массы и вводили в поваренную соль [9].

Результаты и их обсуждение

В таблице 1 приведены результаты определения содержания нерастворимых в воде веществ в поваренной соли с использованием предлагаемого способа и способа согласно [5]

Таблица 1. Сравнение способов определения нерастворимых в воде веществ в поваренной соли: согласно [5] и предлагаемого.

Проба	Введено нерастворимых в воде веществ, г	Найдено нерастворимых в воде веществ, г	Степень извлечения введенной части нерастворимых в воде веществ, %	Относительное стандартное отклонение S _p (n=6)	Время анализа
Способ согласно [5]					
Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	0	0,0243	86	0,020	8 час. 03 мин.
	0,0200	0,0416		0,020	8 час. 10 мин.
Поваренная соль «Павлодарсоль» (Казахстан)	0	0,0448	87	0,021	9 час. 05 мин.
	0,0400	0,0797		0,022	9 час. 15 мин.
Поваренная соль «Нахичеванский солерудник» (Азербайджан)	0	0,1268	86	0,023	9 час. 15 мин.
	0,1000	0,2132		0,022	9 час. 27 мин.
Поваренная соль 000 «Славянская соледобывающая компания» (Украина)	0	0,0017	80	0,029	8 час. 00 мин.
	0,0020	0,0033		0,032	8 час. 10 мин.
Предлагаемый способ					
Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	0	0,0243	97	0,008	31 мин.
	0,0200	0,0438		0,009	33 мин.
Поваренная соль «Павлодарсоль» (Казахстан)	0	0,0435	96	0,009	34 мин.
	0,0400	0,0820		0,011	34 мин.
	0	0,1234	95	0,011	34 мин.

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

Поваренная соль «Нахичеванский солерудник» (Азербайджан)	0,1000	0,2184		0,010	34 мин.
Поваренная соль 000 «Славянская соледобывающая компания» (Украина)	0	0,0022	95	0,014	31 мин.
	0,0020	0,0041		0,012	32 мин.

В таблице приведены усредненные результаты трех опытов. Масса навески поваренной соли (10,0000 ± 0,0002) г, масса навески поваренной соли сорта «Экстра» (000 «Славянская соледобывающая компания») - (50,0000 ± 0,0002) г. Количество ацетона 30 мл. Использовали одновременное воздействие ультразвука частотой 20 кГц и ультразвука 1,0 МГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², время воздействия ультразвука 2 мин.

Из табл. 1 выходит, что предлагаемый способ обеспечивает лучшую точность и воспроизводимость полученных результатов анализа, чем способ согласно [5]. Также предлагаемый способ значительно экспресснее. Так, способ согласно [5] требует от 8 час. 00 мин. до 9 час. 15 мин. времени, а предлагаемый способ,

от 31 до 34 минут в зависимости от вида поваренной соли.

В таблице 2 приведено влияние частоты низкочастотного ультразвука на степень извлечения нерастворимых в воде веществ, % от введенного количества.

Таблица 2. Влияние частоты низкочастотного ультразвука на степень извлечения нерастворимых в воде веществ (% от введенного количества).

Частота УЗ, кГц	Степень извлечения нерастворимых в воде веществ, %	
	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	Поваренная соль «Павлодарсоль» (Казахстан)
19	41	46
20	97	96
21	97	97
40	98	96
45	97	97
50	97	96
51	63	77

Частота высокочастотного ультразвука 1,0 МГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², время воздействия ультразвука 2 мин.

Из табл.2 следует, что наилучшие результаты обеспечивает частота низкочастотного ультразвука от 20 до 50 кГц.

Из табл. 3 следует, что частота высокочастотного ультразвука влияет на степень

извлечения нерастворимых в воде веществ, причем лучшие результаты достигаются при использовании ультразвука частотой 1,0 – 2,5 МГц.

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

Таблица 3. Влияние частоты высокочастотного ультразвука на степень извлечения нерастворимых в воде веществ (% от введенного количества).

Частота УЗ, МГц	Степень извлечения нерастворимых в воде веществ, %	
	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	Поваренная соль «Павлодарсоль» (Казахстан)
0,9	23	26
1,0	97	96
1,5	97	97
2,0	97	96
2,4	98	96
2,5	97	96
2,6	45	34

Частота низкочастотного ультразвука - 20 кГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², время воздействия ультразвука 2 мин.

Также установлено, что оптимальная интенсивность низкочастотного ультразвука 0,4 – 0,7 Вт/см², а высокочастотного ультразвука - 0,5

– 0,7 Вт/см²(табл. 4, 5). При этом время воздействия ультразвука должно быть 1 – 3 мин (табл. 6).

Таблица 4. Влияние интенсивности низкочастотного ультразвука на степень извлечения нерастворимых в воде веществ (% от введенного количества).

Интенсивность УЗ, Вт/см ²	Степень извлечения нерастворимых в воде веществ, %	
	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)
0,3	45	47
0,4	96	96
0,5	97	96
0,6	97	97
0,7	97	96
0,8	31	34

Частота высокочастотного ультразвука 1,0 МГц, интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², частота низкочастотного ультразвука 20 кГц, время воздействия ультразвука 2 мин.

Таблица 5. Влияние интенсивности высокочастотного ультразвука на степень извлечения нерастворимых в воде веществ (% от введенного количества).

Интенсивность УЗ, Вт/см ²	Степень извлечения нерастворимых в воде веществ, %	
	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)
0,4	21	33
0,5	97	96

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

0,6	97	96
0,7	96	96
0,8	32	35

Частота высокочастотного ультразвука 1,0 МГц, частота низкочастотного ультразвука 20 кГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², время воздействия ультразвука 2 мин.

Таблица 6. Влияние времени воздействия ультразвука на степень извлечения нерастворимых в воде веществ (% от введенного количества).

Время воздействия УЗ, мин.	Степень извлечения нерастворимых в воде веществ, %	
	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)
0,5	42	44
0,9	51	56
1,0	96	95
2,0	97	96
2,5	97	96
3,0	97	96
3,5	84	82
4,0	76	70

Частота высокочастотного ультразвука 1,0 МГц, интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², частота низкочастотного ультразвука 20 кГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см².

Таким образом, экспериментально установлено, что использование одновременного действия ультразвука частотой 20-50 кГц, интенсивностью 0,4-0,7 Вт/см² и ультразвука частотой 1,0-2,5 МГц, интенсивностью 0,5-0,7 Вт/см² в течение времени не менее 1 мин. (табл. 2-6) позволяет определить содержание нерастворимых в воде веществ в количестве 95-98% от введенного. Более высокая эффективность двухчастотного ультразвука по сравнению с ультразвуком одной частоты объясняется особенностями образования и схлопывания кавитационных пузырьков. Именно при

двухчастотном ультразвуке образуются преимущественно, более 90 %, малые деформационные кавитационные пузырьки, при схлопывании которых и интенсифицируются данные процессы [10].

В табл. 7 приведены результаты опытов по изучению влияния природы легко летучего растворителя, смешивающегося с водой во всех соотношениях на определение содержания нерастворимых в воде веществ в поваренной соли. Как следует из данных табл. 7 лучший эффект дает использование ацетона.

Таблица 7. Влияние природы легко летучего растворителя, смешивающегося с водой во всех соотношениях на время определение содержания нерастворимых в воде веществ в поваренной соли.

Проба	Метанол 98 %, мин	Этанол 96 %, мин	Ацетон, мин
Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	35 мин.	62 мин.	31 мин.
Поваренная соль «Павлодарсоль» (Казахстан)	39 мин.	65 мин.	35 мин.
Поваренная соль «Нахичеванский солерудник» (Азербайджан)	41 мин.	67 мин.	36 мин.

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

Поваренная соль 000 «Славянская соледобывающая компания» (Украина)	34 мин.	60 мин.	30 мин.
--	---------	---------	---------

Представлены усредненные результаты трех опытов. Использовали одновременное действие ультразвука частотой 20 кГц и ультразвука 1,0 МГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², время действия ультразвука 2 мин. Количество каждого растворителя 50 мл.

В таблице 8 приведены влияние количества ацетона на определении содержания нерастворимых в воде веществ в поваренной соли.

Как следует из данных табл. 8 количество ацетона должна быть не менее 30 мл.

Таблица 8. Влияние количества ацетона на время определения нерастворимых в воде веществ в поваренной соли.

Проба	Кількість ацетону				
	20 мл	25 мл	28 мл	30 мл	35 мл
Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	91 мин.	64 мин.	34 мин.	31 мин.	31 мин.
Поваренная соль «Павлодарсоль» (Казахстан)	96 мин.	75 мин.	40 мин.	34 мин.	35 мин.
Поваренная соль «Нахичеванский солерудник» (Азербайджан)	107 мин.	80 мин.	40 мин.	36 мин.	36 мин.
Поваренная соль 000 «Славянская соледобывающая компания» (Украина)	88 мин.	60 мин.	35 мин.	30 мин.	30 мин.

Представленные усредненные результаты трех опытов. Использовали одновременное действие ультразвука частотой 20 кГц и ультразвука 1,0 МГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², время действия ультразвука 2 мин.

В табл. 9 приведено влияние температуры высушивания фильтра с нерастворимым в воде остатком на время определения содержания

нерастворимых в воде веществ поваренной соли. Как следует из табл. 9 оптимальная температура высушивания фильтра 57 – 60 °С.

Таблица 9. Влияние температуры высушивания фильтра с нерастворимым в воде остатком на время определения нерастворимых в воде веществ в поваренной соли.

Проба	Температура высушивания фильтра, °С. Время анализа, мин				
	56 °С	57 °С	60 °С	61 °С	62 °С
Поваренная соль ГП «Артемсоль», рудник № 7 (Украина)	36 мин.	31 мин.	31 мин.	40 мин.	42 мин.
Поваренная соль «Павлодарсоль» (Казахстан)	41 мин.	35 мин.	35 мин.	44 мин.	46 мин.
Поваренная соль «Нахичеванский солерудник» (Азербайджан)	42 мин.	36 мин.	36 мин.	45 мин.	47 мин.
Поваренная соль 000 «Славянская соледобывающая компания» (Украина)	36 мин.	30 мин.	30 мин.	39 мин.	41 мин.

Представлены усредненные результаты трех опытов. Использовали одновременное действие ультразвука частотой 20 кГц и ультразвука 1,0 МГц, интенсивность низкочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², интенсивность высокочастотного ультразвука 0,5 Вт/см², время действия ультразвука 2 мин.

Conclusion

Таким образом нами предложен экспрессный способ определения нерастворимых в воде веществ в поваренной соли с использованием

ультразвука. Способ позволяет устанавливать содержание нерастворимых в воде веществ во всех видах поваренной соли. Время анализа составляет 31-34 мин.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PPIHJ (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

References:

1. (2010). *Mezhgosudarstvennyy standart GOST 13685-84 Sol' povarennaya. Metody ispytaniy.* (p.32). Moscow: Standartinform.
2. Goloperov, I. V., Belova, E. A., Baklanov, A. N., & Baklanova, L. V. (2017). Solving the problems of safety in the production of iodied salt. *ISJ Theoretical & Applied Science, 04 (48):* 70-75.
3. Baklanov, A. N., Avdeyenko, A. P., Chmilenko, F. A., & Baklanova, L. V. (2011). *Analiticheskaya khimiya povarennoy soli i rasso-lov.* (p.284). Kramatorsk: DGMA.
4. Baklanov, A. N., & Baklanova, L. V. (1989). Problemy opredeleniya nerastvorimyykh v vode veshchestv v povarennoy soli. *Trudy VNIIsol', 36, № 4:* 34-41.
5. Baklanov, A. N., & Baklanova, L. V. (1990). Opredeleniye nerastvorimyykh v vode veshchestv v povarennoy soli s ispol'zovaniyem ul'trazvuka. *Trudy VNIIsol', 37, № 4:* 76-83.
6. Yurchenko, O. I., Baklanov, A. N., Belova, E. A., Kalinenko, O. S., & Baklanova, L. V. (2015). Ultrasound to intensify of food dry mineralization by the oxidants in vapor form. *ISJ Theoretical & Applied Science 07 (27):* 122-129.
7. Yurchenko, O. I., Kalinenko, O. S., Baklanov, A. N., Belova, E. A., & Baklanova, L. V. (2016). Ultrasound in the determination of lead, copper and cadmium in the sugar and products on its basis. *ISJ Theoretical & Applied Science, 01 (33):* 158-163.
8. Baklanova, L. V., Belova, E. A., & Baklanov, A. N. (2018). Improving the safety of the salt. Content determination various forms of chrom. *ISJ Theoretical & Applied Science, 04 (60):* 43-49.
9. Baklanov, A. N., & Baklanova, L. V. (1990). Vydeleniye nerastvorimyykh v vode veshchestv iz povarennoy soli s ispol'zovaniyem ul'trazvuka. *Trudy VNIIsol', 37, № 4:* 76-83.
10. Margulis, M. A. (1986). *Zvukokhimicheskiye reaktsii i sonolyuminestsentsiya.* (p.288). Moscow: Khimiya.

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

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: 04 Volume: 72

Published: 13.04.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



SECTION 11. Biology. Ecology. Veterinary.

Volga M. Khranchankova
associate professor, PhD in biology
Associate Professor of the Department of
Botany and Plant Physiology,
Francisk Skorina Gomel State University.
hramchenkova@gsu.by

ALLOPATHIC EFFECTS OF THE LICHEN BIOMASS ON THE RUDERAL PLANTS SEEDLINGS FROM BRASSICAEAE FAMILY

Abstract: The results of an *in vitro* study of the lichen *Cladonia arbuscula* biomass influence on seed germination and seedlings initial growth of two ruderal species from the Brassicaceae family - *Lepidium ruderales* and *Berteroa incana* are presented in the paper. Data on the relationship between the amount of lichen biomass and the severity of its allelopathic effects on vascular plants are presented.

Key words: Allelopathy, lichen, biomass, ruderal plants, germination energy, germination, primary root, primary shoot.

Language: Russian

Citation: Khranchankova, V. M. (2019). Allopathic effects of the lichen biomass on the ruderal plants seedlings from brassicaceae family. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 109-115.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-18> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.18>

АЛЛЕЛОПАТИЧЕСКОЕ ДЕЙСТВИЕ БИОМАССЫ ЛИШАЙНИКА НА ВСХОДЫ РУДЕРАЛЬНЫХ РАСТЕНИЙ СЕМЕЙСТВА КАПУСТНЫЕ

Аннотация: В работе изложены результаты *in vitro* исследования аллелопатического влияния биомассы лишайника кладония лесная на всхожесть семян и первичный рост проростков двух видов рудеральных растений семейства капустные – клоповника мусорного и икотника серого. Приводятся данные о зависимости силы аллелопатического действия лишайника на высшие растения от количества внесенной лишайномассы.

Ключевые слова: Аллелопатия, лишайник, биомасса, рудеральные растения, энергия прорастания, всхожесть, первичный корень, первичный побег.

Введение

Феномен взаимного влияния растений и относимых к ним организмов известен с глубокой древности. Практическое значение аллелопатии вплоть до середины прошлого столетия сводилось к набору довольно слабо описанных фактов, каковые на основании эмпирического опыта поколений имели в виду земледельцы, возделывая определенные культуры. Упоминания о пагубном действии одних растений на другие при их совместном произрастании встречаются у Теофраста (372 – 285 гг. до н.э.); в средневековых китайских трактатах; трудах энциклопедистов Нового времени (О.П. Декандоль и др.); работах европейских ученых периода становления физиологии растений как науки (конец XVIII – начало XX вв.). Термин «аллелопатия» (от

греческих *allelon* – взаимно и *pathos* – страдание) ввел в науку Г. Молиш (1856 – 1937) для обозначения явления выделения одним видом растений в окружающую среду веществ, подавляющих рост других видов растений, разделяющих то же место обитания [1].

Э. Райс [2] определяет аллелопатию как стимулирующее и/или ингибирующее действие одного растения на другое, включающее участие микроорганизмов, обитающих в том же фитоценозе. Всемирный аллелопатический конгресс 1996 г. определил аллелопатию как «любой процесс с участием вторичных метаболитов, производимых растениями, водорослями, бактериями и грибами, влияющих на рост и развитие сельскохозяйственных культур и биологических систем». В настоящее время под

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

аллелопатией понимают свойство одних организмов выделять химические соединения, которые тормозят или подавляют развитие других; а также как отрицательные, так и положительные взаимодействия между растениями в фитоценозах.

Ответственными за аллелопатию назначены четыре группы веществ [3, 4]:

- антибиотики (продуцируются микроорганизмами и служат для подавления других микроорганизмов);
- марамины (продукты обмена микроорганизмов и грибов, подавляющие жизнедеятельность высших растений);
- фитонциды (образуемые высшими растениями биологически активные вещества, подавляющие рост и развитие микроорганизмов);
- колины (выделяемые высшими растениями вещества, подавляющие другие высшие растения).

Очевидна «назначенность» и тривиальность подобной классификации аллелопатических веществ: каждое из определений не однозначно; каждая группа веществ включает множество соединений различных классов; каждая из групп соединений имеет специфические и общие для всех механизмы действия; наконец, нет дифференциации на прижизненные выделения организмов и продукты естественной деградации их посмертной совокупности веществ.

Аллелопатические соединения выделяются в окружающую среду в виде летучих веществ, экссудатов вегетативных и генеративных органов растений, различного рода выщелачиваний и др. Сюда же, очевидно, следует отнести продукты микробных и ферментативных трансформаций и деструкции как пожнивных остатков в агроценозах, так и естественного опада в других фитоценозах.

В настоящее время научные исследования и разработки в области аллелопатии крайне актуальны не только для биоэкологии, но также для сельского и лесного хозяйства. Широкое внедрение в науку и практику физико-химических методов исследования в сочетании с традиционными общепромышленными подходами в обозримом будущем позволят решить ряд основных научных проблем и наметить пути практического использования явления аллелопатии.

К числу фундаментальных аспектов аллелопатических исследований можно отнести:

- определение явления аллелопатии в количественных категориях, а также более строгое понятийное выделение аллелопатии среди других типов взаимодействий организмов в фитоценозах;

- оценка роли аллелопатии как эволюционной стратегии выживания одних видов в условиях доминирования других;

- анализ путей синтеза аллелопатических соединений в организмах продуцентов, механизмов химической модификации этих соединений при попадании во внешнюю среду;

- поиск, выделение и идентификация новых аллелопатических соединений, широкий скрининг аллелопатической активности известных агентов и вновь обнаруженных;

- всестороннее изучение механизмов молекулярного, биохимического и физиологического действия аллелопатических соединений на растения: ингибирование или стимуляцию активности ферментов, синтез нуклеиновых кислот и белков, метаболизм липидов и органических кислот, проницаемость мембран, ультраструктуру клеток, их деление и дифференцировку, фотосинтез, дыхание, водный обмен и минеральное питание, гормон-индуцированный рост;

- оценка вклада аллелопатии в регулирование численности и продуктивности растительных сообществ;

- разработка классификации аллелопатических соединений,

Прикладными областями учения об аллелопатии могут выступать:

- оценка возможностей использования встречающихся в природе аллелопатических соединений в качестве средства подавления роста и развития нежелательных для человека растений в виде контроля численности определенных видов растений без их уничтожения;

- биотехнология аллелопатических соединений и их «производителей»: такой подход может позволить снизить, или вообще отменить использование пестицидов в сельском хозяйстве.

Аллелопатические свойства лишайников в значительной степени декларированы: утверждения об их наличии базируются на огромном материале, описывающем состав [5, 6] и биологические свойства так называемых «лишайниковых веществ» [7–12]; и на существенно меньшем и довольно противоречивом массиве экспериментальных данных о наличии/отсутствии влияния лишайников на жизнедеятельность высших растений [13–19]. Весьма примечательным является обзор [13], систематизирующий современные взгляды на взаимоотношения лишайников и высших растений. В пользу наличия аллелопатических свойств у лишайников свидетельствуют работы, посвященные ингибирующему действию экстрактов из лишайников, а также выделенных из них вторичных метаболитов [3, 20–23].

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

Целью настоящего исследования является оценка аллелопатического действия измельченной биомассы лишайника на всхожесть и первичный рост двух видов сорных растений семейства капустные.

Методы исследований

Для исследования был выбран лишайник *Cladonia arbuscula* (Wallr.) Flot. (Syn. *Cladonia sylvatica* (L.) Hoffm.). (рис. 1 [24]), часто встречающийся на юго-востоке Беларуси [25, 26].



Cladonia arbuscula

Lepidium ruderale

Berteroa incana

Рисунок 1 – Внешний вид объектов исследования [24]

Биомассу лишайника собирали в сухом преспевающем сосняке, очищали от опада, отбрасывали нижнюю часть подстилки, сушили до воздушно-сухого состояния, измельчали. В качестве объекта исследования были выбраны типичные рудералы семейства капустные – клоповник мусорный (*Lepidium ruderale* L.) и икотник серый (*Berteroa incana* DC.). Оба вида характеризуются крайне высокой семенной продуктивностью и всхожестью только что созревших семян. Семена рудеральных растений собирали в естественных условиях их обитания, высушивали при комнатной температуре, подвергали стратификации на протяжении 1 месяца, после чего определяли всхожесть. Партии семян, имеющие всхожесть не ниже 98 % использовали в эксперименте.

Семена клоповника мусорного и икотника серого проращивали на свету в пластиковых контейнерах при температуре 22 ± 2 °C. На дно контейнера укладывали 3 слоя фильтровальной бумаги, на верхнем слое равномерно распределяли измельченную биомассу лишайника, в которую выкладывали семена сорных растений. Для каждого варианта опытов

проращивали по 50 семян в пятикратной повторности, для увлажнения среды проращивания использовали смесь Кнопа, разведенную водой в соотношении 1:10. Навески биомассы лишайника составляли 0,01; 0,03 и 0,05 г на 1 см² ложа прорастания семян. Для контрольных опытов использовали аналогичные подложки из фильтровальной бумаги без нанесения биомассы лишайника.

Учеты всхожести, а также измерения длины главного зародышевого корня и длины первичного побега производили на 3, 5, 7, 10 и 15-е сутки. Энергию прорастания семян оценивали на 5-е сутки; всхожесть – на 10-е сутки. Полученные результаты обрабатывали с использованием стандартного программного продукта Статистика 7.0.

Результаты исследований

Установлено аллелопатическое влияние биомассы лишайника кладония лесная на посевные качества семян рудеральных растений (рис. 2).

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

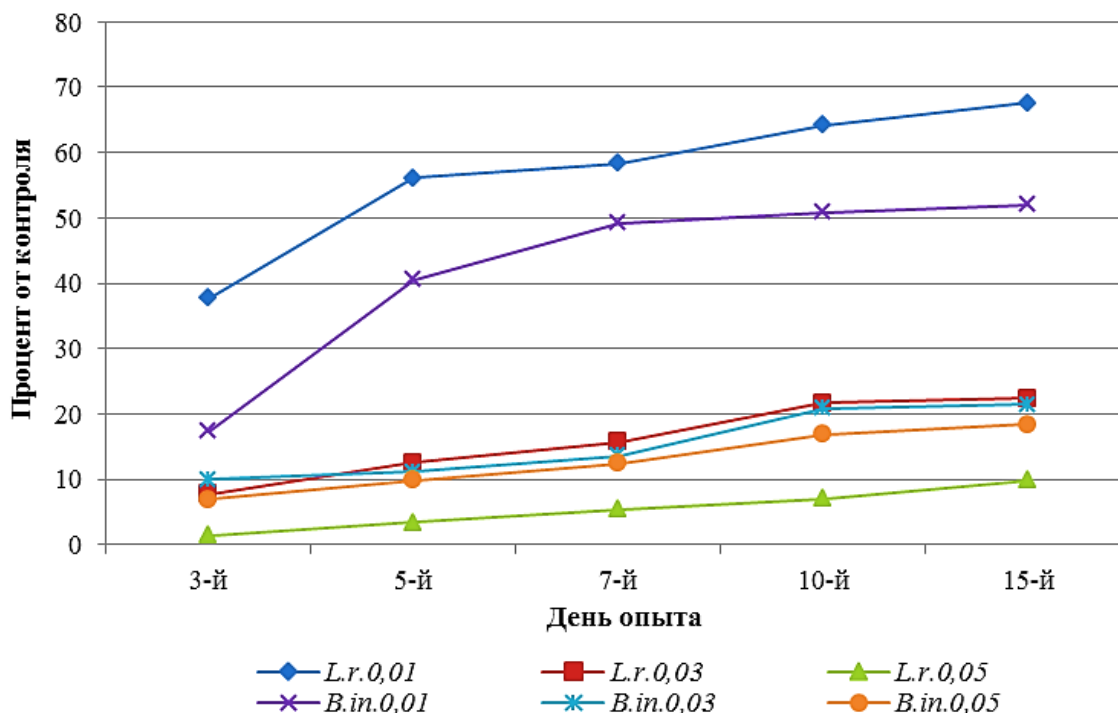


Рисунок 2 – Всхожесть семян клоповника мусорного (*L.r.*) и икотника серого (*B.in.*) в присутствии биомассы лишайника на пятые – пятнадцатые сутки опыта. 0,01; 0,03 и 0,05 – количество биомассы лишайника на ложе прорастания семян, г/см².

Присутствие биомассы лишайника в количестве 0,01 г/см² приводило к 43,9÷59,4 % снижению энергии прорастания и к 35,8÷49,1 % падению всхожести семян клоповника мусорного и икотника серо-зеленого. Увеличение количества биомассы лишайника на поверхности ложа прорастания вызывало подавление всхожести семян сорных растений, причем существенного значения не имело: вносилось лишайника 0,03 г/см², или 0,05 г/см².

Следует отметить, что падение всхожести семян рудеральных растений в присутствии

биомассы лишайника соответствует тезису о снижении численности нежелательных для человека видов растений без их уничтожения.

Таким образом, измельченная биомасса лишайника кладония лесная подавляет всхожесть семян сорных растений – клоповника мусорного и икотника серо-зеленого.

Корни, сорных растений, вынужденные прорастать в среде, насыщенной лишайниковыми веществами, сильно отставали в росте от контрольных экземпляров (рис. 3).

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИИ (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

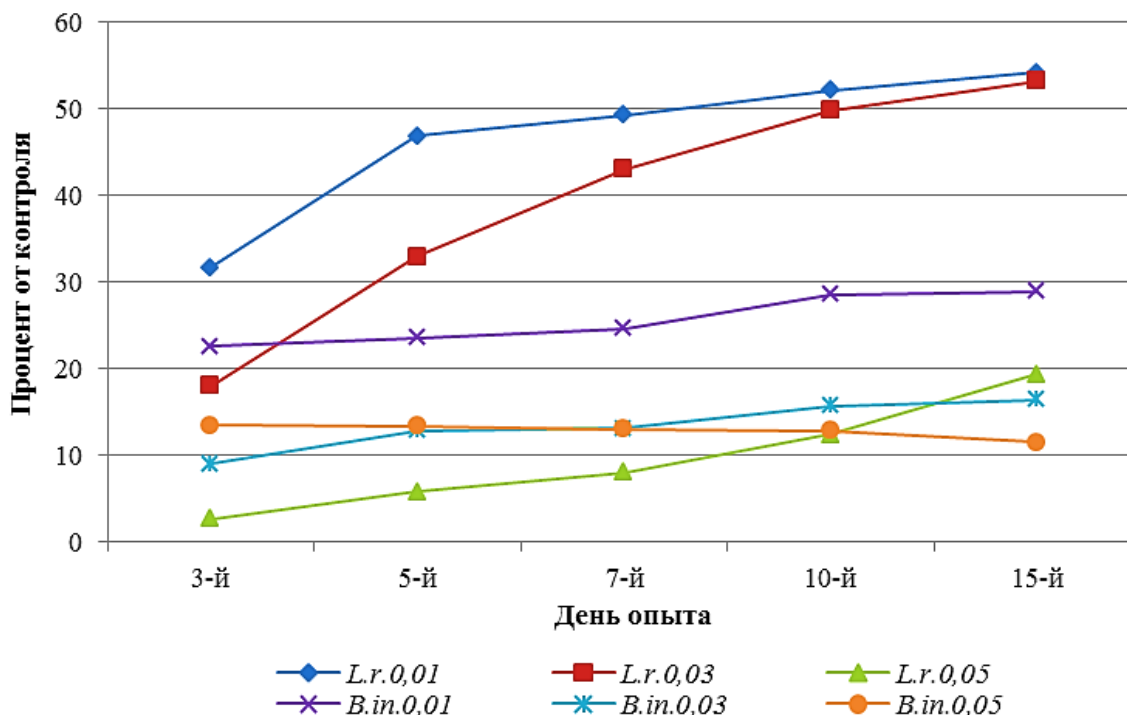


Рисунок 3 – Длина корней всходов клоповника мусорного (*L.r.*) и икотника серого (*B.in.*) в присутствии биомассы лишайника на пятые – пятнадцатые сутки опыта. 0,01; 0,03 и 0,05 – количество биомассы лишайника на ложе прорастания семян, г/см².

Отставание составило 53,2÷74,4 % при содержании биомассы лишайника 0,01 г/см²; до 90,3 % – при содержании биомассы лишайника 0,03–0,05 г/см². Корни клоповника мусорного угнетались несколько меньше, чем корни икотника серо-зеленого.

О механизме подавляющего действия биомассы лишайника на рост корней высших растений можно судить по следующим данным. Ключевым вторичным метаболитом лишайника *Cladonia arbuscula* является усниновая кислота [27]. Это соединение – дибензофуран по химической природе [5] – в присутствии катионов первой аналитической группы, входящих в состав увлажняющего среду прорастания раствора

(разбавленная смесь Кнопа) способно образовывать растворимые в воде соли – уснинаты, биологическая активность которых хорошо описана в [3, 23]. С другой стороны, из работы [28] следует, что соединения, переходящие в водный раствор из биомассы лишайников, представляют собой однозамещенные монофенолы, чья токсичность для растений общеизвестна.

Реакция первичных побегов сорных растений на присутствие измельченной биомассы лишайника в среде прорастания хорошо укладывается в современные представления о реализации фитостресса (рис. 4).

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИИ (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

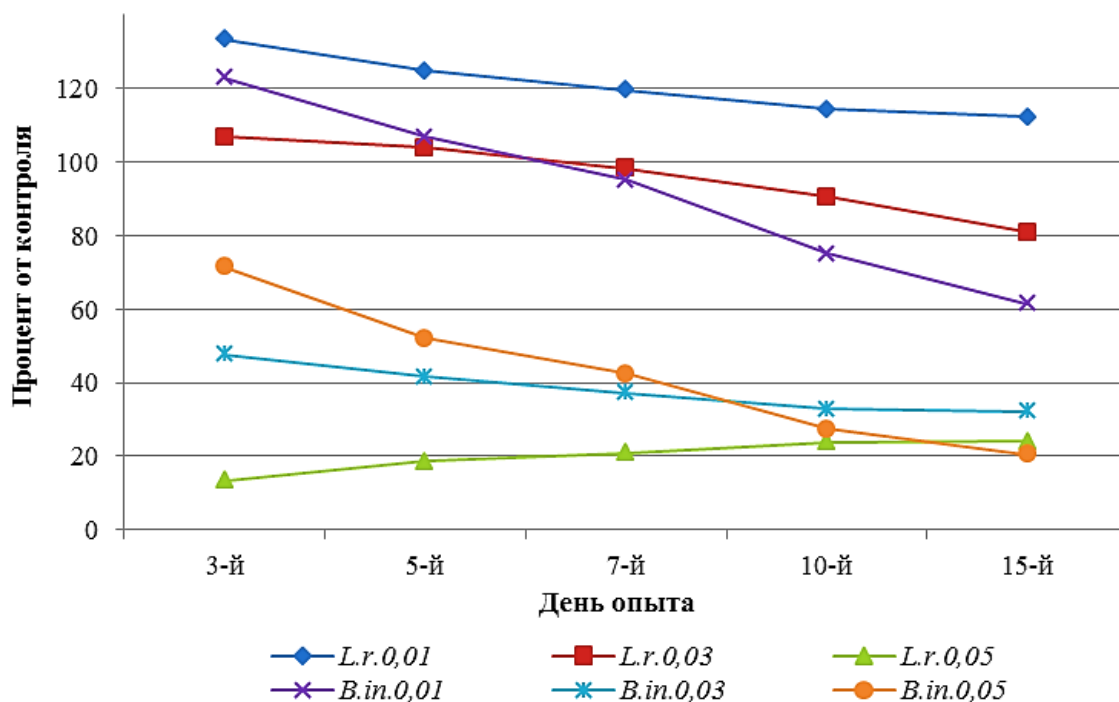


Рисунок 4 – Длина первичного побега всходов клоповника мусорного (*L.r.*) и икотника серого (*B.in.*) в присутствии биомассы лишайника на пятые – пятнадцатые сутки опыта. 0,01; 0,03 и 0,05 – количество биомассы лишайника на ложе прорастания семян, г/см².

Предпороговые концентрации биомассы лишайника (0,01 г/см²) вызвали монотонно уменьшающуюся стимуляцию роста побегов (на 22,9–33,3 % выше контрольных значений). Более высокие концентрации биомассы лишайника (0,03 г/см²) видоспецифично подавляли рост побегов. Самые высокие концентрации лишайника без подавляли рост побегов всякой видоспецифичности.

Заключение.

Установлено аллелопатическое действие измельченной биомассы лишайника кладония лесная на рудеральные растения клоповник мусорный и икотник серый. Снижение энергии прорастания семян и всхожести, угнетение роста корней и побегов зависит от количества внесенной в среду прорастания биомассы лишайника.

References:

1. Willis, R. J. (2007). *The History of Allelopathy*. (p.316). New York: Springer.
2. Rice, E. L. (1984). *Allelopathy. Physiological Ecology*. (p.424). Orlando, FL: Academic Press.
3. Macias, F., Galindo, J., & Molinillo, J. (2004). *Allelopathy: chemistry and mode of action of allelochemicals*. (p.372). CRC Press.
4. Reigosa, M. J., Pedrol, N., & González L. (2006). *Allelopathy: A Physiological Process with Ecological Implications*. (p.638). Springer Science & Business Media.
5. Huneck S., & Yoshimura, I. (1996). *Identification of lichen substances*. (p.493). Berlin, Heidelberg.
6. Elix, J. A. (2014). *A Catalogue of Standardized Thin Layer Chromatographic Data and Biosynthetic Relationships for Lichen Substances*. (p.330). Australian National University, Canberra.
7. Boustie, J., & Grube, M. (2005). Lichens – a promising source of bioactive secondary

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIIHII (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

- metabolites. *Plant Genetic Resources*, Vol. 3, № 2: 273–287.
- Shawuti, G., & Abbas, A. (2007). Research progress on biological activities of lichens secondary metabolites. *Food Sci. J.* Vol. 28: 624–627.
 - Shukla, V., Joshi, G. P., & Rawat, M. S. (2010). Lichens as a potential natural source of bioactive compounds: a review. *Phytochemistry Reviews*, Vol. 9, № 2: 303–314.
 - Molnar, K., & Farkas, E. (2010). Current results on biological activities of lichen secondary metabolites: a review. *Z. Naturforsch.* Vol. 65: 157–173.
 - Shrestha, G., & Clair, L. L. S. (2013) Lichens: a promising source of antibiotic and anticancer drugs. *Phytochemistry reviews*, Vol. 12, № 1: 229–244.
 - Bhattacharyya, S., et al. (2016). Lichen Secondary Metabolites and Its Biological Activity. *American Journal of PharmTech Research*. Vol. 6, № 6: 29–44.
 - Favero-Longo, S. E., & Piervittori, R. (2010). Lichen-plant interactions. *Journal of Plant Interactions*, Vol. 5: 163–177.
 - Escudero, A., et al. (2007) Soil lichens have species-specific effects on the seedling emergence of three gypsophile plant species. *Journal of arid environments*, Vol. 70, № 1: 18–28.
 - Deines, L., et al. (2007). Germination and seedling establishment of two annual grasses on lichen-dominated biological soil crusts. *Plant and Soil*. Vol. 295, № 1–2: 23–35.
 - Serpe, M. D., Zimmerman, S. J., Deines, L., & Rosentreter, R. (2007). Seed water status and root tip characteristics of two annual grasses on lichen-dominated biological soil crusts. *Plant and Soil*. Vol. 303: 191–205.
 - Crittenden, P. D. (2000). Aspects of the ecology of mat-forming lichens. *Rangifer*, Vol. 20, № 2–3: 127–139.
 - Kytöviita, M.-M., & Stark, S. (2009). No allelopathic effect of the dominant forest-floor lichen *Cladonia stellaris* on pine seedlings. *Functional Ecology*, Vol. 23, 435–441.
 - Legaz, M. E., Monsó, M. A., & Vicente, C. (2004) Harmful effects of epiphytic lichens on trees. *Recent Res Devel Agron Hortiv*, Vol. 1: 1–10.
 - Yano-Melo, A. M., Vicente, C., & Xavier-Filho, L. (1999). Allelopathic effect of the *Cladonia verticillaris* lichen extracts and fumarprotocetraric acid on the early growth of germinated seedlings in *Allium cepa* L. *Tropical Bryology*, Vol. 17: 133–139.
 - Peres, M. T. L. P., et al. (2009). Allelopathic Potential of Orsellinic Acid Derivatives. *Braz. Arch. Biol. Technol.* Vol. 52(4): 1019–1026.
 - Takahagi, T., et al. (2006). Inhibition of PSII in Atrazine-Tolerant Tobacco Cells by Barbatic Acid, a Lichen-Derived Depside. *Bioscience, Biotechnology, and Biochemistry*, Vol. 70(1): 266–268.
 - Latkowska, E., Lechowski, Z., Bialczyk, J., & Pilarski, J. (2006). Photosynthesis and Water Relations in Tomato Plants Cultivated Long-Term in Media Containing (+)-Usnic Acid. *J Chem Ecol.*, Vol. 32: 2053–2066.
 - (2019). *Planetarium [Electronic resource]*. Retrieved April 4, 2019, from <http://www.planetarium.ru>
 - Tsurykau, A., & Khramchankova, V. (2011). Lichens from Gomel region: a provisional checklist. *Bot. Lith.* Vol. 17 (4): 157–163.
 - Tsurykau, A. G. (2013). *Lishajniki yugo-vostoka Belarusi (opyt lihenomonitoringa)*. (p.276). Gomel': GGU im. F. Skoriny.
 - (2009). *The Lichens of Great Britain and Ireland*. 2nd ed. 2009. In Smith C.W., et al. (Eds.). (p.700). London: British Lichen Society.
 - Zagoskina, N. V., et al. (2013). Water-Soluble Phenolic Compounds in Lichens. *Microbiology*, Vol. 82(4): 445–452.

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: 04 Volume: 72

Published: 14.04.2019 <http://T-Science.org>

UDC 685. 74 519. 37.

SECTION: TECHNICAL SCIENCES

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
blagorodov@list.ru

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

Anna Vyacheslavovna Golovko
undergraduate,
Department "Technical systems of housing and communal services and services" Institute of Service and Entrepreneurship (Branch) DGTU, (Shakhty, Russia)
golovko_anna161@mail.ru

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

Sergey Petrovich Petrosov
Department "Technical systems of housing and communal services and services" Institute of Service and Entrepreneurship (Branch) DGTU, (Shakhty, Russia)
Doctor of technical sciences, professor

Alexander Kozhemiachenko
Department "Technical systems of housing and communal services and services" Institute of Service and Entrepreneurship (Branch) DGTU, (Shakhty, Russia)
Doctor of technical sciences, professor

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

SOCIO-CULTURAL ASSOCIATION FOR THE EVALUATION CRITERIA OF IMPORT-SUBSTITUTING ITS DEMAND AND FULL IMPLEMENTATION OF CONSUMERS OF REGIONS OF THE SFD AND SKFO

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

Abstract: In the article the authors explored the significance of culture for the formation of the behavior of a person able to manage the collective of the enterprise in order to secure to itself the satisfaction of the results of such work, to be carried away by it and become its person. For successful management of the enterprise collective it is necessary to carry out researches with the purpose of finding out the degree of people's satisfaction with the results of work of the collective of the enterprise by their work, i.e. to form workaholics. Then these people are people who love to work and are striving to work well and will be those who are able to realize the tasks formulated for the whole team of the enterprise in order to ensure the production of import-substituting products. On the basis of the union of culture and participative management to ensure it is in demand and competitiveness for consumers of the regions of the Southern Federal District and the North Caucasus Federal District.

Key words: specialization, productivity, management, enterprise collective, risks, market, demand, competitiveness, products, quality, quantity, measure, market, system, consumer, producer, consumer culture, quality activity, quality of life, purchasing qualification, economic policy.

Language: Russian

Citation: Blagorodov, A. A., et al. (2019). Socio-cultural Association for the evaluation criteria of import-substituting its demand and full implementation of consumers of regions of the SFD and SKFO. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 116-160.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-19> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.19>

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АССОЦИАЦИИ ОЦЕНКИ КРИТЕРИЕВ ИМПОРТОЗАМЕЩАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ НА ЕЁ СПРОС И ПОЛНУЮ РЕАЛИЗАЦИЮ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ РЕГИОНОВ ЮФО И СКФО

Аннотация: в статье авторы исследовали значение культуры для формирования поведения человека, способного управлять коллективом предприятия, чтобы обеспечить себе удовлетворение себе результатами такой работы, быть увлеченным ею и стать его лицом. Для успешного управления коллектива предприятия необходимо проводить исследования с целью выяснения степени удовлетворенности человека результатами работы коллектива предприятия своей работой, т.е. формировать работоголиков. Тогда эти люди – люди, любящие работать и стремящиеся хорошо работать и будут теми, кто способен реализовать всему коллективу предприятия сформулированные перед ним задачи, чтобы обеспечить производство импортозамещаемой продукции. На основе союза культуры и партисипативного управления для обеспечения ей востребованность и конкурентоспособность для потребителями регионов ЮФО и СКФО.

Ключевые слова: специализация, производительность, управление, коллектив предприятия, риски, рынок, востребованность, конкурентоспособность, продукция, качество, количество, мера, рынок, системность, потребитель, производитель, потребительская культура, качественная деятельность, качество жизни, покупательская квалификация, экономическая политика.

Введение

Эффективные навыки – хорошо усвоенные принципы и модели поведения. Чтобы что-то в своей жизни превратить в навык, необходимы три компонента: *Знание, Умение, Желание*.

Знание – это теоретическая парадигма, определяющая *что делать и зачем*. Умение определяет *как делать*. А желание – это мотивация – *хочу делать*.

Если однажды мы повелим, что *отныне наше поведение зависит от наших решений*, а не от окружающих условий, то самый первый навык, необходимый при начавшемся саморазвитии личности, – *это проактивность*. Под проактивностью надо понимать, осмыслив ее как факт, что, иницилируя происходящее, подчиняя чувства нашим ценностям, мы несем ответственность за свои действия (и, прежде всего, перед

собой). Поведение проактивного человека есть продукт его собственного выбора, он не ищет «виноватых» за свои поступки и за их результаты. В этом случае он себя спрашивает, и в себе ищет ответ.

Мы полагаем, что для достижения *личной победы* (победы над собой) человеку как минимум нужно еще два навыка (кроме – «Будь проактивным»): это – «Начинай, представляя конечную цель» (2), и «Сначала делай то, что необходимо делать сначала» (3). Если в значении цели в нашей деятельности мы уже достаточно четко определились, то с третьим навыком надо еще разобраться. В данном случае имеется в виду необходимость управлять своим временем, четко представляя степень важности и срочности тех дел, которые намечаем к исполнению.

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

Вполне очевидно, что для овладения навыком «Сначала делай то, что необходимо делать сначала», *не срочные, но весьма важные дела по поддержанию своего ресурса* будем стараться делать в первую очередь, и именно в этом деле как раз и будем нарабатывать первый и второй навык.

По мере овладения первыми тремя навыками мы все больше приобретем независимость от внешних факторов и все больше открываем возможность закрепить личную победу, пробуя по-новому взаимодействовать с окружающим нас миром себе подобных, осознавая объективную взаимозависимость. Для этого нам понадобятся еще три навыка: «Думай в духе выиграл/выиграл» (4), «Сначала стремись понять, а потом быть понятым»(5)», «Достигайте синергии»(6). Сотрудничество и доверие – и результат и условие для закрепления этих важных в общении и коллективной деятельности навыков.

Седьмой навык назвали «Затачивай пилу».

Лидер не двусмысленно полагал, что мы можем рассчитывать на успех, на эффективность только тогда, когда будем делать постоянные усилия в деле формирования всех названных навыков, работая над всесторонним саморазвитием.

В заключение, надо признать, что, работая над своим обновлением в одиночку, сомнительно добиться успеха, даже имея все три составляющие для формирования необходимых навыков. Человек – существо социальное. *Реально воспитание осуществляется только через поступок*. В воспитании участвуют трое: - кроме воспитуемого, еще должны быть – воспитатель (делай как я) и ценитель (того чему учат и как получается). При самовоспитании - где взять еще двух недостающих? Выход только один – найти образ, который бы был учителем, найти образ, который был бы ценителем. Я не оговорился, и вы не ошиблись – именно образ или образы. Для этого могут подойти литературные герои, друзья, подруги, папы, мамы, бабушки, дедушки ... при вашем богатом воображении. В таком деле незаменимую услугу окажет ваша постоянная работа над всесторонним саморазвитием.

Основная часть

Влияние производственной культуры на организационную эффективность результатов деятельности предприятия подробно приведено в [1-8], [27].

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, интересов тех, кто 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 прогматизированный 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.

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

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 иницируемые 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 законом, правда, формально и постфактум. На последнее и надеются поставщики псевдо качественных 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 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 без предела.

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

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

субъекта, его интересами в качестве участника процессов, происходящих в объективной реальности.

Сама объективная реальность, по определению, располагается вне и не зависимо от сознания. Субъективируется ее отражение, что, в общем, выглядит в согласии с теорией отражения. Однако допускает, в частном порядке, и субъективное искажение – произвольное – 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 «троице» 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 удовлетворен качеством и соразмерностью цены. «Акции» и «sale» его не путают и не обманывают.

Прежнее управление качеством, хоть и имело такое название, обладало следующими недостатками:

1. Оно осуществлялось в условиях административного управления и поэтому несло отпечаток этого управления (административные методы регулирования качества, ограниченные возможности мотивирования высокого качества, опора главным образом на систему контроля качества, планирование качества и тем самым ограничение его улучшения).

2. Качество в процессах управления рассматривалось как средство достижения определенных целей (выполнение преимущественно количественных показателей плана).

3. Качество декларировалось очень широко, но не было фактором механизма управления, призыв к качеству не подкреплялось дополнительным финансированием.

4. Главным в понимании и регулировании качества было качество продукции. Отсюда все действия по повышению качества и его анализа начинались с продукции и были привязаны к ней. Такова методология управления, таков подход к управлению качеством: учитывать только то, что непосредственно влияет на качество продукции, и оценку ее качества делать по плановым показателям. Это был ограниченный подход.

Обозначим новые подходы к управлению качеством.

1. Качество должно войти в процесс управления как цель, определяющая все необходимые средства ее достижения. Разница в том, что цель направляет развитие, а средства обеспечивают целенаправленность процессов, возможность достижения цели. Качество — это то, к чему надо стремиться, а не то, что выступало бы инструментом или методом каких-либо достижений иного характера.

2. От ориентации на качество продукции надо переходить к ориентации на качество деятельности. Это требует расширить круг факторов, включаемых в методологию анализа проблем, их постановки и поиска. Это означает понимание того, что качество продукции определяется качеством жизни, именно оно показывает, какое качество необходимо, достижимо; это означает, что качество продукции надо рассматривать в ракурсе качества жизни. Это свидетельствовало бы о подлинно человеческом факторе управления.

3. Управление качеством должно опираться на рыночные механизмы экономического развития. Это означает, что не следует стремиться управлять качеством на основе требований. Главное — это экономическое мотивирование качества, как в целом, так и в мелочах, обеспечение его достижения, исследование качества.

4. Методология управления качеством предполагает системный подход. Это означает, что в управлении качеством главным становится выявление всех скрытых и явных, прямых и опосредованных связей факторов, влияющих на качество и формирующих качество и назовём практические рекомендации по управлению качеством:

1. В работе с персоналом надо уделять внимание не только его квалификации, но и качеству образования.

2. Не стремиться предъявлять требования к качеству продукции или даже к качеству работы, но стремиться повысить активность по отношению к качеству, искать пути улучшения качества на каждом рабочем месте, формирования качества, как в мелочах, так и в целом.

3. Необходимо найти главное в процессе формирования качества деятельности. Оно различно для различных фирм, но оно всегда существует.

4. Не стандарты и требования решают проблему качества, а люди, заинтересованные в повышении качества.

5. Качество - не только и не столько характеристика выпускаемой продукции, сколько социально-экономическая характеристика деятельности. Надо стремиться не только к качеству продукции, а главным образом к качеству деятельности, потому что это

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

закладывает потенциал качества даже тогда, когда первоначально не отражается на качестве продукции.

6. Качество деятельности - это не просто производительность труда, это осознание деятельности, культура, отношение к деятельности, профессионализация, образование, позволяющее иным образом использовать профессиональные навыки.

7. Стремиться к качеству деятельности - это значит не только хорошо работать, а стремиться к самосовершенствованию, творчеству, самообразованию.

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 России 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 качествах 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 совокупности 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

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

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 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.

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 беспорядочности 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 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 наследие и патриотическое настроение массового потребителя. Хотя есть и путь иной, испытанный при Мао в Китае – «чем хуже, тем лучше».

Импортный 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

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

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 успешности вступления в ВТО. Хорошо, что они торговались, создавая правовую «подушку безопасности» для отечественного производителя товаров массового потребления. Проблема: как они уступками со стороны ВТО теперь 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 потребительской кооперации, 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 2017 г. в Послании В.В. Путина, ассоциируются с решимостью «закручивать гайки», чтобы движение шло по намеченному курсу. Явная активизация в межнациональных 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 отсеять многоликий произвол административных органов власти и «блудителей» 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 межнациональной 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

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

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, 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 её 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. [9-10]

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. [11]

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.

К критериальной основе поведения человека относятся те устойчивые характеристики его личности, которые определяют выбор, принятие решений человеком по поводу его поведения. Естественно, на данного рода решения оказывают большое влияние цели, которые преследует человек, условия, в которых разворачиваются действия, его возможности, динамика происходящих процессов, настроение и ряд

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

других факторов. Однако при всем разнообразии факторов поведение каждого конкретного человека обладает определенной стабильностью и предсказуемостью, определенными присущими ему принципами поведения, критериями выбора и предпочтения, табу и тому подобными моментами. Более того, в совершенно одинаковых ситуациях, если только таковые вообще существуют, разные люди могут принять совершенно различные решения. И это опять будет определено тем, что они имеют различную критериальную базу, задающую их приоритеты и оценки происходящих событий.

Критериальная база поведения любого человека складывается из его расположения к людям, событиям и процессам, совокупности ценностей, разделяемых данным человеком, набора верований, которых придерживается человек, и принципов, которым он следует в своем поведении. Все эти составляющие критериальной базы поведения находятся в тесном взаимодействии, взаимопроникновении и взаимовлиянии. Однако, несмотря на сильную взаимозависимость, их можно рассматривать как относительно обособленные характеристики личности человека, влияющие на его поведение.

Расположение человека к людям, отдельным процессам, окружающей среде, своей работе, организации в целом играет очень большую роль в деле установления нормального взаимодействия человека и организационного окружения. Одно и то же явление или действие, имеющее совершенно одинаковое проявление и оказывающее одинаковое влияние на людей, может вызвать различную реакцию в силу того, что у людей существует различное расположение к этому явлению или действию. Отражая чувства человека по отношению к определенному объекту, расположение делает его решения и действия индивидуальными. При этом важно подчеркнуть, что обычно человек имеет определенное расположение к каждому объекту или явлению, с которым он сталкивается в жизни.

Расположение характеризуется тем, что оно, во-первых, невидимо, так как заключено в человеке. На «поверхности» видны только его последствия. Во-вторых, расположение проистекает из тех чувств, которые питает человек к объекту. В-третьих, расположение как бы является точкой, находящейся на оси с полюсами «нравится» — «не нравится». В-четвертых, расположение влияет на поведение человека и проявляется в том, что он ведет себя в соответствии с априорным положительным либо негативным отношением к явлению, объекту, процессу или человеку.

Допустимо ли в рамках научного анализа сравнение реального объекта с явлением из фольклорной классики, к примеру, рынка со

сказочной пещерой Аладдина? Ответить на этот вопрос нелегко, так как мышление достаточно специализированно, а специализация закрепляется в определённых традициях, формализующих подход. Научное редактирование требует соблюдения требований характерного для науки способа изложения содержания мыслей. Неопозитивисты вообще пытались построить специальный язык научных коммуникаций, правда, безуспешно. Коллизия разрешалась практически, самими учеными, большинство из которых активно вовлекали в научные публикации образное мышление, справедливо полагая, что мышление представляет собой единый поток движения понятий и образов, логического и внелогического, реального и фантастического, воображаемого. Познание в любом выражении – процесс поступательный, соединяет непрерывное с дискретным, обычное с необычным. Нормализованное мышление относительно, условно, организовано искусственно. Обращение в научном мышлении, включая его печатные формы, к образам, созданным вне научной специализации познания, естественно, обусловлено технологически.

Мышление не может существовать вне культуры, оно продукт культурного прогресса. Разнонаправленное развитие культуры – основа ее богатства, а противоречия культурного мышления диалектически едины. Сравнивая богатства сказочной пещеры с богатством развитого современного рынка, можно многое прояснить, как в экономическом познании, так и динамике трансформации экономической теории, в частности объяснить, почему современные ученые экономисты упорно дистанцируются от политического характера экономической науки, противопоставляя экономическую теорию классической политэкономии.

Воля, упорство, находчивость обеспечили Аладдину доступ к пещерным богатствам. Никакие хитросплетения не способны остановить целеустремленного человека. Нет непознаваемого, есть ещё непознанное. Рынок – сложный экономический механизм, но и его можно понять и взять в управление. Богатства пещеры принадлежали насильникам, рынок также не свободен от насилия, поэтому государство обязано предпринимать необходимые меры обуздания рыночной стихии, служащей благодатной почвой для тех, кто предпочитает силу закону. Коренное же отличие богатств пещеры и рынка в том, что разбойники ничего больше не собирались добавлять, и Аладдин должен был довольствоваться полученным. Богатства же рынка, напротив, будут расти и вместе с ними проблемы, главная из которых реализация товарных поступлений. Каким должен

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

быть товар, чтобы покупатель сметал его с полок? Какого покупателя хотели бы видеть на рынке?

Если «покупателя» рассматривать вне социально-экономического контекста, то ответ на второй вопрос выглядит предельно ясным. Рынок ждет покупателя с высокой платежеспособностью. Такие покупатели в России есть, однако их доля не превышает 7 процентов, и на привычный для масс рынок они редко ходят, скорее случайно, чем по необходимости. Массовый потребитель предельно экономен и «раскачать» его на покупку тяжело. Здесь требуется определенное вид товара, способный очаровать, и подача товара, – «культурная упакованность». Надо привлечь покупателя, заморозить. Как отражение стремления осмыслить специфику статуса востребованности товара на рынке нужно рассматривать оживление интереса к понятию «привлекательность товара». Оно существенно конкретнее по содержанию в сравнении с близким и более научнообразным понятием «востребованность товара рынком». В нем меньше экономической статистичности, формальных признаков, позволяющих измерять давление, но в полном объеме присутствует «человеческий фактор», определяющий рыночную динамику.

Понятие «привлекательность товара» конкретизирует в характеристике товара одновременно его потребительскую стоимость – степень «обменности» на деньги и реалистичность цены, установленной продавцом. С понятием «привлекательность», обращенным векторно в сторону покупателя, приходится дружить и производителю, и продавцу. Оно связывает узлом интересы всех основных субъектов экономически свободного рынка. Данная функция «привлекательности» объясняет активное продвижение понятия в группу тех экономических категорий, которые раскрывают потенциал конкурентоспособности продукта на рынке. Это выдвигание отдельные авторы склонны трактовать как традиционные действия в интересах приложения рекламного производства, что делать нецелесообразно по причине односторонности, мешающей достижению системного понимания значения привлекательности товара в процессе воспроизводства. Рекламное производство действительно здесь присутствует, но в качестве сопровождающего фактора, то есть подтверждается обычное место рекламы на рынке.

Возрастающий интерес в научных исследованиях и экономической политике к понятию «привлекательность товара», на наш взгляд, показывает закономерность перестройки массового производства с существующего упрощенного типа к новому, иногда противопоставляемому ему, способу организации

– lean production (рачительному, щадящему производству), ориентированному не на абстрактное многообразие потребностей покупателей, а на конкретную архитектуру потребительских запросов и платежеспособности потенциальных покупателей. Экономическую науку призывают через изучение архитектуры рынка сделаться непосредственной производительной силой, объективировать таким образом, основное последствие научно-технической революции середины XX столетия.

История выделения рынка товаров в зону особого внимания экономистов и социологов сопряжена с рождением и развитием массового производства. Время массового фабрично-заводского производства исчисляются с Промышленной революцией, заложившей научно-технические и организационные предпосылки такого развития производительности труда, которое оказалось достаточным для реальной возможности удовлетворить спрос на жизненно значимые товары основной части населения посредством предоставления работы и устойчивой платы за труд. Именно это сочетание производства и потребления запустило развитие воспроизводства в национальных, а затем и транснациональных масштабах.

Предшествовавшее промышленному этапу натуральное хозяйство не соответствует в полной мере понятию «воспроизводство», оно определялось локальной востребованностью производимого продукта и было по существу замкнуто на производителя, не способствуя в должной степени национальному прогрессу. Отсюда и культ захватнических войн, нацеленных на грабеж ближних и дальних соседей, феодальная раздробленность, постоянный передел собственности. Войны и силовые акции выполняли функции рынка. Рынок работал в дополнение к политике, не был перманентным.

Уместно также подчеркнуть, что развитие рынка и формирование ставшего классическим образа воспроизводства, обязаны не только научно-техническому прогрессу, смене способа организации производства, но и конкуренции продуктов производства на рынке, дифференциации рыночной структуры. В истории рынка виден диалектический закон взаимосвязи количественных и качественных изменений. Когда производитель стал работать на рынок, продукт превратился в товар. Изменился статус продукта, поменялись и требования, предъявляемые к нему. Чтобы продукт был реализован по назначению, он должен был привлечь к себе внимание покупателя. Товар – это не продукт на продажу, а продукт, способный заинтересовать потребителя. Термин «ходовой товар» отражает как раз движение товара, его

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

востребованность покупателем. «Ходовые товары» - локомотивы рынка.

Признак «привлекательности» принадлежит и к базовым характеристикам товара, и является «реликтовым» его свойством, укрепившим свои позиции. Непривлекательный товар производить непрофессионально, абсурдно. Домашних можно было заставить, приучить потреблять то, что заготовили, вырастили или изготовили, покупатели же имеют всегда свой резон и голосуют монетой, столь необходимой для продолжения производства.

В новейшее время синонимом «привлекательности» используется понятие «товарный вид». Отсюда, возможно, пошло выражение «видный товар», то есть тот, что аккумулирует к себе внимание, «бросается» в глаза. Умение сделать товар «видным», «привлекательным» требует и от производителя, и от продавца высокой квалификации, профессиональной фантазии, навыков презентации. Дело это затратное, но расходы окупаются результатом. Спрос на «привлекательный», «видный» товар высок, ускоряет получение оборотного капитала, стимулирует наращивание производства, консолидирует отношения продавца с производителем, придает прирастанию производства устойчивость, что служит хорошей рекламой производителю на рынке, избавляет от части прямых уплат рекламных услуг, обходящихся все дороже из-за своей вычурности.

Даже панорамно-историческое обозрение системного положения понятия «привлекательность» свидетельствует о его многогранности и сложности проявления. Тот факт, что термин «привлекательность» не столь часто встречается в журнальных публикациях, не должен вводить сознание в состояние вопроса относительно действительной значимости данного признака товарности в происходящей экономической перестройке на уровень leap production. Не случайно, отвечая на вопрос «Левада-центра», заданный в апреле 2017 года: «Что прежде всего внушает вам чувство гордости за Россию?», 1600 граждан страны из 137 населенных пунктов 48 регионов РФ «экономические успехи» поставили на предпоследнее место, отдав последнее «родственнице» - «системе здравоохранения».

К. Маркс начинал исследование буржуазного способа производства с анализа противоречивой природы товара. Товар объективно характеризуется наличием потребительской и меновой стоимости. Первая определяет его востребованность на рынке, вторая – меру такой востребованности. Стоимость объективирует трудовые затраты – количество и качество произведенного труда. Труд также проявляется

через противоречие, рожденное товарной сущностью капиталистического воспроизводства. С одной стороны, он есть созидательная, творящая сила человека, – грань его сущности, с другой, он с необходимостью отчуждает эту человеческую сущность, ибо продукт труда, вобравший в себя созидательную силу, производится для чужого потребления. Марксизм выводит из теории отчуждения социальный тупик развития буржуазного общества. В своем главном труде К. Маркс разрабатывал не только теорию развития капитализма, ему важно было довести до рабочего вида диалектико-материалистический метод научного анализа. Диалектика Г. Гегеля была локальной. Гегель ограничил диалектическое развитие движением духа. Маркс видел в диалектике универсальный способ развития, поэтому в «Капитале» обстоятельно проследил диалектику производства, сделав акцент на материальность природы товара, создаваемого трудом. Качество товара создается противоречивой природой товара и проявляется через отношение его в форме существенных признаков. Диалектический материализм опирается на признание материальности товара. Нематериальные товары – своего рода товарный полуфабрикат, «переходная форма» к практическому выражению, материализации. Однако материальность товара специфична.

Качество природных явлений действительно тождественно их материальной природе, но товар, даже в своей конечной форме-материальности, есть нечто отличное от созданного вне и независимо от существования человека. Труд в товаре материализует разумную сущность человека – чувства, мысли, идеалы. В товаре выражается разумность человеческой реальности, следовательно в понятии «качество товара» должна быть запечатлена духовность человека, подтверждающая, что товар создается человеком для человека. На наш взгляд, рыночное качество товара призвано раскрывать единство стоимостей посредством сочетания естественной природы материала и искусственного ее преобразования творческой деятельностью человека. Качество товара, наряду с функциональностью, определяется его привлекательностью.

Привлекательность – высоко значимый фактор ценообразования. Часть цены, зависящая от привлекательности, может рассматриваться как экономический эквивалент привлекательности. Измеряется эта часть размером востребованности. Получение товара с новыми функциями затратно и ограничено физической природой. Этот путь удивить потребителя сопряжен с риском снижения конкурентоспособности из-за высокой себестоимости. Проще и перспективнее манипулировать сознанием. Для этого есть готовые психологические механизмы и

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

необходимые научные знания. Если товар в своем виде не произвел должного впечатления, не привлек, его можно сделать привлекательным, модулируя в определенном контексте, например, действуя на психику субкультурного восприятия. Сколько у нас эстрадных «звезд» без должных голоса и вокальной культуры. Мало того, что они привлекают своим исполнительским «мастерством», с них пытаются копировать одежду, аксессуары, обувь. Они формируют вкус определенных социальных групп, косвенно влияя на рыночное положение товаров. Нет данных поступить в государственные училища и вузы искусств, иди на «фабрики звезд».

«Привлекательность» обладает такими резервами, о которых у менеджеров еще весьма непрофессиональное представление. Нет сомнений, что в будущем маркетологи выйдут за пределы ныне определенного образованием спектра знаний и потеснят управляющих производством, ассортиментом. Управление рынком востребует не так, как ныне, учение З. Фрейда об «оно», «эго» и условиях достижения «суперэго»; теорию «коллективного бессознательного» К. Юнга; идеи Э. Фромма о значении для сознания способности удивляться и роли в реальной жизни сновидений.

Перспективы рынка и производства связаны с той активностью, которую управляющие проявляют в отношении к понятию «привлекательность товара». Самым трудным для них окажется процесс перестройки мышления с утилитарного, прагматичного склада, сформированного парадигмой минимизации расходов для получения итоговой маржи, на новый принцип: получить законно и морально максимальную маржу. Всё энергичнее уходя в математическую методологию, экономисты утрачивают специфику политэкономического анализа, требующего действовать на фоне перспектив. Чаще нужно возвращаться к работам классиков – У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо. «Классики» разбираясь в настоящем, думали о будущем, правильно полагая, что наука, ограниченная текущим ходом событий напоминает стоящий на якоре корабль, построенный как средство движения. «Отцы» экономической науки» были философами, их наследники скатились в бухгалтерский учет.

Экономистов можно понять. В условиях нестабильности мирового развития смотреть вперед дальше ближайшего угла крайне опасно. Кризис 2008 года, последствия которого до сих пор заставляют штормить мировую экономику, – дело рукотворное. Путь прокладывали нобелевские лауреаты, хотели как лучше. Вышло, как всегда. Экономической науке пора вернуть мышлению масштабы – не только пространственные, но и временные. Исследования

настоящего, проводить с задумом на разумно обозримую перспективу, комплексируя их со смежными науками, включая учение В.И. Вернадского о ноосфере. Э. Деминг еще в 1950-е годы, разрабатывая философские основания качества менеджмента, в разделе «Семь смертельных болезней» на первое место поставил планирование, не ориентированное на производство таких товаров и услуг, которые требуют рынок, при этом американский специалист сознавал сложность ситуации. [2]

Отсутствие достаточной для управления разработанности понятия «привлекательность товара» заставляет вспомнить его филологические корни, толкование «привлекательности» в классических источниках. В.И. Даль «привлекать» отождествлял с «притянуть», подчеркивал физический смысл термина, отодвигая во второй план физиологическую и психологическую стороны притягательности – «притягивать нравственно, чувством, силою убеждения... манить, влечь, увлекать». [3, с.403] Ф. Брокгауз и И. Ефрон не включили в свое собрание этот термин. Обошла его и Britannica, что трудно оправдать, принимая во внимание стремление издания вносить в текст происходящие в мире изменения.

Обстоятельный анализ содержания понятия можно найти в четырехтомном Академическом Словаре русского языка. «Привлекательный, заманчивый, интересный.. который располагает к себе, возбуждает, пробуждает любознательность» [4, с.542]. Продолжая рассуждение о привлекательности, мы выйдем на признак «оригинальности». Обычно именно с оригинальностью, ее конкретностью, возбуждающей интерес к явлению, связывают привлекательность товара, что в общем соответствует представлениям. Вместе с тем, надо стараться не абсолютизировать положение «привлекательности» на рыночном рынке.

Судьба товара на рынке определяется его востребованностью. «Востребованность» - понятие социально-гуманитарного уровня. Оно обусловлено, с одной стороны, степенью развитости общества и платежеспособности массового потребителя, с другой – структурой потребностей покупателя. Эпикур дифференцировал потребности на основе двух признаков – естественности и необходимости. Согласно представлению античного мыслителя, потребности разделяются на три вида: «естественные и необходимые», «естественные и не необходимые» и «нестественные и не необходимые». [5, с.403, 469]

В суждениях Эпикура имеется подсказка к пониманию статуса товара. Есть товары объективно необходимые, их необходимость рождена естественной в них потребностью.

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

Покупатель обязан такие товары купить – они необходимое условие его выживаемости. Конечно желательно, чтобы товары, составляющие «корзину существования» потребителя, были не только полезно необходимые, но и приятные по ощущениям, однако не приобрести подобные товары разрешается только в двух случаях, когда нечем заплатить и не на что поменять.

Естественно-необходимые товары – «ходовые» на рынке всегда. Если они задерживаются на складах, либо в местах реализации, то причина одна – ценовая недоступность, жадность спекулянтов, оккупировавших рынок. Обувь – типичный представитель группы естественно-необходимых товаров, наравне с одеждой и бытовой утварью. Главная функция обуви заключена в ее способности защитить нижние конечности от механических и температурных повреждений. Дизайн обуви регламентирует прежде всего ее функциональную принадлежность. Эстетическая сторона дизайна надстраивается над базисной функцией. Характерной особенностью обувных залов современных магазинов являются различного рода акции, направленные якобы на снижение цены. Когда третью пару обещают вручить бесплатно в торговом учреждении, это означает, что цена первой и второй позволяет безболезненно компенсировать потери, связанные с «подарком». Они оплачивают своей ценой «подарок». Более очевидного аргумента в пользу определения ситуации с ценообразованием как односторонней не существует. Нефтяники и газовики закладывают в ценообразование расходы на изыскания в сложных, нередко экстремальных обстоятельствах, требующих создания специального оборудования, специфических материалов. Неизведанное и неосвоенное сопряжено с высокими рисками, непрогнозируемыми научно-техническими потерями. Все понимают, что здесь присутствует спекулятивный подход, априорно завышающий потери на производство продукта, но отсутствие безупречно разработанных методик расчета неизбежных инвестиций в проектирование; уровень научно-технического обеспечения, необходимость рискованных действий, существенно смягчают критическую реакцию.

«На войне как на войне» назвал писатель-фронтовик, горевший в самоходке, свою известную повесть, экстраполируя его подход, повторим вслед: «На рынке как на рынке». Отпустив на свободу рыночные отношения между производителем товара, потребителем-покупателем и продавцом-посредником, власть облегчила жизнь себе и, не исключено, сделала ее безбедной за счет производителя и потребителя. Ценообразование в рыночном хозяйстве объективно предполагает участие таких факторов,

как себестоимость товара, потребительская заинтересованность в нем покупателя, платежеспособность спроса и оплата участия продавца. Но речь идет о пропорциональном соучастии. Силу рыночных факторов нельзя рассчитать по формулам, описывающим силы в механическом движении, параллелограмма сил здесь не получить, однако пропорциональность соучастия в образовании итоговой цены получить можно с заданной степенью точности. И давно пора было эту операцию провести, чтобы политически и экономически определиться, где проходит граница цивилизованного рынка и базара, выстроенного «по понятиям».

За какую и чью рыночную свободу борются либералы – политики, почему перекосы в рыночном ценообразовании трактуются как естественные издержки развития, нормальные для демократического управления? Почему не совмещают пустые полки магазинов советского времени с очередями? Чтобы не было контраста с забытыми стеллажами нынешних магазинов и отсутствием покупателей? Дефицит действительно был до 1990-х годов, но связан он был в первую очередь с высоким уровнем покупательской способности, ценовой доступностью большинства товаров. Спрос опережал производство. Сейчас, напротив, предложения продавцов явно превосходят реальные возможности покупателей, что бьет больно и по отечественным производителям, так как торгуют привозимыми дешевыми товарами, опасными для здоровья.

Как следствие очередной политико-экономической диспропорции процветает кредитование, создающее иллюзию покупательской способности. Российского потребителя экономической политикой загоняют в финансовую ловушку. Суть ситуации не в экономической безграмотности населения, а в мировоззренческом примитивизме, насаждаемом повсеместно и агрессивно. Школьников учат запоминать, студентов не учат научно мыслить, называя это модернизацией образования. Жизнь есть способность эффективно действовать, исходя из реальных возможностей. Подмена реальности действительно существующей, заработанной, на виртуально-предметную, жизнь взаиммы, неизбежно ведет к духовному нигилизму, моральному разложению и кризису личности.

Первичные причины потребительской одномерности личности надо искать в анархии не выстроенного цивилизованно товарного рынка. Что дальше? Ответ надо искать там же, то есть там, где все с необходимостью встречаются – на рынке. Экономические приоритеты политики призваны определить роль рынка: сделается он братским захоронением родных производителей или пусковым механизмом подъема

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

отечественного производства? Но и производители не должны созерцать происходящее, критиковать политиков и требовать для себя благоприятных условий развития. Они своим статусом в обществе поставлены перед жизненной необходимостью искать новые факторы продвижения, думать о резервах, еще не вовлеченных в процесс.

В замысле О. Конта о том, что каждая наука обязана быть философией, далеко не все ложно. Философы, придерживающиеся классических представлений о философии, спорили с Контом, считая ошибочным отдавать методологию и, особенно, мировоззрение на откуп частно научной рефлексии. Растворение философских размышлений в научном познании заведёт последнее в гносеологический тупик, так как спровоцирует абсолютизацию в решении универсальных проблем научного познания. Принятие обобщающих и направляющих решений в познании – удел независимого от специфики частных суждений «судьи». В то же время, О. Конт был бесспорно прав, полагая, что только незасоренное стереотипами мышление способно действовать продуктивно, быть новаторским, инновационным, креативным. Тот, кто выдвинулся на путь организации развития бизнеса, как молитву №1 «Отче наш», обязан знать и повторять: только диалектическое мышление поможет мне быть успешным, спасет предприятие. Вот только кто в наши годы научит мыслить диалектически? Российские демократы, рулившие в политике конца XX столетия, диалектику отождествляли с директивами и лозунгами советской эпохи и сознательно отрубали ей демократические корни также энергично, как выкорчевывали массандровские виноградники подручные М.С. Горбачева, а еще раньше поднимали целину строители коммунизма там, где это не следовало делать, по волюнтаристским указаниям Н.С. Хрущева.

Инициативный предприниматель обусловлен в принятии решений состоянием и тенденциями существующего рынка. Но диалектически организованное мышление не позволит ему при разработке бизнес-плана, рассчитанного на обозримую перспективу, оказаться в тисках рыночной конъюнктуры. Каким бы произвольно образованным, анархически свободным рынок не был, он регулируется движением производства. Все в производстве связано общим узлом. «Все есть одно», утверждали античные диалектики, и искали то, что делает все единым. Рынок сегодня требует одно, завтра конъюнктура на нем будет другая, правда, нельзя исключить и повторения сегодняшнего. Поэтому нужен предварительный, комплексный, лучше системный, подход. Системный лучше, потому что позволяет приобщиться к сущности происходящего,

предполагает выделение системообразующего фактора. Системообразующим фактором экономического анализа рыночного производства был и будет товар. Не случайно К. Маркс в «Капитале» начинал с товара, называл его клеточкой экономического организма капитализма и выстраивал из противоречивой природы товара противоречия движения буржуазного способа производства.

На рынке конкурируют не столько сами товары, сколько умы и воля производителей, разумеется оснащенных капиталами. Товары – видимая сторона рынка, объективирующая в конкретных физических формах и действиях силу предпринимательского духа. Здесь мы вынуждены вновь обратиться к диалектике, ее требованию искать источник развития в противоречиях и не удивляться превращениям противоположностей, духа – в материальное, материальное – в духовное. Фундаментальный и универсальный вывод диалектики о конкретности истины разъясняет: то, что истинно сейчас, сделается заблуждением потом. Когда? Закономерно возникает вопрос. Ответ надо искать в тенденциях движения. Начинать же обязательно со всестороннего исследования того, из чего все. Для нас – это товар, его необходимые и дополнительные (надстроечные) признаки.

Производство товара обусловлено рынком. Когда-то рынок формировался за счет избыточного продукта и проявлялся в форме ярмарок. Сейчас товар изготавливают под потребности рынка. Рынок же, в свою очередь, аккумулирует в реальном выражении покупательские потребности. Случайно на рынке появляются антикварные продукты или что-то очень необычно новое. Теоретически, беря в расчет разумность человеческой деятельности, ее рациональность, взаимный интерес изготовителя, продавца и покупателя, можно допустить вывод, согласно которому все товары найдут своего потребителя. Если на рынке будут накапливаться нереализованные товары, он потеряет свою функцию и умрет как рынок – место купли и продажи. Практически так оно иногда и происходит. Только рынок не есть нечто абстрактное, существующее вне времени. Он представляет форму конкретно-временной реальности. На рынке особенно важен фактор времени.

Рынок – важнейшее звено, обеспечивающее своевременное воспроизводство товаров. Рыночные акции рождаются не из фантазии. Продавцы согласны нести определенные издержки, секвестировать в свои ожидания именно по причине необходимости сделать все вовремя. Иначе потери увеличатся, к финансовым издержкам присоединятся статусные. В зоне риска окажется авторитет самих субъектов рынка. 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) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

контексте данных рассуждений созревает мысль, что главная функция рынка не заставить вообще купить, а заставить купить как можно быстрее. Цивилизованно организованный рынок призван не только своевременно реализовать товар, но и быть фактором ускорения развития производства товаров. Как конкретно это можно осуществить?

Парадокс рынка состоит в том, что будущее рынка безоблачно, все проблемы рынка всегда современные, современными они останутся по мере разрешения одних и нарастания других. Откуда такая уверенность? Из анализа объективно реальных оснований истории рынка. Базисный рыночный товар тот, который обеспечивает естественно-необходимые потребности человека. Вне рынка удовлетворить то, без чего невозможно общественно-индивидуальное воспроизводство, нельзя. Рынок – общественно необходимое условие человеческой жизни и ее прогресса. Рынок должен не только быть, ему исторически вменяется быть фактором развития общества. Соответственно этому предназначению рынку положено быть в качестве развивающейся реальности, а обществу заботиться о развитии рынка. Не свободу давать «сколько способен заглотить» (Б.Н. Ельцин), а управлять свободой рынка в интересах рынка и его системного положения в общественном развитии.

Вернемся к видовой структуре товарного рынка и продолжим его анализ, отправляясь от исходной идеи о «базисном товаре». Удовлетворение с его помощью основных потребностей человека требует расшифровки с привлечением мировоззренческих достижений. Сделать можно и по-другому, упрощенно, только упрощение приведет к предупреждению «здорового смысла»: «простота хуже воровства». В экономическом анализе опасно что-либо недооценивать или переоценивать. Реальность человека дуалистична, вбирает в себя биологическое и социальное. В первом приближении разделить биологическое и социальное в человеке несложно.

Биологическое – удовлетворение потребностей организма в питании, поддержании водно-солевого баланса и обмена, нормальности газообмена, защита температурных условий жизнедеятельности, воспроизводство потомства, перемещение в пространстве посредством самодвижения.

Социальное – удовлетворение условиями трудовой деятельности, развития мышления, сознания, речи, культурным прогрессом.

Биологическое и социальное сочетаются на основе потребности в общении и реализуются в общении посредством деятельности. Общественные и межличностные коммуникации также требуют своего рыночного выражения. Биологические и социальные особенности

человеческой реальности многогранны. Они не заданы однажды и навсегда, прирастают, возникают синтетические формы проявления. Так что перспективы рынка естественно-необходимых товаров и услуг обеспечены, как и рыночной конкуренции, следующей в фарватере своей функции способствовать массовой доступности покупателей к предлагаемой продукции.

Развитие рынка идет согласованно с развитием человека, его личностного выражения, новыми трендами социального движения. К традиционным секторам рынка XX век добавил спорт, научную деятельность, космос, кинематограф, международный туризм. Террор трансформировался в терроризм во многом благодаря проникновению на рынок. Рыночными услугами террористов активно пользуются США, региональные государства для укрепления своего политического положения. Особенно, когда подобные действия оказывают желательный эффект на традиционные рыночные и биржевые торги, к примеру углеводородами.

Развитие рынка идет в направлении возрастания его автономии. Этому вектору уделяют особое внимание представители финансового капитала, отлично сознающие, что рынок представляет оптимальные предпосылки для спекулятивных акций. Наконец, рынок в XX столетии стал любимым предметом экономической науки, стремящейся доказать, что в рынке сосредоточены силы движения экономики. Рынок стал символом новой экономики, её лидеры не против придать данному символу масштаб общественно-исторической значимости. Стремление представить современное общество как «общество потребления», «постиндустриальное общество» нужно понимать именно так.

Рынок не только место где спекуляция приобрела размер массового законного явления, он сам со временем сделался предметом спекуляции. Рыночная спекуляция и спекуляция на феномене рынка – объективная реальность, с необходимостью порождающаяся рынком, его, так сказать, обратные стороны, издержки развития.

Сколько бы не были значимы для истории рынка естественно – необходимые товары, гарантирующие устойчивость рыночного движения в обозримой перспективе, не надо переоценивать значимости их естественной необходимости. Естественная необходимость товарного ряда указывает на природу, характеризует существо предмета. Но природа и сущность товара непосредственно не выступают, они опосредуются явлением, преобразованной производством формой существования материала.

Низкие температуры, высокая влажность, необходимость защититься от травмы,

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHЦ (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

соответствовать рабочему месту и специфике исполнения служебных обязанностей, приведут человека в магазин и сделают его потенциальным покупателем товара, которого ему не достает, но заставят приобрести лишь в одном случае, если ничего иного нигде не окажется.

Такая ситуация не совсем сказочная, однако выглядит несколько неправдоподобно для современной России. Выбор у нашего покупателя есть, как по цене, так и по привлекательности. 9 из 10 выбирают прежде всего по цене, исходя из содержимого кошелька, потом уже ориентируясь на удовлетворение эстетических претензий.

Продавцы могут не паниковать, никакой кризис не лишит рынок клиентов. Их проблема: у кого именно потребитель купит. Купит он то, в чем он увидит сочетание необходимости приобрести товар, свободных финансовых средств, точнее, цены на ценниках, и внешности товара, включая сюда искусство обслуживания. Формула покупки проста – «актуальность потребности плюс очаровательность предложения». Конкретным содержанием слагаемые должны наполнять специалисты, опираясь на опыт рыночных отношений. От себя напомним, что востребованность на ординарном, не эксклюзивном, авторском, рынке, бывает двух видов: естественная и искусственная, спровоцированная обещаниями производителей и рекламным процессом.

Отечественный потребитель, подсаженный на эффект «поп-культуры» «массмедиа», растерял самостоятельность вкуса вместе со способностью размышлять. Национальный колорит в значительной мере утрачен, процветает культ глобальности, рынок завален иностранным ширпотребом и контрафактной продукцией, к которой невозможно приложить качественную оценку.

На рынке складывается специфическая культурная картина, сложная для понимания. Культурой покупателя государство всерьез не интересуется. Прежний опыт культурного просвещения и воспитания изгнан. «Свято место пусто не бывает» и вместо государства пришли организации из структуры гражданского общества, у которых нет ни официальных полномочий, ни действенных механизмов, ни требуемых финансовых средств. Ученые экономисты убеждают предпринимателей, что нужно отсекай все, не входящее непосредственно в производство, сокращая расходы, повышая рентабельность. Поступая так, предприниматели загоняют себя в ловушку стихийности и капризов рыночной стихии, отказываясь от рычагов управления спросом.

«Рачительная экономка», приходящая на смену нынешнему нерационально устроенному массовому производству, ориентированному на

абсолютизацию свободы выбора товара потребителем, когда ассортимент обязан удовлетворять запрос здесь и сейчас, иначе продавец потеряет клиентов и поставит под вопрос продолжение своего бизнеса, «завязана» на знание потребности конкретного покупателя. Разумеется такое знание специфично, оно ориентировочное, относительное, условное, больше похоже на знание предположение, но все-таки знание в отличие от абстрактной установки типа: покупатель пришел за товаром и он должен его купить, мы же обязаны ему помочь. Как конкретно? Не знаем, поэтому иницируем его желание ассортиментом. Определенная логика и этика в подобных размышлениях присутствуют. Сдерживает от поддержки цена этой логики – высокий уровень издержек и нагрузки на естественную среду. Их ведь не спишут, распределяют по потребителям, увеличив цену покупки.

«Привлекательность товара» способна стать магнитом, иницирующим интерес покупателя. Недаром В.И. Даль толковал «привлекательность» как «притягательность», «магнетизм». Экономическая система формируется производственными отношениями, радикальных преобразований существующей системы экономики поэтому не будет, произойдет перестройка, перезагрузка, изменяющая не систему, а порядок функционирования системы, векторная эволюция экономической политики. Экономическая система пройдет оптимизацию путем рационализации затрат, минимизации расходов на ассортимент.

Выигрывает ли потребитель? Видимо, да, при условии, что производители и продавцы не поспеют на исследовательские работы потребительского спроса. Здесь уже простейшими исследованиями не обойтись, потребуются глубокий анализ и комплексирование разных подходов – экономического (маркетингового), социологического, культурологического, эргономического, санитарно-гигиенического, акцентирование научных исследований на региональные, национальные особенности. Откроется перспектива реального участия в процессе студентов разного уровня, ускоряя их квалификационное становление.

Переход от хорошего к лучшему в любой сфере деятельности сопряжен с увеличением затрат на осуществление, в том числе и финансирования рисков. В нашем представлении, анализируемый переход к новой экономической политике должен оправдать возлагаемые ожидания – привести к сокращению затрат, потере, экологической нагрузки, но итог во многом будет он определяться построением научно-технической и образовательно-просветительской политики. Благие намерения

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

нередко из-за, некачественного управления завершаются худшими результатами.

Дурной опыт прошлого описан даже в священных книгах. Модификация экономики массового производства в lean production предполагает мобилизацию научно-технической инициативы, максимального подключения культурных активов и реализации советского опыта просветительской работы в среде непосредственных потребностей конечного товара. Нелогично совершенствовать принципы и формы организации производства, рассчитанного на массовое потребление, без соответствующей подготовки потребителей. Прилагательное «массовый», вне зависимости от желаний, свидетельствует о включении деятельности в политический процесс, требующий и политического масштаба участия. Смена курса внутри экономической системы есть политический процесс с той спецификой, что он начинается в экономике.

Пришла вновь пора временно отключиться от производства товаров и, по примеру К. Маркса, сосредоточиться на клеточке современного экономического организма - товаре, но, в отличие от автора «Капитала» поместить товар не в производство, а попытаться вписать его в подсистему рыночных отношений. Капитал без обращения не капитал. Капитал – это процесс. Процесс воспроизводства капитала – характерный способ его существования. Рынок обеспечивает воспроизводство капитала, создавая условия реализации товарной продукции. Для производства необходим исходный капитал в финансовой форме, для реализации, как условия воспроизводства, требуется востребованность товара, которую должен обеспечить рынок – условие, связывающие производителя с потребителем. Все, как видим, упирается даже не в характеристику товара, а в организацию рынка. Разумеется, и свойства товара здесь важны. Доктор способен реанимировать умирающего, но оживить труп не в состоянии. Тоже можно сказать и о рынке.

Что же касается культурной организации рынка, то ее стержнем рационально сделать работу с покупателем и производителем, реальным предметом (объектом) отношений, которых является товар, как совокупность свойств, способных удовлетворить всех субъектов рынка. Товар перейдет из собственности одного в собственность другого только при наличии консенсуса. Консенсус и призван обеспечить рынок. Консенсус – мера рыночной культуры.

Когда же на рынке перейдут от представления о консенсусе к пониманию консенсуса, рынок обретет статус «культурной организации». Можно ускорить этот процесс? Безусловно. Нужно организовать работу на обоих

фронтах. И покупатель, и продавец должны быть подготовлены культурно к встрече на рынке. Выполнение действительной миссии рынка определяется качеством информационно-научного его оснащения.

Социальная функция рынка – удовлетворение социокультурных и естественно-необходимых потребностей массового покупателя, способствуя тем самым национальному развитию и политическому прогрессу. Экономическая задача товарного рынка – вовлечь в производство финансовые резервы населения страны, а они немалые, реально сравнимые с годовым бюджетом России.

Управлять рынком возможно. Япония и Китай экономически различны, однако, несмотря на это, успешно управляют и производством и рынком. Управление рынком отличается от управления производством. Рынок сложнее устроен и разнонаправленно реагирует на стремление навести порядок. Порядки ведь тоже неоднородны. В театре один порядок, на скачках – другой, в казарме – третий. Управлять рынком можно (и желательно) экономически.

Конечный этап рыночных отношений – реализация товара, следовательно управлять рынком следует через условия реализации товара, создавая благоприятные условия востребованности товара. Такое управление эффективно и в отношении потребителя, и производителя. Построение рынка по принципу: «здесь и сейчас покупатель должен удовлетворить свой запрос», экономит время и возможно незначительные финансовые средства потребителя, но противоестественно, ибо расточительно для общества и природы. Это «пижонство» по причине политической близорукости.

Не откажись от него, общество поставит в ответственное положение следующие поколения людей. Под вопросом окажутся будущее страны, народа.

Переход к производству, ориентированному рынком на структуру конкретизированного потребления, можно рассматривать как способ разрешения усиливающегося противоречия между растущими социокультурными потребностями и естественными источниками. И в этом смысле есть достаточно оснований говорить об объективной закономерности развития воспроизводства. Центр концентрации деятельности смещается на территорию рынка, актуализируется его научный потенциал. Вопрос №1 lean production: готов ли рынок к увеличению ассигнований на исследования структуры потребностей массового покупателя? Отдельные примеры найти нетрудно. Google в конце июня 2017 года провел опрос кулинарных предпочтений россиян с целью составить рейтинг базовых 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

продуктов и такого же количества блюд. Вкус российских потребителей обнадежил маркетологов и привел в ужас диетологов. Тем не менее, специалисты убеждены, что за два-три года изменений не произойдет. Производство, обеспечивающее продуктовый рынок, получило необходимую информацию к размышлению о направлениях инвестиций в производство. Теперь важно избежать ажиотажной перестройки, договориться о квотах внутри соответствующих союзов, ассоциаций и прочих объединений производителей. [9-11]

Нас исследование известной фирмы заинтересовало в контексте задач общего плана, так как оно высветило несколько характерных оснований для размышления. Первое и, наверное, самое важное наводит на вывод о том, что экономисты-теоретики опять опоздали и вместо прогноза зафиксировали реальный факт существующей действительности. Рынок, обеспечивающий потребности массового покупателя, не был и неясно, когда будет соответствовать моделям маркетологов. Он сам себя формирует, приспосабливаясь к реалиям производства.

Отечественный покупатель на первое место поставил куриное яйцо, в середину отправил свинину и еще дальше молоко. Производство куриного мяса и яиц наладили еще в 1970-80-е годы, растеряли в 1990-е, спасая американских фермеров, вернулись позже к собственному хозяйству, быстро восстановили в нужных объемах. Рынок надежно обеспечен этой продукцией в ассортименте. Цены держатся, производитель, продавцы их не могут чрезмерно завышать – нет дефицита, создана сеть магазинов производителями. Разнообразный ассортимент, своевременное его пополнение, качество, ценовая доступность продуктов формируют интерес к ним покупателя. Производство свинины также начали наращивать еще в дореформенное время, своеобразия выращивания свиного стада позволяют решать проблемы относительно быстро.

Сложнее всего с молоком. Рыночный либерализм больше всего ударил по самому слабому звену сельхозпроизводства – молочному стаду. Оно и до девяностых было в массе в запущенном состоянии. Колхозы упразднили, фермерство, призванное поднять производство, не состоялось, как задумывали. Биология КРС такова, что нужного объема стада животных с удовлетворительными характеристиками следует ждать не менее 10 лет. Инвестиции требуются огромные! Запад не заинтересован в нас как конкуренте. Все перечисленное – это условия нестабильности и дефицита. Рынок сориентировался под дефицит и навел в кооперации с молокозаводами свой ценовой порядок. Молоко, доступное и качественное в

трудные советские годы, стало и некачественным, и малодоступным рядовому массовому покупателю. Особенно изделия из молока. Потребителя рынок отучил от молока. Возникает вопрос. Почему? Рынок должен быть заинтересован в покупателе. Правильно, но в производстве и на рынке работают неглупые люди. Они понимают, что стадо КРС еще долго будут формировать. Неопределенное время получения результата достаточно, чтобы взять наибольшую маржу, а на массового потребителя рассчитывать не обязательно.

Второе, естественные и социокультурные потребности формируются стихийно только в самом общем, абстрактном виде. Конкретизируются же они в реальных условиях национального воспроизводства, на результатах экономической политики. Государство в состоянии воздействовать на этот процесс через контроль за производством и потреблением, разумеется, в соответствии с законами экономики.

С учетом сказанного можно попытаться сформулировать определение того, что такое расположение. При этом надо иметь в виду, что существует несколько различных взглядов на то, что такое расположение, и однозначного и совершенно четкого определения этого свойства личности дать невозможно.

В общем виде *расположение можно определить как априорное отношение к человеку, группе людей, явлениям, организациям, процессам и вещам, определяющее положительную или негативную реакцию на них.*

Расположение имеет три компоненты. Во-первых, это та часть, которая отражает чувства человека по отношению к объекту: нравится ли он ему или нет. Данная часть называется воздействующей частью расположения. Во-вторых, это знания об объекте, которыми располагает человек. В-третьих, это намерение по поводу того, как вести себя по отношению к объекту. Объединяясь вместе, эти три части формируют расположение человека к объекту, в котором находят динамическую увязку связи между знанием человека об объекте, его чувствами по отношению к этому объекту и его намерениями в отношении этого объекта.

Расположение человека по отношению к явлениям, процессам и людям формируется на основе обучения, базирующегося на жизненном опыте. Обычно положительное или отрицательное отношение к объекту формируется в результате того, вызывал ли данный объект удовлетворение или нет. При этом формирование расположения происходит как путем оценки опыта (удовлетворенность — неудовлетворенность) взаимодействия непосредственно с объектом, так и путем соотнесения объекта с другими

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

объектами, по отношению к которым сформировалось определенное расположение.

Связь между поведением и расположением неоднозначна. Из того, что человек чего-то не любит, не вытекает на сто процентов факт, что он этого полностью не примет. Однако, тем не менее, в большинстве случаев поведение человека находится под влиянием расположения. В связи с этим важной задачей управления является формирование и изменение, если это необходимо, расположения членов организации.

Важными для эффективного управления и установления хороших отношений в организации являются три типа расположения:

- - удовлетворенность работой;
- - увлеченность работой;
- - приверженность организации.

То, насколько у работников развиты эти расположения, существенно определяет результаты их работы, количество прогулов, текучесть кадров и т.п.

Удовлетворенность работой оказывает очень сильное влияние на чувства человека по отношению к работе, поэтому ее можно отнести скорее к воздействующей компоненте расположения. Степень удовлетворенности работой зависит от множества факторов, как внутренних, так и внешних по отношению к человеку.

Однако при большом разнообразии факторов и различной направленности их влияния на человека выделяется восемь характеристик работы, от которых достаточно устойчиво зависит степень удовлетворенности работой:

- - характер и содержание работы;
- - объем выполняемой работы;
- - состояние рабочего места и его окружение (шум, освещенность, комфортность, температура воздуха и т.д.)
- - сослуживцы;
- - руководство (начальство, стиль руководства, участие в управлении);
- - оплата работы (все формы компенсации);
- - возможности продвижения по работе;
- - распорядок, правила поведения и т.п.

Данные характеристики носят достаточно общий характер. Применительно к каждой реальной работе они могут быть конкретизированы либо дополнены в зависимости от характера деятельности организации, ее характеристик и т.п. Практика показывает также, что приоритетность этих характеристик также может существенно различаться как у отдельных членов внутри организации, так и у различных организаций. И, наконец, в связи со стабильной удовлетворенностью отдельными характеристиками работы влияние на

удовлетворенность работой со временем могут начинать оказывать новые или же ранее малозначимые характеристики работы. Поэтому для успешного управления и создания положительного расположения в отношении организации необходимо регулярно проводить исследования с целью выяснения степени удовлетворенности сотрудников организации своей работой.

Стабильно большое влияние на повышение удовлетворенности работой оказывает характер и содержание работы. Поэтому рассмотрим более подробно влияние отдельных составляющих этого фактора.

Длительное время *стандартизации и специализации работы* рассматривались и на практике выступали сильными источниками повышения производительности в работе. Чем выше стандартизация и специализация, тем выше производительность в работе. Однако зависимость между удовлетворенностью ею, и ее стандартизацией и специализацией носит иной характер. Если работа абсолютно не стандартизирована, то удовлетворенность работой находится на низком уровне. По мере увеличения специализации и стандартизации она начинает расти, но до определенного момента, после которого она начинает быстро снижаться. При полной стандартизации удовлетворенность падает до такого же низкого уровня как если бы работа была абсолютно не стандартизирована. Поэтому руководство должно думать, как снизить негативное влияние на удовлетворенность, работой, порождаемое чрезмерной специализацией и стандартизацией. Двумя наиболее распространенными способами осуществления этого являются ротация (перемещение работника с одного рабочего места на другое) и расширение производственных обязанностей путем постановки перед работником дополнительных задач.

Ясность содержания работы, ясность роли (особенно относительно содержания других ролей), наличие четкой обратной связи, информирующей индивида о результатах его работы в определенных обстоятельствах могут приводить к повышению удовлетворенности работой. В наибольшей мере это проявляется тогда, когда в организации существует четкое и формальное разграничение ролей.

Наличие элементов вызова в работе, таких, как творческое начало, возможность использования индивидом своих оригинальных или уникальных способностей, сложность заданий и т.п., приводит к повышению удовлетворенности работой. В то же время скучная работа, как это показывают исследования, обычно снижает удовлетворенность ею.

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

Увлеченность работой является одним из сильнейших расположений, определяющих то, как человек подходит к своей работе, к своему участию в процессе совместной работы. Развивается два типа увлеченности работой. Один тип — это любовь к работе вообще, практически без учета того, чем конкретно заниматься. Людей с этим типом увлеченности называют работоголиками, т.е. людьми работающими, любящими работать и стремящимися работать. Данный тип расположения формируется воспитанием с детства, хотя и в более, позднем возрасте наблюдаются случаи развития этого расположения. Другой тип — это любовь к той конкретной работе, которую человек выполняет в организации. Оба эти типа не обязательно сопутствуют друг другу, хотя между ними и наблюдается большая взаимозависимость.

Для увлеченности работой характерно наличие трех аспектов. Во-первых, это то, насколько работа занимает существенное, центральное место в жизни человека (важность работы). Во-вторых, насколько работа сама по себе привлекает человека (рабочая сила). И, в-третьих, насколько человек идентифицирует свою персоналию с выполняемой им работой (рабочая атрибутивность). Анализ по этим трем направлениям позволяет определить степень увлеченности человека своей работой. При этом необходимо принимать во внимание, что каждый из данных аспектов увлеченности работой является относительно самостоятельным и в зависимости от личностных особенностей человека может в разной степени влиять на его увлеченность работой.

Приверженность организации является расположением существенно более широким, чем увлеченность работой или же удовлетворенность работой. В современных условиях, когда все больше и больше организаций пытаются смотреть на человека не как на работника, выполняющего конкретную работу, а как на члена организации, стремящегося совместно с остальными ее членами привести организацию к достижению целей, значимость данного расположения становится исключительно высокой. Приверженность организации складывается из следующих составляющих. Во-первых, член организации разделяет и делает своими собственными цели организации и ее ценности. Во-вторых, член организации стремится оставаться в организации и сохраняет это стремление даже тогда, когда это может быть для него невыгодно. В-третьих, член организации готов не только стараться для организации, но и если это надо, принести в жертву организационным интересам свои личные.

Приверженность организации — личная особенность каждого конкретного человека. Однако это не значит, что менеджмент не может

развивать или усиливать это расположение. Существует ряд приемов, способствующих этому. И наиболее успешные современные системы управления в очень большой степени базируются на том, что они развивают у работников сильную приверженность организации и добиваются благодаря этому очень больших успехов.

Ценности так же, как и расположение, оказывают сильное влияние на предпочтения человека, на принимаемые им решения и поведение в коллективе. Однако между ценностями и расположениями есть огромная разница. Если последние определяют отношение человека к объекту по принципу «нравится — не нравится», «люблю — не люблю» и всегда относятся к какому-то определенному объекту, то ценности задают предпочтение человека по принципу «допустимо — недопустимо», «хорошо — плохо», «полезно — вредно» и т.п. При этом, ценности носят достаточно абстрактный и обобщающий характер, живут «самостоятельной» жизнью, независимо от конкретного человека, сформулированы в виде заповедей, утверждений, мудростей, общих норм и могут разделяться большими группами людей. Поэтому, если расположение всегда сугубо персонально, то носителями ценностей являются группы людей (например, ценности среднего класса), а каждый отдельный человек принимает какой-то набор ценностей, который он может и менять, но которому он следует в каждый конкретный момент времени.

Ценности можно определить как набор стандартов и критериев, которым человек следует в своей жизни. Это проявляется в том, что путем соответствующей оценки происходящих вокруг него явлений, процессов и людей человек принимает решения и осуществляет свои действия.

Ценности составляют сердцевину личности человека. Они достаточно устойчивы во времени и их не так много. Обычно ценности рассматриваются как нормативная база морали и фундамент поведения человека. Ценности бывают двух видов:

- ценности, относящиеся к цели жизни, желаемым результатам, исходу действия и т.п.;
- ценности, относящиеся к средствам, используемым человеком для достижения целей.
- К первому виду ценностей относятся, например, ценности, касающиеся удобства жизни, красоты, мира, равенства, свободы, справедливости, удовольствия, самоуважения, общественного признания, дружбы и т.п.

Ко второму виду ценностей относятся ценности, касающиеся амбиций, открытости, честности, доброжелательности,

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

интеллектуальности, ответственности, самоконтроля и т.п.

Совокупность ценностей, которым следует человек, составляет его ценностную систему, по которой окружающие судят о том, что он представляет собой как личность.

Ценностная система человека формируется в основном в процессе его воспитания. Многие ценности человек получает под влиянием родителей и других близких ему людей. Большое влияние оказывают образовательная система, религия, литература, кинематограф и т.п.

Ценностная система подвергается развитию и изменению даже в зрелом возрасте. Большую роль в этом играет организационное окружение. В организациях, где серьезно думают о гармонии ценностей человека и ценностей организации, вопросам сочетания этих двух систем ценностей уделяется серьезное внимание. В частности, проводится большая работа по четкому формулированию, разъяснению и доведению до всех членов организации системы ценностей, которым следует организация. Значительное внимание уделяется также и выяснению того, какие ценностные ориентиры имеют члены организации.

Верования. Очень часто человек принимает решения на основе оценок явлений или заключений по поводу качеств этих явлений. Если данные оценки достаточно устойчивы и не требуют соответствующих доказательств, то они превращаются в верования. В общем виде верования можно определить как устойчивые представления о явлении, процессе или человеке, которые люди используют при их восприятии. Верования могут меняться во времени. Однако в тот момент, когда человек имеет какие-то определенные верования относительно объекта, он обычно воспринимает и оценивает объект в соответствии с этими верованиями. По поводу одного и того же объекта может быть множество различных верований, так как обычно верования относятся к отдельным характеристикам объекта. Например, по поводу одного и того же человека могут быть следующие верования: 1) надёжный человек; 2) хороший специалист; 3) человек, обладающий слабым здоровьем и т.д.

Верования вырабатываются на основе индивидуального опыта, а также на основе информации, поступающей от внешних источников. Очень часто верования носят характер обобщения единичного опыта. Часто они возникают у человека в результате способностей других людей убеждать в правоте своего суждения, своего верования. Поэтому, хотя человек принимает свои верования за истину, они далеко не всегда полностью соответствуют действительности.

Верования могут быть разбиты на две большие группы.

Первую группу составляют описывающие абсолютные и относительные характеристики объекта верования, не имеющие оценочного характера. Например, автомобиль марки «Жигули» является комфортабельным автомобилем или автомобиль марки «Жигули» потребляет бензина меньше, чем автомобиль марки «Волга». Ко второй группе относятся те верования, которые носят оценочный характер. Например, автомобиль марки «Жигули» лучше, чем автомобиль марки «Волга». Верования оказывают заметное влияние на расположение, особенно на ту его составляющую, которая связана со знанием об объекте.

Особенно сильное влияние оказывает вторая группа верований. Поэтому, учитывая, что верования далеко не всегда соответствуют действительности, для того чтобы не формировалось неверное расположение по отношению к объекту, что может отрицательно сказаться на взаимодействии человека с окружением, необходимо критически и скептически подходить к своим верованиям и достаточно осторожно воспринимать верования других.

Принципы в жизни многих людей играют очень большую роль, так как они систематически регулируют их поведение. Принципы находят воплощение в устойчивых нормах поведения, ограничениях, табу, устойчивых формах реакции на явления, процессы и людей. Принципы формируются на основе системы ценностей, являются устойчивой формой проявления системы ценностей и воплощением верований в виде определенных стандартов поведения. Люди не обязательно осознают, какие ценности и верования находят свое воплощение в отдельных принципах. Часто принципы принимаются людьми как верования, и они следуют им в своей деятельности, не задаваясь вопросом по поводу оправданности следования этим принципам и почему они им следуют. Принципы могут вырабатываться людьми самостоятельно. Однако чаще всего они перенимаются из окружения вместе с воспитанием и другими формами познания окружающей действительности.

Все люди в чем-то похожи друг на друга. И это позволяет говорить о человеке вообще, рассуждать о его чертах, особенностях поведения и т.п. Однако ни один конкретный человек не является обезличенным «человеком вообще». Каждый несет в себе что-то, что делает его уникальным, исключительным, т.е. человеком, обладающим индивидуальностью. Именно такой человек входит в организацию, именно такой человек выполняет определенную работу и играет определенную роль в организации, именно таким

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

человеком нужно управлять, помогая ему раскрыть и задействовать свой потенциал в решении задач организации, создавая необходимые условия для его успешной работы, взаимодействия с организационным окружением и решения собственных жизненных проблем.

Индивидуальность человека складывается из трех начал. Во-первых, каждый человек в чем-то сходен со всеми остальными. Во-вторых, каждый человек в чем-то одинаков с некоторыми другими индивидами. И, наконец в-третьих, каждый человек в чем-то не похож ни на кого. В зависимости от того, как сочетаются эти «начала» армируется индивидуальность каждого конкретного человека. При этом, как бы ни строилось это сочетание, нужно всегда помнить, что человек всегда одновременно имеет общее с остальными и не похож на остальных.

Каждый человек обладает устойчивым набором черт и характеристик, определяющих его действия и поведение. Данные черты проявляют себя в достаточно длительном промежутке времени, благодаря чему можно зафиксировать и почувствовать индивидуальность человека.

Конкретный человек фиксируется окружением по его индивидуальности, так как индивидуальность человека обладает определенной устойчивостью, люди узнают друг друга и сохраняют определенное отношение друг к другу. В то же время следует отметить, что под влиянием опыта, общения с другими людьми, воспитания и образования происходит изменение индивидуальности человека, иногда очень существенное.

Индивидуальность человека формируется под влиянием трех групп факторов. Первую группу составляют наследственность и физиологические особенности человека. Наследственность сохраняет и передает внешние черты человека. Но не только. Исследования, проводимые с близнецами, показывают, что наследственность может нести в себе и передачу некоторых поведенческих черт. Физиология человека говорит о том, что в людях очень много общего определяющего их поведение. В частности, одинаковым для всех является общий синдром адаптации, отражающий физиологическую реакцию на раздражение.

Вторую группу факторов, формирующих индивидуальность человека, составляют факторы, проистекающие из окружения человека. В общем виде влияние этих факторов можно рассматривать как влияние окружения на формирование индивидуальности. Во-первых, сильное влияние на индивидуальность человека оказывает культура, в которой он формируется. Человек получает от общества нормы поведения, усваивает под влиянием культуры определенные ценности и верования. Во-вторых, индивидуальность

человека сильно определяется семьей, в которой он воспитывался. В семье дети усваивают определенные поведенческие стереотипы, вырабатываются их жизненные установки, отношение к труду, людям, своим обязанностями т.п. В-третьих, на индивидуальность человека оказывает сильное влияние принадлежность к определенным группам организациям, У человека вырабатываются определенная идентификация, задающая для него некий тип индивида, с которым он себя олицетворяет, а также устойчивые формы поведения и, в частности, реакции на воздействие со стороны окружения. В-четвертых, формирование индивидуальности происходит под влиянием жизненного опыта, отдельных обстоятельств, случайных событий и т.п. Иногда именно эта группа факторов может приводить к существенному изменению индивидуальности человека.

Третью группу факторов, влияющих на формирование индивидуальности человека, составляют черты и особенности характера человека, его индивидуальность. То есть в данном случае ситуация с формированием индивидуальности выглядит следующим образом: индивидуальность оказывает влияние на свое собственное формирование и развитие. Связано это с тем, что человек играет активную роль в собственном развитии и не является только исключительно продуктом наследственности и окружения.

При всей глубине индивидуальности человека и ее разнообразии можно выделить некоторые направления ее характеристики, по которым может быть описана индивидуальность.

Бывают люди, предпочитающие держаться на расстоянии от других, и это заметно сказывается на их поведении в коллективе. Люди с авторитарным характером считают, что должны быть порядок и различие в статусе и положении людей, стремятся к установлению иерархии отношений и использованию силовых методов в принятии решений и управлении, с готовностью признают власть и высоко ценят консервативные ценности. Любовь и вера в людей как индивидуальная черта характера оказывают сильное влияние на взаимодействие человека с окружающими. Особенно это проявляется в готовности участвовать в групповых мероприятиях, способствовать развитию контактов, взаимодействий и взаимоподдержки.

Чувствительность к другим людям проявляется в способности людей сочувствовать другим, принимать близко к сердцу их проблемы, в умении поставить себя на место другого и т.п. Люди, обладающие такими чертами индивидуальности, хорошо воспринимаются в коллективе и стремятся к общению с людьми.

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

Стабильность в поведении человека играет большую роль в установлении его взаимоотношений с окружением. Если человек стабилен, ответствен и в целом предсказуем, то окружение воспринимает его положительно. Если же он постоянно неуравновешен, капризен и склонен делать непредсказуемые шаги, то коллектив негативно реагирует на такого человека.

Самооценка, т.е. то, как люди смотрят на свое поведение, возможности, способности, внешность и т.п., оказывает сильное влияние на поведение человека. Люди с более высокой самооценкой обычно добиваются большего в жизни, так как они ставят перед собой более высокие Цели и стремятся решать более сложные задачи. В то же время люди с низкой самооценкой очень часто ставят себя в зависимое положение и легко подчиняются людям с более высокой самооценкой.

Восприятие риска является важной поведенческой характеристикой, наглядно отражающей индивидуальность человека. Люди, склонные к риску, меньше времени затрачивают на принятие решений и готовы принимать решения с меньшим количеством информации. При этом результат решения отнюдь не обязательно хуже, чем у тех, кто скрупулезно готовит решение и собирает всю необходимую информацию.

Догматизм обычно является чертой характера индивидов с ограниченным взглядом. Догматики видят окружение как сосредоточение угроз, ссылаются на авторитеты как на абсолюты и воспринимают людей по тому, как они относятся к догмам и абсолютным авторитетам. Обычно догматиками бывают люди, обладающие авторитарными чертами характера. Догматики не склонны к поиску большого объема информации, достаточно быстры в принятии решения, но при этом демонстрируют очень высокий уровень уверенности в акkuratности и правильности принятых решений. Отмечено, что догматики предпочитают работать в хорошо структурированных группах независимо от того, какую позицию они занимают в группе. Отмечено также, что догматики плохо осознают то, как они проводят свое время при выполнении работы, и то, что они слабо справляются с управленческой работой.

Комплексность осознания явлений как характеристика индивидуальности человека отражает его способность разлагать познаваемое явление на части и интегрировать, синтезировать общие представления или заключения об осознаваемом явлении. Люди с высокой комплексностью осознания проявляют большие способности к обработке информации, рассматривают большее количество альтернатив и

принимают более комплексные решения, чем люди с низкой комплексностью осознания. Отмечено, что руководители с высокой комплексностью осознания в ситуациях с большим разнообразием среды лучше справляются со своими обязанностями, что этот тип руководителей более склонен к широким контактам с людьми, чем руководители с низким уровнем комплексности осознания, а также то, что данные руководители стремятся к использованию разнообразных ресурсов при решении задач.

Сфера, контроля отражает то, как индивид смотрит на источник факторов, определяющих его действия. Если человек считает, что его поведение зависит от него самого, то в этом случае для него характерно наличие внутренней сферы контроля (интроверты). Если же он считает, что все зависит от случая, внешних обстоятельств, действий других людей, то считается, что он имеет внешнюю сферу контроля (экстраверты). Интроверты лучше контролируют свои действия, более ориентированы на достижение результатов, более активны, более удовлетворены своей работой. Им нравится неформальный стиль управления, они любят воздействовать на других, но не любят воздействовать на себя, любят занимать руководящие позиции. Экстраверты же, наоборот, предпочитают формальные структуры, предпочитают работать под директивным руководством. Если же они занимают руководящие позиции, то широко используют методы силового воздействия.

Существует большое количество тестов и других инструментов, позволяющих определить характеристики индивидуальности человека. В современном менеджменте данным вопросам и данному виду деятельности уделяется огромное внимание. И связано это в первую очередь с тем, что успех организации напрямую зависит от того, насколько успешно она может задействовать весь имеющийся у нее в распоряжении человеческий потенциал.

Необходимость изучения индивидуальности человека вызывается также и тем, что обычно делается множество неверных заключений о людях, об их характеристиках, их индивидуальности. Связано это с тем, что люди при познании других опираются на стереотипы, предубеждения, необоснованные обобщения. Делая неверные выводы об индивидуальности людей, мы создаем основу для вредных конфликтов, скандалов, сплетен, трудностей в общении и взаимодействии людей. Это все наносит ущерб отдельным людям и организации в целом.

Факт необходимости тщательного и регулярного изучения индивидуальных характеристик членов организации не вызывает сомнения. Однако, признавая значимость и

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

полезность этого вида управленческой деятельности, необходимо помнить и о том, что индивидуальность поведения человека зависит не только от его персональных черт, но и от ситуации, в которой осуществляются его действия. Поэтому изучение человека всегда должно вестись в совокупности с изучением ситуации.

Наконец, при изучении индивидуальности человека необходимо принимать во внимание его возраст. Человек проходит в своей жизни различные стадии, которым соответствует разное состояние его индивидуальности. Поэтому, делая выводы о характере человека, его персоналии, необходимо исходить из того, что его поведение очень сильно определяется тем, в какой возрастной стадии он находится. Только учет всех этих факторов в совокупности может дать ключ к пониманию индивидуальности человека, а следовательно, к управлению человеком.

Как уже говорилось выше, организация ожидает, что человек будет выполнять определенным образом роль, для которой она его принимает. Человек также смотрит на организацию как на место, где он получает определенную работу, выполняет ее и получает соответствующее вознаграждение от организации. Однако взаимодействие человека и организации не сводится только к ролевому взаимодействию. Оно гораздо шире. Человек выполняет работу в окружении людей, во взаимодействии с ними. Он не только исполнитель роли в организации, но и член группы, в рамках которой он действует. При этом группа оказывает огромное влияние на поведение человека. А поведение человека, его действия вносят определенный вклад в жизнь группы.

Не существует канонизированного определения малой группы, так как это достаточно гибкое и подверженное влиянию обстоятельств явление. Однако широко принято достаточно общий, устоявшийся взгляд на малую группу (далее всегда термин «группа» будет употребляться в этом смысле) как *относительно обособленное объединение небольшого количества людей (обычно не более десяти – двадцати пяти), находящихся в достаточно устойчивом взаимодействии и осуществляющих совместные действия в течение достаточно долгого промежутка времени*. Взаимодействие членов группы базируется на некоем общем интересе и может быть связано с достижением общей цели. При этом группа обладает определенным групповым потенциалом либо групповыми возможностями, позволяющими ей вступать во взаимодействие с окружением и адаптироваться к изменениям, происходящим в окружении.

Характерными особенностями группы являются следующие.

Во-первых, члены группы идентифицируют себя и свои действия с группой в целом и тем самым во внешних взаимодействиях выступают как бы от имени группы. Человек говорит не о себе, а о группе в целом, употребляя местоимения мы, у нас, наши, нам и т.н.

Во-вторых, взаимодействие между членами группы носит характер непосредственных контактов, личного разговора, наблюдения поведения друг друга и т.п. В группе люди непосредственно общаются друг с другом, придавая формальным взаимодействиям «человеческую» форму.

В-третьих, в группе наряду с формальным распределением ролей, если таковое существует, обязательно складывается неформальное распределение ролей, обычно признаваемое группой. Отдельные члены группы берут на себя роль генераторов идей, другие склонны к координации усилий членов группы, третьи заботятся о взаимоотношениях в группе, о поддержании хорошего климата в коллективе, четвертые следят за тем, чтобы был порядок в работе, все выполнялось в срок и доводилось до конца. Есть люди, которые исполняют роль структуризаторов, они ставят перед группой цели, отслеживают влияние окружения на решаемые группой задачи.

Эти и другие роли группового поведения люди выполняют в соответствии с их способностями и внутренним призванием. Поэтому в хорошо функционирующих группах обычно создаются возможности для того, чтобы человек мог вести себя в соответствии со своими способностями к групповым действиям и органично присущей ему определенной ролью члена группы.

Существует *два типа групп: формальные и неформальные*. Оба эти типа групп имеют значение для организации и оказывают большое влияние на членов организации.

Формальные группы обычно выделяются как структурные подразделения в организации. Они имеют формально назначенного руководителя, формально определенную структуру ролей, должностей и позиций внутри группы, а также формально закрепленные за ними функции и задачи. Формальные группы могут быть сформированы для выполнения регулярной функции, как, например, бухгалтерия, а могут быть созданы для решения определенной целевой задачи, например, комиссия по разработке какого-либо проекта.

Неформальные группы создаются не распоряжениями руководства и формальными постановлениями, а членами организации в соответствии с их взаимными симпатиями,

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

общими интересами, одинаковыми увлечениями, привычками и т.п. Данные группы существуют во всех организациях, хотя они не представлены в схемах, отражающих строение организации, ее структуру. Неформальные группы обычно имеют свои неписанные правила и нормы поведения, люди хорошо знают, кто входит в их неформальную группу, а кто нет. В неформальных, группах складывается определенное распределение ролей и позиций. Обычно эти группы имеют явно или неявно выраженного лидера. Во многих случаях неформальные группы могут оказывать на своих членов влияние, равное или даже большее! Чем формальные структуры.

Почему возникают группы, что заставляет людей формировать группы и входить в них? Данные вопросы очень важны для понимания поведения человека в организации. Очевидно, что группы возникают в организации и функционируют как обособленные структурные подразделения в связи с тем, что в результате разделения труда выделяются отдельные специализированные функции, требующие для своего выполнения определенной совокупности людей, обладающих определенной квалификацией, имеющих определенную профессию и готовых в системе совместной деятельности выполнять определенную работу. Аналогичная ситуация наблюдается при формировании групп, призванных решать целевые задачи.

Но это только одна сторона процесса появления групп в организации. Обычно она приводит к формированию формальных групп. Другой важной причиной формирования групп является естественное стремление человека к объединению с другими людьми, к формированию устойчивых форм взаимодействия с людьми. Группа дает человеку ощущение защищенности, от группы он ждет поддержки, помощи в решении своих задач и предостережения. В группе человеку легче добиться «вознаграждения» в виде признания, похвалы или же материального поощрения. В группе человек учится, перенимая опыт других, лучше осознавая свои возможности и потенциал. Группа придает человеку больше уверенности в себе во внешних взаимодействиях, способствует развитию его идентичности.*

*данный термин отражает самосознание человека, его идентификацию себя с определенным стабильным явлением или состоянием.

Наконец, группа предоставляет человеку возможность препровождения времени в приятном для него окружении, возможность избежать одиночества и состояния потерянности, ненужности. Каждый человек стремится к тому, чтобы быть любимым кем-то, нужным кому-то,

принадлежать кому-то, и группа может быть источником решения этих проблем человека.

Независимо от типа группы, того, в какой организации она сформирована и функционирует, а также того, кто конкретно входит в группу, можно указать на некоторые общие моменты и факторы, характеризующие построение группы, ее структуру и процесс функционирования группы в ее окружении.

Жизнь группы, ее функционирование находится под влиянием трех факторов:

- характеристики членов группы;
- структурные характеристики группы;
- ситуационные характеристики.

Все эти факторы не только находятся во взаимодействии, взаимовлиянии, но и испытывают сильное обратное воздействие со стороны функционирования группы, так как в результате жизнедеятельности группы происходят изменения характеристик человека, изменяется построение группы и наблюдаются изменения в ее окружении.

К характеристикам членов группы, оказывающим влияние на ее функционирование, относятся личностные характеристики человека, а также способности, образование и жизненный опыт. Выше достаточно подробно были рассмотрены личностные характеристики

человека, поэтому мы не будем на них останавливаться в данном рассмотрении. Что касается остальных характеристик, то отмечено, что способности человека выполнять работу оказывают очень большое влияние на функционирование группы и на выполнение человеком своей роли. Также существенное влияние на группу оказывают уровень образования человека и его жизненный опыт.

Структурные характеристики группы включают в себя:

- коммуникации в группе и нормы поведения (кто с кем и как контактирует);
- статус и роли (кто занимает какую позицию в группе и что делает);
- личные симпатии и антипатии между членами группы (кто кому нравится и кто кого не любит);
- силу и конформизм (кто на кого оказывает влияние и кто за кем следует, кто кого готов слушать и кому подчиняться).

Первые две структурные характеристики группы относятся больше к организационной стороне анализа ее функционирования, поэтому они не будут рассмотрены здесь. Далее будут рассмотрены только структурные вопросы межличностных взаимодействий в группе.

Симпатии; и антипатии между людьми в основном носят индивидуальную окраску и подоплеку. Однако выяснено, что на установление

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

дружеских отношений между людьми оказывают значительное влияние несколько моментов.

Во-первых, исключительно большое влияние оказывают личностные характеристики взаимодействующих. Люди любят тех, кому нравятся те же явления, вещи, процессы, которые нравятся им, т.е. люди любят тех, кто похож на них, кто близок им по духу, вкусу и предпочтениям. Естественно, существуют исключения. Однако исследования показывают, что люди испытывают влечение к тем, кто имеет одинаковую с ними или близкую расу, национальность, образование, систему взглядов на жизнь и т.п. Потенциально люди со схожими личностными характеристиками имеют большие шансы установить дружеские отношения, чем те, у кого личностные характеристики существенно различаются.

Во-вторых, на развитие и установление дружеских отношений между людьми, на развитие взаимной симпатии большое влияние оказывает наличие территориальной близости в расположении этих людей. Чем ближе располагаются рабочие места членов группы, тем выше вероятность того, что они установят дружеские отношения. Это же относится к близости расположения их мест жительства.

В-третьих, установление дружеских отношений находится в прямой зависимости от частоты встреч, а также от ожидания того, что эти встречи будут происходить достаточно часто в будущем.

В-четвертых, взаимоотношения между членами группы, их взаимные симпатии и антипатии, атмосфера дружественности в группе зависят от того, насколько успешно функционирует группа. В целом успех ведет к развитию у людей положительного отношения друг к другу в большей степени, чем неуспешное функционирование группы.

В-пятых, развитию дружеских отношений между членами группы способствует наличие одной цели, которой подчинены действия всех членов группы. Отмечено, что, если члены группы разобщены решением индивидуальных задач, взаимные симпатии и дружественность складываются реже, чем, если они работают над решением общей для всех задачи.

В-шестых, положительная ориентация в отношении друг к другу возникает тогда, когда в группе практикуется широкое участие всех членов группы в принятии решения. Возможность оказывать влияние на общие групповые процессы стимулирует развитие у членов группы положительного восприятия группы.

Вне всякого сомнения, наличие симпатии в отношениях между людьми, наличие дружеских отношений между членами группы оказывает огромное влияние на настроение людей, на их

удовлетворенность своей работой, своим членством в группе. Однако нельзя однозначно сказать, что дружеские отношения между членами группы оказывают только положительное влияние на результаты их труда и результаты функционирования группы в целом. Если люди, испытывающие дружеские отношения друг к другу, имеют высокую мотивацию к работе в группе, то наличие взаимных симпатий и дружбы способствует существенному повышению результатов их труда и тем самым положительно влияет на функционирование группы в целом. Если же эти люди слабо мотивированы на работу, то результат будет совершенно противоположным. Они много времени будут проводить в бесполезных для работы разговорах, перекурах, чаепитиях и т.п., постоянно отвлекаясь от работы и резко снижая результативность своей работы. При этом, они могут отвлекать от работы других, создавая в группе атмосферу безделья и расслабленности.

Взаимная поддержка на базе симпатий и дружеских отношений, способствуя сплочению группы, может порождать синергический эффект, существенно повышающий результативность работы группы. Современная практика управления все более и более подтверждает наличие несомненных преимуществ у групповой формы организации труда перед индивидуальной. Наглядной иллюстрацией этого может служить, в частности, так называемый японский тип управления.

Однако при несомненном преимуществе перед другими формами организации работы, групповая форма может нести в себе и ряд отрицательных для организации моментов. Одним из таких негативных проявлений является *групповщина*, складывающаяся преимущественно на основе тесных отношений между членами группы, при условии, что в целом неверно поставлено управление группой и неверно организовано ее функционирование в организации.

Групповщина проявляется в том, что группа замыкается в самой себе, слабо и неверно реагирует на внешние сигналы, отрицает критику и т.п. Все это выражается в том, что,

во-первых, в группе складывается тенденция морализации процессов, естественно, сопровождающаяся при этом представлением себя и своих действий в лучшем с моральной точки зрения свете;

во-вторых, группа начинает ощущать себя неуязвимой и даже непобедимой в конфликтных столкновениях;

в-третьих, в группе складывается атмосфера конформизма, стремление заставить всех соглашаться с единым мнением, нежелание

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

слушать и обсуждать другие мнения и точки зрения и т.п;

в-четвертых, в группе развивается единодушие. Люди начинают все более мыслить, как остальные. И если даже у них возникают другие мнения, они не высказываются, так как сами сомневаются в них, считая, что общее мнение верно;

в-пятых, группа перестает воспринимать и отказывается рассматривать мнения извне, если они не совпадают с мнением группы.

Сила и конформизм во взаимоотношениях между членами группы проявляются в виде так называемого общественного влияния на человека. Группа оказывает давление на человека, требуя от него следования групповым нормам, правилам, требуя подчинения интересам группы. Человек может сопротивляться этому давлению, а может уступить группе — подчиниться, т.е. выступать конформистом.

Нельзя однозначно утверждать, что один тип отношений человека с группой верный, а другой нет. Очевидно, что конформизм может приводить к тому, что человек, даже осознавая неверность своих действий, осуществляет их, потому что группа делает это. Конформизм может превратить человека в бессловесный придаток группы. История человечества знает массу негативных примеров того, как «стадный инстинкт», или же, говоря по-другому, безоговорочный конформизм, лежал в основе страшных преступлений против отдельных людей и человечества в целом. Знает она примеры того, как группа полностью стирает личность человека, превращая его в винтик в групповом механизме. В то же время, очевидно, что без конформизма не может быть создано сплоченной группы, не может быть установлено баланса во взаимоотношениях между человеком и группой. Если человек стоит на жестких неконформистских позициях, то он не сможет стать полноценным членом группы и на определенной стадии развития конфликта между ним и группой вынужден будет покинуть группу.

Так как конформизм во взаимоотношениях человека с группой, с одной стороны, выступает условием интеграции индивида в группу, а с другой — может порождать негативные последствия как для окружения, так и для группы в целом, и данного индивида в частности, важным является выяснение того, какие факторы и в какой мере требуют от члена группы делать уступки общественному влиянию.

Характер решаемых задач оказывает заметное влияние на степень конформизма в поведении человека. Если задачи четко не определяемы, если они не имеют однозначного ответа, то они заставляют человека, выполняющего их, больше поддаваться влиянию группы. Степень конформизма зависит также от

того, выдавал ли член группы публичные обязательства по поводу решаемой задачи или нет, а также оттого, на какой стадии решения он заявил о своих обязательствах. Публичное и раннее заявления делают человека более подверженным общественному влиянию. Конформизм в поведении человека развивает оплату по результатам групповой работы.

Характеристика группы также оказывает большое влияние на развитие у человека конформизма по отношению к требованиям группы. Единодушие в групповом поведении усиливает степень влияния группы на человека. Человеку легче возразить или не соглашаться, если кто-то еще в группе имеет, мнение, отличное от группового. На конформизм в поведении человека в группе оказывает влияние численность группы. Если в группе пять человек, то единодушие начинает оказывать сильное влияние на индивида. Дальнейший рост численности группы слабо сказывается на увеличении влияния группы на человека. Степень конформизма в поведении человека в группе зависит также от близости руководства в групповых действиях и частоты контактов с руководством. Если начальник часто присутствует и участвует при принятии решений членом группы, то это приводит к повышению конформизма в поведении подчиненного.

Желание подчиняться влиянию со стороны группы, напрямую, зависит от личностных отношений между членами группы, их симпатий и антипатий, дружбы и т.п. Чем лучше личные отношения между членами группы, тем выше степень конформизма в их поведении в группе и тем выше возможность общественного влияния на членов группы.

Ситуационные характеристики группы мало зависят от поведения членов группы и группы в целом. Эти характеристики связаны с размером группы, ее пространственным расположением, задачами, решаемыми группой, и системой вознаграждения, применяемой в группе.

В малых по размеру группах возникает больше сложностей с достижением соглашения, и много времени уходит на выяснение отношений и точек зрения. В больших группах наблюдаются трудности с поиском информации, так как члены группы обычно ведут себя более сдержанно и концентрированно. Отмечено также, что в группах с четным числом членов, хотя и наблюдается больше напряженности с принятием решения, чем в группах с нечетным числом членов, тем не менее меньше несогласия и антагонизма между членами группы.

Размер группы также оказывает влияние на удовлетворенность работой. Отдельные исследования показывают, что люди более удовлетворены, если они работают в группе

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

среднего размера (5—6 человек). Малые группы порождают много напряжений в отношениях между ее членами, а в большой не уделяется достаточно времени для каждого члена группы.

Пространственное расположение членов группы оказывает заметное влияние на их поведение. Одно дело, когда человек имеет постоянное место расположения, другое — когда он ищет каждый раз себе это место. Люди во время работы могут смотреть друг на друга, а могут быть расположены спиной друг к другу. И это также будет оказывать влияние на их работу и на их поведение в группе.

Выделяются три важные характеристики пространственного расположения индивида, от которых зависят взаимоотношения между человеком и группой.

Во-первых, это наличие постоянного или определенного места или территории. Человек знает: это мой стол, это мой станок, это мое рабочее место. Отсутствие ясности в данном вопросе порождает множество проблем и конфликтов в межличностных отношениях, а также значительно понижает удовлетворенность работой.

Во-вторых, это личное пространство, т.е. то пространство, в котором находится тело только данного человека. Пространственная близость в размещении людей может порождать множество проблем, так как людьми не воспринимается близкое расположение к ним других людей без учета возраста, пола и т.п.

В-третьих, это взаимное расположение мест. Отмечено, что если рабочие места отгорожены друг от друга, то это способствует развитию формальных отношений. Наличие рабочего места руководителя группы в общем пространстве способствует активизации и консолидации группы. Если человек занимает рабочее место во главе стола, то это в глазах других членов группы автоматически ставит его в позицию лидера. Руководство, зная эти и другие вопросы расположения членов группы, может добиваться значительного эффекта и повышения результативности работы группы только за счет правильного размещения рабочих мест.

Влияние задач, решаемых группой, на функционирование группы и на поведение и взаимодействие членов группы очевидно. Однако очень сложно установить зависимость между типами задач и их влиянием на жизнь группы. Отмечено, что решение формальных задач, например математических, в меньшей мере способствует развитию отношений между членами группы, чем решение задач гуманитарного профиля. Известно, что задачи и функции, выполняемые группой, влияют на стиль руководства, а также на стиль общения между людьми. В случае слабо структурированных или

неструктурированных задач наблюдается большее давление группы на индивида и большая взаимозависимость действий, чем в случае хорошо структурированных задач.

Можно указать на несколько характеристик задачи, на которые важно обращать внимание для того, чтобы попытаться определить, как решение данной задачи будет влиять на группу в целом и на поведение её членов.

Во-первых, надо определить, как много взаимодействий будет возникать между членами группы в процессе решения задачи и как часто они будут коммуницировать друг с другом.

Во-вторых, надо выяснить, насколько действия, выполняемые отдельными людьми, взаимозависимы и оказывают взаимное влияние.

В-третьих, важно установить, насколько решаемая задача является структурируемой.

Системы вознаграждения, рассматриваемые в отрыве от характера взаимоотношений в группе, не могут сами по себе дать ответа на вопрос о том, в какой мере та или иная система влияет на взаимоотношения в группе, поведение членов группы, функционирование группы в целом. Например, нельзя оценить влияние на группу индивидуально-сдельной оплаты, коллективно-сдельной оплаты или же оплаты на основе фиксированного бюджета группы, если не знать характера деятельности группы.

При анализе влияния оплаты важно учитывать одновременно две совокупности факторов:

- насколько взаимозависимы действия членов группы;
- насколько велика дифференциация в оплате.

Возможны четыре комбинации этих факторов:

- низкая взаимозависимость — низкая дифференциация в оплате;
- низкая взаимозависимость — высокая дифференциация в оплате;
- высокая взаимозависимость — низкая дифференциация в оплате;
- высокая взаимозависимость — высокая дифференциация в оплате.

Первый и четвертый случаи порождают много проблем во взаимоотношениях между членами группы. Напротив, второй и третий случаи могут способствовать успешному функционированию группы и развитию благоприятных отношений между членами группы.

Взаимодействие человека и группы всегда носит двусторонний характер; человек своим трудом, своими действиями способствует решению групповых задач, но и группа оказывает большое влияние на человека, помогая ему

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

удовлетворять его потребности безопасности, любви, уважения, самовыражения, формирования личности, устранения беспокойств и т.п. Отмечено, что в группах с хорошими взаимоотношениями, с активной внутригрупповой жизнью люди имеют лучшее здоровье и лучшую мораль, они лучше защищены от внешних воздействий и работают эффективнее, чем люди, находящиеся в изолированном состоянии либо в «больных» группах, пораженных неразрешимыми конфликтами и нестабильностью. Группа защищает индивида, поддерживает его и обучает как умению выполнять задачи, так и нормам и правилам поведения в группе.

Но группа не только помогает человеку выживать и совершенствовать свои профессиональные качества. Она меняет его поведение, делая человека зачастую существенно отличным от того, каким он был, когда находился вне группы. Эти воздействия группы на человека имеют много проявлений. Укажем на некоторые существенные изменения в поведении человека, происходящие под влиянием группы.

Во-первых, под общественным влиянием происходят изменения таких характеристик человека, как восприятие, мотивация, сфера внимания, система оценок и т.д. Человек расширяет сферу своего внимания за счет усиления внимания к интересам других членов группы. Его жизнь оказывается в зависимости от действий его коллег, и это существенно меняет его взгляд на себя, на свое место в окружении и на окружающих.

Во-вторых, в группе человек получает определенный относительный «вес». Группа не только распределяет задания и роли, но и определяет относительную позицию каждого. Члены группы могут делать совершенно одинаковую работу, но иметь при этом разный «вес» в группе. И это будет дополнительной существенной характеристикой для индивида, которой он не обладал и не мог обладать, находясь вне группы. Для многих членов группы эта характеристика может быть не менее важной, чем их формальная позиция.

В-третьих, группа помогает индивиду обрести новое видение своего «я». Человек начинает идентифицировать себя с группой, и это приводит к существенным изменениям в его мировосприятии, в понимании своего места в мире и своего предназначения.

В-четвертых, находясь в группе, участвуя в обсуждениях и выработке решений, человек может выдать также предложения и идеи, которые он никогда не выдал бы, если бы осмысливал проблему в одиночку. Эффект воздействия на

человека «мозговой атаки» существенно повышает творческий потенциал человека.

В-пятых, отмечено, что в группе человек гораздо в большей мере склонен принимать риск, чем в ситуации, когда он действует один. В ряде случаев эта особенность изменения поведения человека является источником более действенного и активного поведения людей в групповом окружении, чем, если бы они действовали в одиночку.

Неверно думать, что группа меняет человека так, как ей захочется. Часто многим воздействиям со стороны группы человек долго сопротивляется, многие воздействия он воспринимает только частично, некоторые он отрицает полностью. Процессы адаптации человека к группе и подстройки группы к человеку являются неоднозначными, сложными и зачастую достаточно длительными. Входя в группу, вступая во взаимодействие с групповым окружением, человек не только изменяется сам, но оказывает воздействие на группу, на других ее членов.

Находясь во взаимодействии с группой, человек пытается различными способами воздействовать на нее, вносить изменения в ее функционирование с тем, чтобы это было приемлемо для него, удобно ему и позволяло ему справляться со своими обязанностями. Естественно, и форма воздействия, и степень влияния человека на группу существенно зависят как от его личностных характеристик, его возможностей оказывать влияние, так и от характеристик группы. Человек обычно выражает свое отношение к группе с позиций того, что он считает. При этом его рассуждения всегда находятся в зависимости от той позиции, которую он занимает в группе, от выполняемой им роли, от возложенного на него задания и соответственно от того, какие цели и интересы он преследует сам лично.

Взаимодействие человека с группой может носить либо характер кооперации, либо слияния, либо конфликта. Для каждой формы взаимодействия может наблюдаться различная степень проявления. То есть, например, можно говорить о скрытом конфликте, о слабом конфликте или же о неразрешимом конфликте.

В случае кооперации между членом группы и группой устанавливаются доверительные и благожелательные отношения. Человек рассматривает цели группы как не противоречащие его целям, он готов к поиску путей улучшения взаимодействия, положительно, хотя и с переосмыслением собственных позиций, воспринимает решения группы и готов к поиску путей поддержания отношений с группой на взаимовыгодной основе.

При слиянии человека с группой наблюдается установление таких отношений между человеком

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

и остальной частью группы, когда каждая из сторон рассматривает другую как органически единую с ней составляющую целого, являющегося группой. Человек строит свои цели исходя из целей группы, в значительной мере подчиняет свои интересы интересам группы и идентифицирует себя с группой. Группа, в свою очередь, также старается смотреть на индивида не как на исполнителя определенной роли, а как на полностью преданного группе человека. В этом случае группа берет на себя заботу о человеке, рассматривая его проблемы и трудности как свои, старается оказать ему содействие в решении не только производственных задач, но и в решении его личных проблем.

В случае конфликте наблюдаются противопоставление интересов человека и группы и борьба между ними за разрешение этого противоречия в свою пользу.

Конфликты могут быть порождены двумя группами факторов:

- организационными факторами,
- эмоциональными факторами.

Первая группа факторов связана с различием во взглядах на цели, структуру, взаимоотношения, распределение ролей в группе и т.н. Если конфликт порожден этими факторами, то его относительно легко разрешить.

Ко второй группе факторов относятся такие факторы, как недоверие человеку, чувство угрозы, страх, зависть, ненависть, злоба и т.п. Конфликты, порождаемые этими факторами, слабо поддаются полному устранению.

Конфликт между членом группы и группой неверно рассматривать только как неблагоприятное, негативное состояние отношений в группе. Оценка конфликта принципиально зависит от того, к каким последствиям для человека и группы он приводит. Если конфликт превращается в антагонистическое противоречие, разрешение которого носит разрушительный характер для человека или для группы, то такой конфликт должен быть отнесен к разряду нежелательных и отрицательных форм взаимоотношений человека и группы.

Но очень часто конфликт в отношениях внутри группы носит позитивный характер. И это связано с тем, что конфликт может привести к благоприятным последствиям.

Во-первых, конфликт может повысить мотивацию на достижение целей. Он может вызвать дополнительную энергию к действию, вывести группу из устойчивого пассивного состояния.

Во-вторых, конфликт может привести к лучшему пониманию отношений и позиций в группе* к уяснению членами их роли и места в группе, к более четкому пониманию задач и характера деятельности группы.

В-третьих, конфликт может играть созидательную роль в деле поиска новых путей функционирования группы, поиска новых подходов к решению задач группы, в генерировании новых идей и соображений относительно того, как строить отношения между членами группы, и т.п.

В-четвертых, конфликт может привести к проявлению межличностных отношений, к выявлению отношений между отдельными членами группы, что в свою очередь может предотвратить возможное негативное обострение отношений в будущем.

Одним из основных результатов взаимодействия человека и организации является то, что человек, анализируя и оценивая результаты своего труда в организации, вскрывая причины успехов и неудач во взаимодействии с организационным окружением, анализируя опыт и поведение своих коллег, задумываясь над советами и рекомендациями начальства и сослуживцев, делает для себя определенные выводы, которые в той или иной мере сказываются на его поведении, приводят к изменению его поведения с целью адаптации к организации, с целью достижения лучшего взаимодействия с организационным окружением.

Очевидно, что восприятие и оценка своего опыта, а также процесс адаптации к условиям и требованиям организационного окружения, во многом носят индивидуальный характер. В одной и той же среде люди ведут себя по-разному. *У человека как бы имеется две степени свободы в построении своего поведения в организации.* С одной стороны, он обладает свободой в выборе форм поведения: принимать или не принимать существующие в организации формы и нормы поведения, с другой — он может принимать или не принимать ценности организации, разделять или не разделять ее цели и философию. В зависимости от того, в какой комбинации сочетаются эти основополагающие составляющие поведения, может быть выделено четыре предельных типа поведения человека в организации.

Первый тип: полностью принимаются ценности и нормы поведения. В этом случае человек старается вести себя таким образом, чтобы своими действиями никак не входил в противоречие с интересами организации. Он искренне старается быть дисциплинированным, выполнять свою роль полностью в соответствии с принятыми в организации нормами и формой поведения. Поэтому результаты действий такого человека в основном зависят от его личных возможностей и способностей и от того, насколько верно определено содержание его роли. Такой тип поведения можно охарактеризовать как

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

поведение преданного и дисциплинированного члена организации.

Второй тип: человек не приемлет ценностей организации, однако старается вести себя, полностью следуя нормам и формам поведения, принятым в организации. Такого человека можно охарактеризовать как приспособленца. Он делает все правильно и по правилам, но его нельзя считать надежным членом организации, так как он, хотя и является хорошим и исполнительным работником, тем не менее, может в любой момент покинуть организацию или совершить действия, которые могут противоречить интересам организации, но соответствовать его собственным интересам. Например, такой человек с готовностью будет участвовать в забастовке для того, чтобы добиться повышения зарплаты.

Третий тип: человек приемлет ценности организации, но не приемлет существующие в ней нормы поведения. В данном случае человек может порождать много трудностей во взаимоотношениях с коллегами и руководством, он выглядит оригиналом. Однако если организация может позволить себе отказаться от устоявшихся норм поведения применительно к отдельным ее членам и создать состояние свободы выбора форм поведения для таких ее членов, они могут найти свое место в организации и приносить ей пользу.

Четвертый тип: индивид не приемлет ни норм поведения, ни ценностей организации. Это открытый бунтарь который все время входит в противоречие с организационным окружением и создает конфликтные ситуации. Было бы неверно считать, что такой тип поведения абсолютно неприемлем в организации и люди, ведущие себя таким образом, не нужны организации. Однако в большинстве случаев «бунтари» порождают множество проблем, которые существенно усложняют жизнь организации и даже наносят ей большой ущерб.

Естественно, организация заинтересована в том, чтобы ее члены вели себя определенным образом.

Возможный подход к решению данной проблемы — это подбор людей с определенными качествами, которые могут гарантировать желаемое для организации поведение ее членов. Однако следует признать, что данный подход имеет ограниченное применение, так как, во-первых, не всегда можно найти людей с необходимыми характеристиками, во-вторых, нет абсолютной гарантии, что они будут вести себя обязательно таким образом, как этого ожидает организация, и, в-третьих, требования к поведению членов организации со стороны организационного окружения могут меняться во времени, входя в противоречие с теми

критериями, по которым люди отбирались в организацию.

Второй подход, в принципе не исключаящий первого, состоит в том, что организация влияет на человека, заставляя его модифицировать свое поведение в нужном для нее направлении. Данный подход возможен и базируется на том, что человек обладает способностью обучаться поведению, менять свое поведение на основе осознания своего предыдущего поведенческого опыта и требований, предъявляемых к его поведению со стороны окружения.

Научение поведению можно определить как достаточно устойчивый во времени процесс изменения поведения человека на основе опыта, отражающего действия человека и реакцию окружения на эти действия.

Для научения поведению характерно наличие нескольких моментов.

Во-первых, научение может идти как на собственном опыте, так и на опыте других людей.

Во-вторых, научение поведению не обязательно касается только собственно реального поведения. Оно может касаться потенциального поведения, т.е. такого поведения, которое может быть осуществлено человеком, но которое не осуществляется им в его практике поведения.

В-третьих, научение поведению всегда выражается в изменении человека. Даже в том случае, когда непосредственное поведение не претерпело изменений, человек уже становится другим, так как изменяется его поведенческий потенциал.

Выделяется три типа научения поведению.

Первый тип связан с рефлекторным поведением человека, с тем, что названо в учении И. Павлова условным и безусловным рефлексом. Если, например, начальник приходит к подчиненным тогда, когда он чем-то недоволен, раздражен и намерен сделать им выговор, то всякое появление начальника может вызывать страх у подчиненных, желание избежать этой встречи независимо от того, зачем он к ним пришел. То есть появление начальника вырабатывает условный рефлекс желания скрыться с его глаз.

Второй тип научения поведению базируется на том, что человек делает выводы из последствий своего предыдущего опыта, осознанно корректирует и меняет свое поведение. Теоретическое описание данного типа научения в первую очередь опирается на исследования Б. Скиннера, который создал основы теории зацепления осуществленного поведения в зависимости от его последствий. Суть этой теории сводится к тому, что если человек видит, что его поведение приводит к благоприятным последствиям, то он стремится повторять данное

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

поведение, если же последствия оказываются негативными, то желание вести себя и далее аналогичным образом будет существенно понижено. То есть поведение человека задается сознательным осмыслением результатов предыдущего поведения.

Третий тип научения поведению — это обучение на основе наблюдения поведения. Обычно это наблюдение чужого поведения. Человек, регулярно наблюдая, как ведут себя окружающее его люди, автоматически начинает подражать к их поведению свое собственное поведение. Он перенимает их стиль и манеры, навыки выполнения операций и т.п. Часто проводится целенаправленное наблюдение чужого поведения с целью перенять для себя что-то полезное. С развитием средств видеозаписи объекта расширяются возможности наблюдения и, в частности, расширяется, объект наблюдения. Теперь человек может просматривать, записи своего собственного поведения, что также может существенно влиять на корректировку поведения. Очевидно, что все три типа научения поведению должны учитываться руководством организации в его попытках корректировать и формировать поведение членов организации. Не умаляя важности каждого из этих типов научения, тем не менее следует констатировать, что исключительно важную роль в процессе целенаправленного формирования поведения человека в организации играет второй тип научения.

Чему же учится человек в организации, какие стороны его поведения корректируются или меняются в процессе научения?

Во-первых, придя в организацию и далее осуществляя свою деятельность в ней, человек изучает свою функциональную роль: что он должен делать для лучшего выполнения работы, как осуществлять более эффективно работу, как и с кем коммуницировать в процессе работы. При этом он учится расставлять акценты в выполняемой им работе с точки зрения того, что считается в организации более важным, а что менее важным в его деятельности, за что идет вознаграждение, что входит в оценку качества его работы.

Во-вторых, в организации человек учится выполнению формально-процедурных действий, таких, как заполнение различных анкет и форм, оформление заявок, назначение и, проведение встреч, передача, получение и осуществление ответа на полученную информацию, временное оставление рабочего места, приход и уход с работы, парковка автомобиля, ношение одежды определенного типа и т.д.

В-третьих, человек учится правильно понимать и занимать свое место в организации. Он узнает существующие в организации нормы, ценности и сложившиеся на их базе

неформальные группы и отношения, учится правильно вести себя с коллегами и руководством, определяет для себя с кем иметь тесные отношения и от кого держаться подальше, кому доверять, на кого полагаться и кого опасаться.

В-четвертых, человек учится тому, как решать свои собственные задачи в организации, как добиваться своих целей. Так, например, он учится тому, как делать карьеру в организации. Либо тому, как добиваться определенных поощрений и вознаграждений. Может человек учиться и тому, как использовать возможности организации либо возможности её отдельных членов для того, чтобы решать свои личные задачи, не связанные с деятельностью организации. Работник может учиться тому, как избегать сложных и рискованных заданий, и даже тому, как, ничего не делая, создавать видимость, что он напряженно работает.

Для того чтобы описать процесс сознательного научения человеком поведению в организации и указать на связь этого процесса с управлением человеком в организации, рассмотрим в самых общих чертах несколько основных элементов, определяющих поведение человека в организации. Более подробно эти элементы будут рассмотрены при рассмотрении вопроса мотивации.

Деятельность человека всегда связана и инициируется наличием у него определенных побуждающих начал. Они заставляют его начинать что-то делать, предпринимать какие-то усилия, т.е. осуществлять действия. Стимулы, являющиеся внешними воздействиями на человека, направляют его деятельность в определенное русло, придают этой деятельности определенную ориентацию и границы. Поведенческая реакция человека проявляется в том, что он выбирает, что и как ему делать, и осуществляет конкретные действия, приводящие к конкретному результату. Его реакция сильно связана со стимулами. Однако она имеет индивидуальный характер, так как отражает различную степень влияния стимулов на поведение различных людей. Реакция человека может проявляться как в виде его определенных действий, так и в виде выработки им определенного расположения. В зависимости от последствий для человека его поведенческая реакция закрепляется с целью ее усиления и придания ей устойчивости либо же происходит отказ от нее. Закрепление осуществленного поведения или отказ от него играют очень важную роль в формировании поведения человека, так как именно через это происходит осознанная корректировка или даже изменение поведения человека в желательном для организации направлении.

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

Таким образом, изменение поведения человека можно рассматривать как следствие научения поведению. Само, же научение поведению является функцией последствий для человека произведенных им действий, функцией последствий его поведения. Наличие такой зависимости между поведением, научением поведением и последствиями для человека его поведения делает возможным для организации корректировать и формировать поведение ее членов. Связано это в первую очередь с тем, что руководство и организационное окружение могут определять и целенаправленно формировать для членов своей организации последствия их поведения, активно включаясь в процесс научения поведению на стадии получения человеком определенных последствий осуществленных действий.

Очевидно, последствия действий зависят от того, как вел себя человек, что он делал. Однако непосредственно они зависят от тех, кто, оценивая действие человека, осуществляет компенсацию за его действия и усилия. В данном случае компенсация понимается в самом широком смысле как внешняя реакция на поведение человека, выражающаяся в том, что человек либо что-то приобретает, либо что-то теряет, чего-то добивается или же чего-то не достигает в результате осуществленных им в форме определенного поведения действий. Компенсация может производиться в различных видах — от материального вознаграждения или наказания до словесного одобрения или осуждения. Компенсация играет исключительно важную роль в научении поведению, так как она оказывает принципиальное влияние на то, происходит ли закрепление осуществленного поведения или же наступает отказ от него. Если отсутствует компенсация, вызывающая у человека представление о последствиях его действий, то фактически не происходит заметной модификации поведения, так как не происходит научения поведению. Поэтому компенсация в управлении людьми играет не только роль вознаграждения за произведенный труд либо роль средства удовлетворения потребностей работников, но и роль средства модификации поведения человека.

Если посмотреть на компенсацию с позиций научения поведению и модификации поведения, то можно выделить *четыре различных типа компенсации*, которые приводят к закреплению либо к отказу от осуществленного поведения.

Первый тип — это положительная компенсация. Суть данного типа состоит в том, что осуществляется вознаграждение, приводящее к приятным для человека последствиям. Форма вознаграждения может быть совершенно различной. Позитивная компенсация может быть

использована руководством для закрепления желаемого поведения работников. При этом важно принимать во внимание, что вознаграждение должно быть четко привязано к желаемому поведению, т.е. человек должен знать, за что он получил поощрение. Вознаграждение должно следовать за осуществленным желаемым поведением и, наконец, вознаграждение должно соответствовать интересам поощряемого человека.

Второй тип — это отрицательная компенсация. Суть этого типа состоит в том, что желаемое поведение сразу же приводит к устранению не желаемых для человека обстоятельств или раздражителей. Например, человек, который не ведет себя должным образом, подвергается бойкоту окружающих. Как только он начинает себя вести верно, с точки зрения окружения, они прекращают бойкот. При втором типе компенсации, также как и при первом, важно, чтобы реакция окружения или руководства на изменение поведения наступала по возможности быстрее и, конечно же, носила индивидуальный характер.

Третьим типом компенсации является наказание. В данном случае, отличие от первых двух типов компенсации наступает как реакция на «неверное», нежелательное для руководства или организаций поведение.

Если при первых двух типах закрепляется желательное поведение, то в данном случае устраняется нежелательное поведение. Компенсация в виде наказания состоит в том, что человек получает негативные, неприятные для него последствия поведения. Например, он может быть оштрафован, лишиться премии или продвижения по работе, получить замечание и т.п. Задача наказания состоит в том, чтобы сузить или же устранить нежелательное для организации поведение ее членов. Хотя наказание внешне выглядит полной противоположностью положительной компенсации — там награждают, здесь забирают, — с точки зрения научения поведению человека это не так. Данный тип компенсации менее действен, чем положительная компенсация. Это связано с тем, что наказание имеет менее предсказуемый и устойчивый эффект, чем поощрение, зачастую приводит к косвенным негативным последствиям, таким, как личная обида на наказавшего руководителя, потеря интереса к работе, изменение отношения к своей деятельности и т.п. Поэтому к наказанию как способу компенсации с целью научения поведению руководству следует относиться очень осторожно и внимательно отслеживать его возможные побочные негативные проявления.

Четвертый тип компенсации — это гашение нежелательного поведения; Суть данного типа компенсации состоит в следующем. Человек,

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

осуществляющий какие-то нежелательные действия, на которые ранее поступала положительная реакция, через некоторое время прекращает их, если на эти действия перестает поступать положительная реакция, т.е., говоря иначе, если прекратить положительно реагировать на какие-то действия, то через некоторое время они начнут сокращаться. Например, молодой человек, успешно учившийся в университете и получавший похвалу преподавателей за активные выступления на занятиях и за комментарии по поводу выступления своих коллег, придя на работу в организацию, будет также пытаться вступать во все обсуждения и разговоры и давать свои комментарии и оценки заявлениям других. Однако если на это не обращать внимания, то через некоторое время он начнет избавляться от этой *дурной привычки*. Выбор типа и конкретной формы компенсации играет очень важную роль в деле успешной модификации поведения человека в желаемом для организации направлении.

Однако не менее важную роль играет и выбор частоты компенсации с целью направленного научения поведению. В целом может быть два подхода к выбору времени компенсации.

Один подход — это компенсация после каждого случая действия человека. Данный подход называется непрерывной компенсацией.

Другой, принципиально отличный подход к выбору времени и частоты компенсации состоит в том, что компенсация наступает не после каждого совершенного действия. Это периодическая компенсация. Хотя между этими двумя подходами есть принципиальная разница, нельзя сказать, какой из них более эффективен, потому что их действенность существенно зависит от ситуации, в которой они применяются. В то же время отмечается, что первый подход лучше действует в том случае, когда он применяется к новому сотруднику, обучающемуся своей роли в организации. Второй же подход лучше применять тогда, когда организация хочет сделать устойчивым определенное поведение ее члена.

В рамках периодической компенсации выделяется четыре различных типа.

Первый тип — это компенсация через фиксированный интервал времени. Данный подход страдает тем недостатком, что желательное поведение работников проявляется неравномерно, нарастая в те моменты, когда осуществляется фиксация или компенсация, и уменьшаясь в промежутках между ними.

Второй тип — компенсация через переменный интервал времени. В этом случае интервал между возможной компенсацией и частота компенсации не фиксированы. Такой подход применим не ко всем формам компенсации. Однако он дает лучшие результаты,

так как неопределенный момент компенсации держит в напряжении и заставляет лучше работать и вести себя. Хотя после наступления компенсации может произойти резкий спад в желательном для организации поведении ее членов.

Третий тип в отличие от первого и второго за основу берет не временной интервал, а объем действий. Этот тип называется компенсацией в зависимости от фиксированной нормы. При таком подходе компенсация наступает после того, как совершено какое-то фиксированное число действий. Практика показывает, что данный тип компенсации дает лучшие результаты в формировании поведения, чем первый и второй типы периодической компенсации.

Четвертый тип (последний), в основе также имеет компенсацию в зависимости от объема действий. Однако это компенсация в зависимости от переменной нормы. Данный подход считается высокоэффективным, так как компенсация может наступить после любого отдельного действия, что побуждает работников постоянно осуществлять «правильные» действия. Для того чтобы этот подход давал по-настоящему высокий результат в модификации поведения, важно, чтобы временные интервалы между компенсацией были не очень большими. В то же время необходимо знать, что данный подход имеет ограниченное использование. Например, он малоприменим к такой форме компенсации, как заработная плата.

Рассмотренные вопросы научения поведению говорят о том, что человек, опираясь на свой опыт, адаптируется к организационному окружению, меняя свое поведение. Организация и ее руководство могут активно воздействовать на модификацию поведения человека. Однако и, средства, используемые для влияния на процесс научения поведению, и частота их использования зависят от ситуации, в которой находится человек, и должны подбираться менеджером с учетом всего многообразия факторов, влияющих на поведение человека. В первую очередь с учетом потребностей и мотивов человека к деятельности.

Процесс мотивации характеризуется четырьмя теориями, создающими основу для мотивации.

Теория ожидания: ожидание в цепочке "усилия исполнения"; ожидание в цепочке "исполнение – результат"; валентность результата.

Теория постановки целей. Четыре характеристики цели: сложность, специфичность, приемлемость, приверженность.

Теория равенства: сравнение своих результатов действий с результатами других.

Концепция партисипативного управления.

Самая общая концепция процесса мотивации сводится к следующим положениям. Человек, осознав задачи и возможное вознаграждение за их

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

решение, соотносит эту информацию со своими потребностями, мотивационной структурой и возможностями, настраивает себя на определенное поведение, вырабатывает определенное расположение и осуществляет действия, приводящие к конкретному результату, характеризующемуся определенными качественными и количественными характеристиками.

Данная схема не раскрывает еще ни механизма вознаграждения, ни собственно содержания вознаграждения, сущности и содержания оценки, ни превращения оценки в решение. В современной управленческой мысли и практике существует ряд теорий, которые достаточно подробно и на операционном уровне описывают процесс мотивации. Наиболее известные из них - это - *теория ожидания, теория постановки целей, теория равенства и теория партиципативного управления*. Они пытаются объяснить, почему люди готовы осуществлять определенные действия, затрачивая большие или меньшие усилия. И, объясняя это, они дают менеджерам ключ к построению действенной системы мотивирования людей, т. е. как следует воздействовать на людей, чтобы побуждать их к результативной работе.

Поведение человека постоянно связано с выбором из двух или нескольких альтернатив. От того, чему человек отдаст то или иное предпочтение, зависит, что и как он делает, как он себя ведет и каких результатов он добивается. Теория ожидания разработана для того, чтобы дать ответ на вопрос, почему человек делает тот или иной выбор, сталкиваясь с несколькими альтернативами, и насколько он мотивирован добиваться результата в соответствии с сделанным выбором. В самом обобщенном виде *теорию ожидания* можно сформулировать как учение, описывающее зависимость мотивации от двух моментов: как много человек хотел бы получить и насколько возможно для него получить то, что он хотел бы получить, в частности, как много усилий он готов затрачивать для этого. Например, начинающий бизнесмен из провинции приезжает на переговоры о начале совместного бизнеса с представителями крупных фирм, расположенных в городе, являющемся признанным центром деловой активности. Для поддержания своего реноме он не будет останавливаться в гостинице, имеющей репутацию второсортной, хотя и являющейся дешевой. В то же время у него нет средств, чтобы остановиться в шикарной гостинице. Поэтому, по-видимому, он остановится в такой гостинице, которая является достаточно престижной и на проживание в которой у него хватит средств.

Процесс мотивации по теории ожидания складывается как бы из взаимодействия трех

блоков: 1) *усилия*; 2) *исполнение*; 3) *результат*. Теория ожидания изучает и описывает взаимодействие этих трех блоков. При этом усилия рассматриваются как следствие, и даже результат мотивации. Исполнение рассматривается - как следствие взаимодействия усилий, личных возможностей и состояния среды, а результат, как функция, зависящая от исполнения и, от степени желания получить результаты определенного типа.

Теория ожидания объясняет то, как строится процесс мотивации человека к деятельности, исходя из увязки в единое целое представлений человека о необходимых для выполнения работы усилиях, ее практическом исполнении и результатах, ожидаемых в ответ на выполненную работу. При этом ключевыми точками концентрации внимания теории являются: 1) ожидания по цепочке «усилия — исполнение»; 2) ожидания по цепочке «исполнение — результаты второго уровня и 3) валентность результатов.

В соответствии с теорией ожидания, мотивация человека к исполнению работы зависит от того, насколько он заинтересован или не заинтересован выполнять ее, насколько работа привлекательна для него. Принимая решение по поводу того, что делать и какие усилия затрачивать, человек обычно отвечает самому себе на вопрос, касающийся того, насколько нужно ему это делать. То есть при выборе альтернативы человек думает о том, если он поведет себя соответствующим образом, будет соответствующим образом исполнять работу, приведет ли это к определенному результату первого уровня. В этом случае у него формируется ожидание результата первого уровня. Кроме этого, человек отвечает на вопрос о том, что он получит в результате успешного выполнения работы.

Это уже выработка ожидания результатов второго уровня. И, наконец, он решает для себя, насколько ценным будет для него этот результат, т.е. он оценивает валентность результата второго уровня. В зависимости от того, к какой окончательной оценке человек придет, будет формироваться его мотивация на выполнение работы.

Основные положения теории ожидания состоят в следующем.

Во-первых, так как данная теория подчинена идее поиска ответа на вопрос, как мотивация влияет на выполнение работы, то исходный постулат состоит в том, что исполнение определяется произведением значений двух факторов: возможности человека и его мотивации.

Во-вторых, утверждается, что мотивация задается произведением величины ожидания результатов первого уровня на величину

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

валентности результатов первого уровня. И, наконец,

в-третьих, валентность результатов первого уровня задается произведением величины валентности результатов второго уровня на ожидания отдельных результатов второго уровня. Человек выбирает ту альтернативу, где будет выше мотивация.

Используя различные приемы, менеджер для успешного управления подчиненными должен построить управление организацией таким образом, чтобы работник был уверен, что, работая на достижение организационных целей, он тем самым создает условия для наилучшего достижения результатов второго уровня.

В теории ожидания считается, что для того, чтобы смог осуществиться процесс мотивирования, должен быть выполнен ряд предварительных условий. Такими условиями являются:

- наличие у работников достаточно высоки степени ожидания результатов первого уровня;
- наличие достаточно высокой степени ожидания результатов второго уровня и
- суммарная неотрицательная валентность результатов второго уровня.

На практике это означает, что работник должен иметь устойчивое представление о том, что от его усилий зависят результаты его труда, что из результатов его труда вытекают для него определенные последствия, а также то, что результаты, получаемые им, в конечном счете, имеют для него ценность. При отсутствии одного из этих условий процесс мотивирования становится исключительно сложным или же даже неосуществимым.

Делая общий вывод относительно теории ожидания, необходимо отметить, что она исходит из того, что люди осуществляют свои действия в соответствии с тем, к каким возможным последствиям для них эти действия могут привести. Люди на основе доступной им информации делают выбор одной из альтернатив действия, исходя из того, что они получают в результате и какие усилия они должны будут затратить, чтобы достичь этого результата. То есть, по теории ожидания, человек ведет себя в соответствии с тем, что, по его мнению, произойдет в будущем, если он произведет определенные затраты усилий.

Теория постановки целей исходит из того, что поведение человека определяется теми целями, которые он ставит перед собой, так как именно ради достижения поставленных перед собой целей он осуществляет определенные действия. При этом предполагается, что постановка целей - это сознательный процесс, а осознанные цели и намерения - это то, что лежит в основе определения поведения человека.

В общей виде базисная модель, описывающая процесс постановки целей, выглядит следующим образом. Человек с учетом эмоциональной реакции осознает и оценивает события, происходящие в окружении. На основе этого он определяет для себя цели, к достижению которых он намерен стремиться, и, исходя из поставленных целей, осуществляет определенные действия - выполняет определенную работу. То есть ведет себя определенным образом, достигает определенного результата и получает от этого удовлетворение.

Теория постановки целей утверждает, что уровень исполнения работы непосредственно или опосредованно в значительной степени зависит от четырех характеристик целей:

- сложность;
- специфичность;
- приемлемость;
- приверженность.

Эти четыре характеристики цели влияют как собственно на цель, так и на те усилия, которые человек готов затрачивать, чтобы достичь поставленной перед ним цели.

Сложность цели отражает степень профессиональности и уровень исполнения, необходимый для ее достижения. Существует непосредственная связь между сложностью цели и выполнением работы. Чем сложнее цели ставит перед собой человек, тем лучших результатов он добивается. Исключение составляет тот случай, когда ставятся цели нереалистично высокие, которые в принципе не могут быть достигнуты. В этом случае, как утверждает теория постановки цели, результат действий не превышает результата, которого добиваются те, кто ставил умеренные, но достижимые цели. *Поэтому повышение целей, хотя оно и оправданно, может приводить к повышению результатов труда только в том случае, если будет сохраняться шанс достижения целей.*

Специфичность цели отражает количественную ясность цели, ее точность и определенность. Экспериментальными исследованиями было установлено, что более конкретные и определенные цели ведут к лучшим результатам, к лучшему исполнению работы, чем цели, имеющие широкий смысл, с нечетко определенным содержанием и границами. *Человек, имеющий цели слишком широкого смысла и содержания, демонстрирует такое же исполнение работы, как и тот, кто совершенно не имеет целей.* В то же время слишком большое сужение целей может привести к тому, что за бортом рассмотрения у человека могут остаться важные аспекты осуществляемой им деятельности. Это также негативно скажется на исполнении им своей работы.

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

Приемлемость цели отражает степень, до которой человек воспринимает цель как свою собственную. Приемлемость цели оказывает существенное влияние на то, как воздействуют на исполнение работы сложность и специфичность цели. Если человек не примет цель, то и сложность и специфичность цели будут иметь очень слабое влияние на исполнение работы. Приемлемость цели человеком напрямую зависит от того, воспринимается ли она им как достижимая, и от того, какие выгоды он может получить при достижении цели. Если выгоды не очевидны, то цель может быть не принята. *Поэтому в руководстве организация должно существовать четкое осознание значимости, важности проведения действий, которые бы делали цель достижимой, выгодной, справедливой и безопасной в представлении работника.*

Приверженность цели отражает готовность затрачивать усилия определенного уровня для достижения цели. Это очень важная для уровня; и качества исполнения характеристика цели, так как она может играть решающую роль на стадии исполнения, если реальность, трудности выполнения работы будут существенно отличаться от того, какими они представлялись на стадии постановки цели. Приверженность цели может возрастать по мере исполнения работы, а может и понижаться. Поэтому *руководство должно постоянно отслеживать уровень приверженности цели со стороны работников и осуществлять необходимые меры для поддержания ее на должном уровне.*

В теории постановки целей при рассмотрении зависимости исполнения от целей подчеркивается, что *качество исполнения зависит не только от определяемых целью усилий работника, но и от двух групп факторов: 1) организационные факторы и 2) способности работника.* При этом данные группы факторов могут влиять не только на качество и содержание исполнения, но и на цели, оказывая тем самым опосредованное влияние на мотивацию и, следовательно, дополнительное влияние на исполнение. Так, например, если в работе слабо присутствует обратная связь от результатов труда, то это может снижать степень влияния цели на усилия работника по выполнению работы.

Последним шагом процесса мотивации в теории постановки цели является удовлетворенность работника результатом. Особое значение данного шага состоит в том, что он не только завершает цепочку процесса мотивации, но и является исходным для осуществления следующего цикла мотивации.

В теории констатируется, что если в результате действий получен позитивный для субъекта результат, то он получает удовлетворение, если негативный — то

расстройство. При этом теория постановки цели утверждает, что *удовлетворенность или же неудовлетворенность определяется двумя процессами: внутренним по отношению к человеку процессом и внешним.*

Внутренние процессы, приводящие к удовлетворенности, в основном связаны с тем, как человек оценивает полученный им результат с точки зрения соотнесения его с поставленной целью. Если цель достигнута, выполнена взятая на себя задача, то человек испытывает чувство удовлетворенности. Если же нет, то это вызывает неудовлетворенность. Данное обстоятельство порождает определенное противоречие в постановке цели. Как уже говорилось, чем выше и сложнее цель, тем выше уровень исполнения. В то же время высокая цель может с большей вероятностью привести к тому, что она не будет достигнута, а, следовательно, человек будет ощущать чувство неудовлетворенности, расстройства. Это в свою очередь может привести к стремлению - брать более низкие цели, отказываться от постановки или принятия сложных целей. Поэтому важно на стадии постановки цели очень серьезно подходить к данной проблеме.

Внешними процессами, влияющими на удовлетворенность или же неудовлетворенность человека достигнутыми результатами, являются процессы реакции на результаты труда со стороны окружения, оценка окружением исполнения. Если окружение позитивно реагирует (благодарность руководства, продвижение по службе, повышение оплаты, похвала коллег и т.п.), то это вызывает удовлетворение, если нет, то приводит к неудовлетворенности.

Внешние процессы также включают в себе некоторое противоречивое начало, оказывающее двойственное воздействие на поддержание мотивационного процесса в эффективном, с точки зрения качества и уровня исполнения, состоянии. Суть этого противоречия состоит в том, что человек ведет себя в соответствии с поставленными целями, а оценка его действий чаще всего базируется на результатах исполнения. Поэтому, если человек добивается поставленных целей, но при этом демонстрирует невысокий уровень исполнения, умеренная или даже отрицательная внешняя оценка может привести к очень сильному расстройству и резкому падению мотивации к продолжению действия. Так же негативно на мотивационный процесс может повлиять позитивная внешняя оценка успешного исполнения при том условии, что человеку не удалось достичь своих целей. Это приводит к понижению приверженности цели и, в конечном счете, негативно сказывается в дальнейшем на качестве и уровне исполнения работы. Если же внешняя оценка базируется на том, была ли

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

достигнута цель или нет, то в этом случае также имеются моменты, которые могут ослабить мотивационный процесс человек для гарантированного достижения будет ставить перед собой более простые цели, что обязательно негативно скажется на качестве и уровне исполнения.

Общие рекомендации по осуществлению процесса постановки целей можно свести к следующему.

Первое, необходимо определить, в какой мере организация и люди, в ней работающие, готовы к реализации процесса постановки целей.

Второе, если у организации есть потенциальная готовность, то необходимо провести ряд мероприятий по практической подготовке введения процесса постановки целей.

Третье, постановка целей должна осуществляться с подчеркиванием их сложности и специфичности и с учетом приемлемости целей и приверженности им.

Четвертое, необходимо проведение промежуточного анализа целей и их корректировки.

Пятое, необходимо проводить анализ достижения целей, обобщение результатов предыдущих этапов и выработку рекомендаций по дальнейшему осуществлению процесса постановки целей.

Одним из постоянных стремлений людей является желание получать справедливую оценку своим действиям. Люди, хотя и не в одинаковой степени, желают, чтобы к ним относились справедливо. При этом справедливость связывается с равенством, в сравнении с отношением к другим и оценке их действий. Если человек считает, что к нему подходят так же, как к другим, без дискриминации, оценивают его действия с тех же позиций, что и действия других, то он ощущает справедливость отношения к себе и чувствует себя удовлетворенным. Если же равенство нарушается, если отдельные члены организации получают незаслуженно высокую оценку и вознаграждение, то человек чувствует себя обиженным, и это приводит к расстройству и неудовлетворенности. При этом неудовлетворенность может наступить даже тогда, когда человек получает высокое по отношению к затратам его труда вознаграждение. Влияние данного момента на взаимоотношение человека с организацией положено в основу одной из теорий мотивационного процесса — *теории равенства*.

Теория равенства исходит из того, что в процессе сравнения, хотя и используется объективная информация, например, величина заработной платы, сравнение осуществляется человеком на основе его личного восприятия и

своих действий, и действий людей, с которыми он проводит сравнение.

Норма - отношение воспринятых затрат к воспринятому вознаграждению. Выделяется два типа норм. *Норма первого типа* отражает соотношение воспринятого вознаграждения индивида к воспринятым затратам индивида. *Норма второго типа* отражает отношение воспринятого вознаграждения других к воспринятым затратам других.

Теория равенства говорит, что для человека очень важно то, как соотносится его норма с нормой других. Если нормы равны, то человек, даже и при меньшем вознаграждении, ощущает справедливость, так как в данном случае имеется равенство. Если его норма ниже, то он считает, что его вознаграждают недостаточно. Если же его норма выше, то он считает, что его излишне вознаграждают.

Имеющее место в управленческой практике представление, что неравенство подталкивает людей на увеличение исполнительских результатов, что состояние равенства демотивирует людей добиваться больших результатов, в принципе неверно. *Как утверждается в теории равенства на основе проведенных эмпирических исследований, человек испытывает чувство удовлетворенности, если соблюдается равенство*. Поэтому он стремится к поддержанию этого состояния.

Равенство плохо тогда, когда общий уровень исполнения низок. В этом случае равенство будет приводить к сохранению этого уровня. Если же общий уровень исполнения высок, равенство является важным мотивирующим фактором успешной работы членов организации.

В том случае, если индивид считает, что он вознагражден недостаточно или излишне, у него возникает чувство неудовлетворенности (во втором случае это чувство менее выражено). Считая несправедливой и неравной оценку своего труда, человек теряет мотивацию к активным созидательным, с точки зрения целей организации, действиям, что приводит ко многим негативным последствиям.

Теория равенства позволяет сделать несколько очень важных выводов для практики управления людьми в организации. Так как восприятие носит субъективный характер, очень важно, чтобы была широко доступна информация о том, кто, как, за что и сколько получает вознаграждения. Особенно важно, чтобы существовала ясная система оплаты, отвечающая на вопрос о том, какие факторы определяют величину оплаты. Важным выводом из теории равенства является то, что люди ориентируются на комплексную оценку вознаграждения. Оплата труда играет важную роль в этой комплексной оценке, но далеко не единственную и не

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

обязательно определяющую. Поэтому менеджеры должны это учитывать, если они стараются создавать, атмосферу равенства в коллективе.

Как неоднократно подчеркивалось, восприятие равенства и справедливости носит сильно выраженный субъективный характер. Для успешного управления людьми менеджер должен не только стремиться быть справедливым, создавать атмосферу равенства, но и хорошо знать, считают ли работники, что вознаграждение строится на равной и справедливой основе. Для этого руководство должно регулярно проводить исследования с целью выяснения, как оценивается вознаграждение работниками, считают ли они его равным или нет.

Человек в организации проявляет себя не только как исполнитель определенной работы или определенной функции. Он проявляет заинтересованность в том, как организована его работа, в каких условиях он работает, в том, как его работа сказывается на деятельности организации. То есть у него имеется естественное стремление участвовать в протекающих в организации процессах, которые связаны с его деятельностью в организации, но при этом выходят за рамки его компетенции, за рамки выполняемой им работы и решаемых им задач.

Концепция партисипативного управления исходит из того, что если человек в организации заинтересованно принимает участие в различной внутриорганизационной деятельности, то он тем самым, получая от этого удовлетворение, работает с большей отдачей, лучше, более качественно и производительно. Во-первых, считается, что партисипативное управление, открывая работнику доступ к принятию решения по поводу вопросов, связанных с его функционированием в организации, мотивирует человека к лучшему выполнению своей работы. Во-вторых, партисипативное управление не только способствует тому, что работник лучше справляется со своей работой, но и приводит к большей отдаче, большему вкладу отдельного работника в жизнь организации, т.е. происходит более полное задействование потенциала человеческих ресурсов организации.

Первоначально распространение партисипативного управления связывалось только с улучшением мотивации работников. В последнее же время партисипативное управление все более связывается с улучшением использования всего потенциала человеческих ресурсов организации. Поэтому концепцию партисипативного управления уже нельзя связывать только с процессом мотивации, а следует рассматривать как один из общих подходов к управлению человеком в организации.

Партисипативное управление может быть реализовано по следующим направлениям.

Во-первых, работники получают право самостоятельно принимать решения по поводу того, как им осуществлять свою деятельность. Самостоятельность может касаться, например, таких аспектов их деятельности, как режим работы или выбор средств осуществления работы.

Во-вторых, работники могут привлекаться к принятию решения по поводу выполняемой ими работы. В этом случае руководитель советуется с работником по поводу того, что ему делать и как выполнять поставленные перед ним задачи. То есть, говоря иначе, работник привлекается к постановке целей, которые ему предстоит достигать, определению задач, которые ему придется решать.

В-третьих, работникам дается право контроля над качеством и количеством осуществляемого ими труда и соответственно устанавливается ответственность за конечный результат.

В-четвертых, партисипативное управление предполагает широкое участие работников в рационализаторской деятельности, в вынесении предложений по совершенствованию их собственной работы и работы организации в целом, а также ее отдельных подразделений.

В-пятых, возможным направлением осуществления партисипативного управления является предоставление работникам права на формирование рабочих групп из тех членов организации, с которыми им хотелось бы работать вместе. В этом случае дается право принятия решения не только по поводу собственной работы члена организации, но и по поводу того, с кем кооперироваться в групповой деятельности.

В реальной практике все эти направления осуществления партисипативного управления обычно используются в определенной комбинации, так как они очень тесно связаны друг с другом и очень хорошо дополняют друг друга. Более того, именно в комбинации друг с другом эти отдельные направления могут эффективно проявить себя, и именно отдельные устойчивые комбинации этих направлений используются как конкретные формы партисипативного управления. Наиболее наглядным примером этого являются кружки качества, широко используемые в управлении японскими фирмами.

Человек осуществляет определенные действия в соответствии с давлением на него совокупности внутренних и внешних по отношению к нему сил. Совокупность этих сил, называемая мотивацией, вызывает у людей далеко не одинаковую реакцию. Поэтому невозможно однозначно описать процесс мотивации. В то же время на основе эмпирических исследований было разработано несколько концепций, описывающих факторы, влияющие на мотивацию и содержание процесса мотивации.

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

Так называемые теории содержания мотивации основное внимание уделяют тому, как различные группы потребностей оказывают влияние на поведение человека. Широко признанными концепциями этой группы являются теория иерархии потребностей Маслоу, теория ERG Альдерфера, теория двух факторов Герцберга и теория приобретенных потребностей МакКлелланда. Несмотря на принципиальные отличия этих концепций, они тем не менее имеют нечто общее в своей основе, что отражает определенную общность в мотивации человека к действиям.

Процесс мотивации раскрывается в теориях, пытающихся объяснить, почему люди готовы осуществлять определенные действия, затрачивая большие или меньшие усилия. Теория ожидания, теория постановки целей, теория равенства и теория партисипативного управления, объясняя то, как следует воздействовать на людей, чтобы побуждать их к результативной работе, дают менеджерам ключ к построению действенной системы мотивирования людей.

Заключение

Объектом управления является деятельность человека во всей совокупности её факторов, характеристик и особенностей. Но любая деятельность человека представляет собой комплекс действий, направленных на решение какой-либо проблемы, позволяющей достигать поставленной цели. Качество деятельности человека отражает такой комплекс ее характеристик, который в максимальной степени соответствует идеальному представлению об успехе.

Следовательно, можно говорить об управлении качеством как управлении теми характеристиками деятельности человека, которые делают эту деятельность такой, какая необходима для надежного и реального достижения цели.

Управление любыми процессами в итоге выливается в воздействие на определенные их характеристики: производительность, надежность, своевременность, дизайн, эффективность и пр. Комплекс таких характеристик отражает качество деятельности. Вот почему можно говорить об управлении качеством как об особом подходе.

В управлении существует цель и средства ее достижения. Причем между этими двумя факторами устанавливаются вполне определенные отношения. Это отношения конкретности, взаимообусловленности, прямого взаимодействия, корректировки, гибкости, подстройки.

В большинстве случаев нашего отечественного управления качество

рассматривается не более чем средство достижения цели. Если учесть, что цели, как правило, недостаточно определены, то и средства их достижения обладают таким же свойством. Качество в управлении присутствует как общая характеристика выпускаемой продукции, достигаемая посредством нормативов, стандартов, технического контроля.

Мировой опыт управления свидетельствует об изменении статуса качества в системе и процессах управления. В стратегических планах многих фирм качество рассматривается как главная цель управления, которая определяет и прибыль, и имидж, и стабильность, и уверенность в конкуренции, и перспективность развития. Об этом свидетельствует хотя бы опыт Японии.

Современное управление требует постановки проблемы качества как цели управления, и достижение этой цели требует вполне определенных средств. В управлении качеством большое значение имеет понимание того, что качество не может быть достигнуто без учета всех его составляющих, без организации взаимодействия в системе управления по критериям качества. Во многих ранее создаваемых системах управления качеством главную роль играли характеристики продукции, свойства произведенного предмета, а не комплекс определенных характеристик, отражающих социально-экономический процесс функционирования и развития производства, качество социально-экономической системы вообще.

Качество продукции есть следствие действия многих факторов – качества персонала, качества организации производства, качества техники и технологии, качества управления, конструктивных разработок и пр. Все это кажется очевидным, тем не менее, в реальной практике управления качеством не стало еще особым типом управления.

Проблема качества в управлении должна иметь статус цели и предмета управления. Это трудно, но необходимо, потому что надо иначе подходить к определению содержания решаемых в управлении проблем, оценивать их по весьма сложным факторам. Качество продукции можно увидеть, оценить, понять. Но качество деятельности фирмы, дающей хорошее качество продукции, определить и оценить трудно, тем более оценить потенциал качества. Не все можно оценивать по конечному результату, не все одинаково явно включает в себя конечный результат. Много как бы выпадает в процессе его производства, получения, трансформируется в другие свойства. Вот почему качество продукции и качество деятельности — это не одно и то же, но последнее гораздо важнее для анализа управления, его организации, для постановки

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

целей и ориентиров управления, выбора средств и методов управления.

Вот здесь-то и возникает и обостряется реальная потребность в системном подходе, а не просто в его декларации. В практической деятельности в самой постановке проблемы, в раскрытии ее содержания мы нередко исключаем саму возможность системного подхода к решению проблем.

Не следует думать, что качество определяется только технологическими составляющими, есть факторы, которые выходят за пределы технологии. Это факторы культуры труда, эстетики производства, состояния рынка, общественного сознания, инфраструктуры производства и пр.

Системный подход в методологическом отношении предполагает учитывать не только то, что существует в наличии, в данной продукции, в готовом виде, но и то, что существовало в процессе ее изготовления или формирования. Во многих случаях это были сложные и длительные процессы, в которых что-то исчезает, превращается в нечто иное, что-то меняет статус. Но ничто не проходит бесследно, и все остается в той или иной мере в качестве. Тем и ценно само понятие качества, что оно ориентирует на системный подход, если рассматривается как цель управления, что оно требует учитывать факторы процессуальности и структуры, существования и развития, факторы соответствия определенной внешней среде, интересам человека, ценностям общественной жизни и пр.

Сегодня для управления качеством необходимы не только стандарты и государственные требования к качеству. Они могут отражать лишь минимальный уровень качества, которое должно защищать государство. Вообще государственные требования к качеству — это система административного управления качеством. Никакие стандарты и государственные требования не смогут успевать за меняющимися интересами человека, рыночными процессами конкуренции, за изменением системы ценностей и образа жизни. А ведь именно они и определяют понимание качества и необходимость гибкого, социально-экономического управления качеством.

Качеству необходимы критерии, отражающие динамику социально-экономических процессов. Качество должно определяться рыночными ситуациями, характеризующими процессы динамики спроса и предложения, потребностей и ценностей. Ведь только рынок посредством механизмов спроса и предложения, конкуренции, ценообразования и других процессов может показать истинное качество продукта, показать, что надо учитывать в его характеристиках. Государственные требования,

если они должны быть, могут гарантировать лишь минимум качества, посредством которого строится система защиты потребителя от совершенно недоброкачественной продукции. Настоящая динамика качества может быть понята только по экономическим показателям спроса и потребления, конкуренции, цены, функционального назначения продукта, его влияния на образ жизни и роль в изменении образа жизни человека.

КАЧЕСТВО — это не только совокупность свойств продукта, это и инициатива и активность производителей в достижении этих свойств, в поиске и достижении их определенной комбинации.

КАЧЕСТВО — это понятие социально-экономического типа, это не статичная система свойств, это отношение человека к своему труду, к обществу, к управлению

По показателю присвоения Знака качества мы всегда находились в состоянии роста. Но истинную динамику качества мы чувствовали вопреки этому показателю. Возникает естественный вывод, что - либо занижались критерии, либо просто неправильно составлялись и использовались эти показатели. Знак качества не показывал истинного качества. Об этом можно судить хотя бы по экспорту продукции. Объем продукции со Знаком качества у нас рос, а спрос на нашу продукцию на мировом рынке снижался по причине плохого качества, его несоответствия мировым стандартам.

Сейчас происходят процессы структурной перестройки нашего производства, и очень важно заложить в систему управления принципиально новые основы управления качеством, ориентировать производство на качество как цель управления и основу успешного функционирования производства.

КАЧЕСТВО — это тип развития, это новые подходы к регулированию циклов жизни продукции, созданию новых видов продукции, оценке морального старения и физического износа, учета принципа универсальности.

Управление качеством требует и соответствующей этой цели системы информационного обеспечения. Опираясь только на скудные данные отечественной отчетности, нельзя подчас составить истинную картину состояния качества, тем более найти причины его изменения или оценить процессы формирования. А ведь главное в управлении — это истоки качества и тенденции его изменения.

В традиционном представлении проблема управления качеством сводится главным образом к проблеме контроля качества. Это признак и фактор административного подхода к управлению качеством. Но опыт, как отечественный, так и зарубежный, показывает, что главным фактором

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

управления качеством является комплексное мотивирование качества, при котором ведущую роль играет не контроль, он может быть сведен к минимуму, а образ деятельности производственного работника, в котором соединяются и функции, и цели, и средства самоутверждения, и интересы, и отношение к фирме, и коммуникабельность, и социально-экономическая атмосфера деятельности.

В рыночной экономике «знак качества» — это цена продукции, ее известность, спрос, имидж фирмы, которая недоброкачественную продукцию вообще выпускать не может.

Достижение определенного качества требует затрат. Величина затрат на качество — важнейшая характеристика, отражающая управление качеством. Но затраты на качество еще не характеризуют потенциал достижения качества. Могут быть затраты очень высокими, но качество низким, потому что затраты не всегда имеют непосредственную и прямую отдачу. Они иногда служат лишь последовательному формированию потенциала качества, например затраты на квалификацию работников, инфраструктуру производства. Поэтому в управлении качеством большое значение имеет формирование потенциала качества, который включает культуру деятельности, социально-психологическую атмосферу, квалификацию и образование работников, технологию, техническую вооруженность, тип организации деятельности.

Прежнее управление качеством, хоть и имело такое название, обладало следующими недостатками:

1. Оно осуществлялось в условиях административного управления и поэтому несло отпечаток этого управления (административные методы регулирования качества, ограниченные возможности мотивирования высокого качества, опора главным образом на систему контроля качества, планирование качества и тем самым ограничение его улучшения).

2. Качество в процессах управления рассматривалось как средство достижения определенных целей (выполнение преимущественно количественных показателей плана).

3. Качество декларировалось очень широко, но не было фактором механизма управления,

призыв к качеству не подкреплялось дополнительным финансированием.

4. Главным в понимании и регулировании качества было качество продукции. Отсюда все действия по повышению качества и его анализа начинались с продукции и были привязаны к ней. Такова методология управления, таков подход к управлению качеством: учитывать только то, что непосредственно влияет на качество продукции, и оценку ее качества делать по плановым показателям.

Это был ограниченный подход.

Сегодня, тем более, завтра необходимы новые подходы к управлению качеством.

1. Качество должно войти в процесс управления как цель, определяющая все необходимые средства ее достижения. Разница в том, что цель направляет развитие, а средства обеспечивают целенаправленность процессов, возможность достижения цели. Качество — это то, к чему надо стремиться, а не то, что выступало бы инструментом или методом каких-либо достижений иного характера.

2. От ориентации на качество продукции надо переходить к ориентации на качество деятельности. Это требует расширить круг факторов, включаемых в методологию анализа проблем, их постановки и поиска. Это означает понимание того, что качество продукции определяется качеством жизни, именно оно показывает, какое качество необходимо, достижимо; это означает, что качество продукции надо рассматривать в ракурсе качества жизни. Это свидетельствовало бы о подлинно человеческом факторе управления.

3. Управление качеством должно опираться на рыночные механизмы экономического развития. Это означает, что не следует стремиться управлять качеством на основе требований. Главное — это экономическое мотивирование качества, как в целом, так и в мелочах, обеспечение его достижения, исследование качества.

4. Методология управления качеством предполагает системный подход. Это означает, что в управлении качеством главным становится выявление всех скрытых и явных, прямых и опосредованных связей факторов, влияющих на качество и формирующих качество

References:

1. Romanova, L. A. (n.d.). *About the benefits of innovative technological processes for the production of leather products using*

nanotechnology: monograph. In Romanova L. A., Prokhorov V. T., Osicka N., et al. (Eds). (pp.166-210). Mine: GOU VPO yurgues.

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

- Reva, D. V., Shrivel, I. S., Maltsev, I. M., Prokhorov, V. T., Osina, T. M., & Volkov, G. Y. (2015). About possibilities of the software product for the assessment of competence of the experts involved by customs as experts of production of light industry. *proceedings of higher educational institutions. North Caucasus region. Series: Technical Sciences, № 1 (182): 42-53.*
- Davtyan, G. G., et al. (2016). *On the priorities of increase of competitiveness of footwear enterprises in the regions of SFD and NCFD.* Breakthrough research as the engine of modern science: collection of scientific articles on the results of international scientific-practical conference, pp. 117-132.
- 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.
- Prokhorov, V. T., et al. (2012). *Management of the 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).
- Reva, D. V. (2015). *Innovative technologies of production of footwear for consumers of the SFD and skfo regions.* K. G. Kovaleva, V. T. Prokhorov. New in equipment and technology in textile and light industry: materials of reports of the International scientific and technical conference. (pp.352-353). Vitebsk, Belarus: UO VSTU.
- Evseeva, K. G., Davtyan, G. G., Prokhorov, V. T., Osina, T. M., Tikhonova, N. In., Korablina S. (2016). *Search for effective segmentation of the domestic market of the southern Federal district and the southern Federal district. Leather and fur in the XXI century: technology, quality, ecology, education.* materials of the XII International scientific and practical conference. (pp.312-320). Ulan-Ude: publishing house of ESSUTM.
- Davtyan, G. G., et al. (2016). *On the possibilities of assortment policy on import substitution in the regions of the southern Federal district and the southern Federal district competitive and popular shoes.* Integration of domestic science in the world: structural transformation and promising areas of development, 30-31 may 2016, St. Petersburg. (pp.65-69). SPb.: Publishing house "Kultinformpress".
- Davtyan, G. G., et al. (2016). *Possibilities of the assortment concept for import substitution of production of the enterprises of light industry of regions of SFD and skfo.* Integration of domestic science in world: structural transformations and perspective directions of development, may 30-31, 2016, St. Petersburg. (pp.69-76). SPb.: Publishing house "Kultinformpress".
- Davtyan, G. G., et al. (2016). *About possibilities of price elasticity for import substitution of children's footwear in the markets of regions of southern Federal district and skfo.* Integration of domestic science in world: structural transformations and perspective directions of development, may 30-31, 2016, St. Petersburg. (pp.76-83). SPb.: Publishing house "Kultinformpress".
- Davtyan, G. G., at al. (2016) *On the relationship between the volume of sales of light industry enterprises with its price for their stable financial position.* Integration of domestic science in the world: structural transformation and future directions of development, 30-31 may 2016, St. Petersburg. (pp.83-90). SPb.: Publishing house "Kultinformpress".
- Davtyan, G. G., et al. (2016) *Opportunities of a new technique of an assessment of technological effectiveness of the enterprises of light industry on effective use of innovative decisions at production of demanded production.* Integration of domestic science in world: structural transformations and perspective directions of development, may 30-31, 2016, St. Petersburg. (pp.90-98). SPb.: Publishing house "Kultinformpress".
- Reva, D. V., Davtyan, G. G., Korablina, S. G., Prokhorov, V. T., Osina, T. M., & Tikhonova, N. In. (2016). *Formation of conditions for import substitution of footwear in the regions of SFD and skfo.* Leather and fur in the XXI century: technology, quality, ecology, education: materials of the XII International scientific and practical conference. (pp.320-327). Ulan-Ude: publishing house of ESSUTM.
- Reva, D. V., Davtian, G. G., Korablina, S. Y., Prokhorov, V. T., Osina, T. M., & Tikhonov, N. I. (2016). *On the possibility of randomization to a reasonable segmentation of the domestic markets of the regions of SFD and NCFD children's shoes.* Leather and fur in XXI century: technology, quality, ecology, education: proceedings of the XII International scientific-practical conference. (pp.327-335). Ulan-Ude: publishing house of ESSUTM.
- Reva, D. V., Davtian, G. G., Korablina, S. Y., Prokhorov, V. T., Osina, T. M., & Tikhonov, N. I. (2016). *On the impact of product policy and innovative solutions in the production of import-substituting shoes for consumers in the regions of SFD and NCFD.* Leather and fur in XXI century: technology, quality, ecology, education: proceedings of the XII International scientific-

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

- practical conference. (pp.374-382). Ulan-Ude: publishing house of ESSUTM.
16. Reva, D. V., Korablina, G., Prokhorov, V. T., Osina, T. M., & Tikhonova, N. I. (2016). *Possibility of assortment policy on segmentation of the markets of the SFD and skfo regions by import-substituted footwear for the consumer*. Leather and fur in the XXI century: technology, quality, ecology, education: materials of the XII International scientific and practical conference. (pp.). Ulan-Ude: publishing house of ESSUTM.
 17. (2014). *A means of providing sustainable technical and economic indicators of the footwear enterprises in the regions of SFD and NCFD*/ L. P. Vdovin, V. T. Prokhorov, T. M. Osin, E. N. Meleshko, N. In. Osaca (Eds.). the memory of V. A. Fokina is dedicated to: SB.nauch. articles and memories. (pp.32-41). Moscow: MGUDT, Part 3.
 18. Walnut, L. H., et al. (2012). *The impact of cash flow on the efficiency of the cluster formed on the basis of the Shoe enterprises of the southern Federal district and skfo/* under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov (Eds.). (p.354). Mines: FGBOU VPO yurgues.
 19. Imai, M.G. K. (2005). *a Way to reduce costs and improve quality*. TRANS. with English. (p.346). Moscow: Alpina Business Books.
 20. Porter, M. (2005). *Competition* / Per. with English. (p.608). Moscow: Ed. house "Williams".
 21. Pande, P. K. (2004). *"What is ' Six Sigma'? Revolutionary method"*. TRANS. with English. (p.158). M. OK Mountaineering. – Business Books.
 22. Womak, J. P. (2005). *Lean manufacturing: How to eliminate losses and to achieve prosperity of your company* [Text] / James P. Womak, Daniel T. Jones / lane.from English. - 2nd ed. (p.473). Moscow: Alpina Business Books.
 23. George, L. M. (2005). *Lean manufacturing + six Sigma: combining the quality of six Sigma with the speed of lean manufacturing* [Text] / Michael L. George; TRANS. (p.360). Moscow: Alpina Business books.
 24. Shingo, S. (2006). *Quick changeover: the revolutionary technology of optimization of production* [Text]. (p.344). Moscow: Alpina Business Books.
 25. Vader, M. (2005). *lean production Tools: Mi-Ni-guide to the implementation of lean production techniques* [Text] lane. from English. (p.125). Moscow: Alpina Business Books.
 26. Imai, M. G. K. (2005). *the Way to reduce costs and improve quality* [Text] / Masaaki Imai; TRANS.from English. (p.34). Moscow: al-Pina Business books.
 27. Blagorodov, A. A., et al. (2019). *Associative criteria of import substitution for its demand and full implementation by consumers of the SFD and NCFD regions*. ISJ Theoretical & Applied Science, 03 (71): 614-683. Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-03-71-64> Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.03.71.64>

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: 04 Volume: 72

Published: 14.04.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Uktam Eshtemirovich Khujanazarov

Candidate of Biological Sciences

Acting Associate Professor of the Department "Botany"

Dustmakhmat Tashmatovich Bakiyev

Candidate of Biological Sciences

Acting Associate Professor of the Department "Botany",
Tashkent state pedagogical university named after
Nizami, Uzbekistan

SECTION 11. Biology. Ecology. Veterinary.

UDC: 581.582.477.6. (575.111)

ECOLOGICAL PRINCIPLES OF RESTORATION OF DEGRADED PASTURES IN KASHKADARYA BASIN

Abstract: This paper involves restoration principles of pastures in degraded territories of Kashkadarya basin and received data are based on the floristic and cenotic principles in pastures, besides restoration process includes of the principle of ecological-cenotic dependency of pasture ecosystems, adaptive strategy of plants and differentiation principles of ecological niche based on various species of complementary, ecotypes and plant species on the basis of pasture phytocenosis formation.

Key words: pasture, degradation, Kashkadarya basin, plant, cattle, grazing, ecology, principles, steppe, restoration.

Language: Russian

Citation: Khujanazarov, U. E., & Bakiyev, D. E. (2019). Ecological principles of restoration of degraded pastures in Kashkadarya basin. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 161-164.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-20> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.20>

Introduction

The Kashkadarya region includes of Karshi depression in southern Uzbekistan, bordered in the north by the mountains of Koratepa, Zirabulok, Ziyevuddin, in the east - by the foot of the southwestern part of the Gisar ridge [2]. As a result of the study, we analyzed a plant of mountain pastures and determined the current state of pastures in the Kashkadarya basin. The territory belongs to the temperate climatic zone. The climate is dry continental with long, hot and dry summer season; the winter season is short with mild frosts and little snow. The average annual temperature is 13° C - 14° C, the average temperature of January is 0° C - 2° C, average temperature of the July is 26° C - 28° C, the annual precipitation is 400 - 600 mm [10]. Restoration of the semi-arid shrub-steppe ecosystem has gained increasing attention over the last 20 years. This is the result of growing recognition of the values intact shrub-steppe ecosystems provide to communities. Soil stabilization may be the highest value of intact shrub steppe [7]. Intact shrub-steppe ecosystems also moderate wildfire spread, while disturbed shrub-steppe ecosystems dominated by invasive cheat grass

(*Bromus tectorum*) cause increased fire frequency and intensity. In addition to increasing risk to lives and property, increased fire causes further loss of big sagebrush (*Artemisia tridentata*), the dominant plant in this ecosystem [9]. Intact shrub-steppe with sagebrush is needed as habitat for a number of birds [8], such as the sage grouse [1], which is now rare. Highly diverse communities dominated by native plant species are likely to be more productive [5] and thus support more diverse wildlife.

Materials and Methods

We rely to the fundamental conditions of ecology to restore degraded pasture agrolandscapes and this process is based on the floristic and cenotic principles in pastures, besides restoration process involves the principle of ecological-cenotic dependency of pasture ecosystems, adaptive strategy of plants and differentiation principle of ecological niche based on various species of complementary, ecotypes and plant species on the basis of pasture phytocenosis formation.

The type and number of variables comprising the dimensions of an environmental niche vary from one

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

species to another [and] the relative importance of particular environmental variables for a species may vary according to the geographic and biotic contexts [6].

Uzbekistan, a part of which is the Kashkadarya basin forests, is also diverse. The unique geomorphologic structure and climatic conditions of the Kashkadarya basin, that the diversity of natural conditions are essential and these determine the richness of region's flora, seasonal and regional distribution are specific for the basin [4]. It is important to create phytocenosis, which has potential opportunity as a result of the abundance of cattle in the pastures. In this process, it is necessary to plant the pasture shrubs, semi shrubs and herbs together as a quality semi-cultures. Using this mixture of plants new ecological niches for other plants are created.

Compatibility of ecologically-cenotic constructions and principles of adaptive strategies of plants. The zone types of biogeocenotic structures are based on the vital forms of plants. The main builder of biogeocenotic structure in semi desert and dry steppes is semi bushes (*Artemisia* genus species, *Kochia*, perennial plant species in *Camphorosma* genus and others) and perennial herbs (*Agropyron*, *Stipa*, *Elymus*, etc.). In 1925, L. G. Ramenskiy applied three adaptive strategies in plants: violents, patients and explerents. Later Dj.Graym divided on the following analogical types of life strategies: concurents (C), stress-tolerants (S) and ruderals (R).

Violent plants develop energetically good, occupy territories and can store for themselves. We can estimate the following plants such as *Artemisia* sp., *Kochia prostrata*, *Agropyron* spp. and *Poa bulbosa*.

Patients are resistant to the conditions and grow in conditions of insufficient limiting factors such as moisture or nutritional elements, light and heat. These are: *Salsola orientalis*, *Climacoptera lanata* and *Artemisia turanica*.

The explerents have a small competitive power, but they quickly occupy space places. They change the

place with violents. Explerents include of *Bromus tectorum*, *Eremopyrum orientale*, *Strigosella grandiflora*, *Trigonella grandiflora* and others.

Thus, we can give a conclusion, it is recommended to culture adaptive strategic plants in various types having optimal phytocenotic balance for the recovery of degraded pastures to preserve high productivity and stability. In order to maintain the productivity of the pasture and the stability of the plant communities, first of all it is necessary to select plants with violent characteristics. Patient-type plants are sown on non-critical areas. Of course, the patient type plants of adaptive strategy is widely spread in fodder pastures. Explerents, for example, ephemerars, annuals are used to form mosaic pasture ecosystems, creating long-term pastures, to create semi bushes and perennials in horizon, seasonal and succession forms, the ephemerars are applied from sowing until virgil periods.

The principle of differentiation of ecological niche and mutually complementary species in phytocenoses. The differentiation of ecological niche during restoration of degraded pasture ecosystems is carried out in the various rhythmic season development periods (root, branch, etc.) by providing with mineral nutrients and lighting on soil of various organs of plant species and on the surface of the earth. In this process, the most important task of defining the methods and directions of ecological recovery is the study of the life forms, species and ecotypes of forage crop plants together. Some data on the chemical composition of dark brown soil and brown soil are given in dry soil composition as percentage (Table 1).

As shown in Table 1, due to the large influence of anthropogenic factors in the pastures, it has led to a reduction in humus content in the soil. This leads to the decline in pasture yields and to the degradation of the ecological situation - the transformation of the pasture types, it develops to increase of desertification process.

Table 1. To define the transformation of pasture types according to soil composition.

Time	Soil tearing (cutting)	Soil type	Depth, cm	Humus	Nitrogen	CO ₂
1937	N 5 S.A.Shuvalov	1100 m above sea level, natural grass cover, gray soils, West Zerafshan	0-10	2,66	-	2,15
			15-25	1,76	-	6,36
			50-60	0,55	-	16,64
1937	N 2 S.A.Shuvalov	1100 m above sea level in gray soils, Akhchadil, West Zerafshan	0-6	3,84	0,29	1,07
			6-12	3,10	0,28	0,98
			15-25	1,21	0,15	1,17
			50-60	0,71	-	8,91

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

1956	In Chirakchi district in stage of gray soil N.T.Muraveva	South-western Zarafshan gray soil mountain slopes	10-18 18-33 33-40 40-33 53-60	2,24 1,51 1,32 0,13 0,85	0,143 0,122 0,124 0,093 0,075	- - - - -
1997	N 4 Yu.S.Vakhidov, U.Khujanazarov	South-western Zarafshan, 4.5 km above the Tutli village, gray soil	0-10 15-20 20-30 30-50	2,10 1,53 1,41 0,90	0,22 0,20 0,15 -	1,03 3,45 2,50 4,5
2011	K 11. L.Tursunov, U.khujanazarov	Kitob district, Bodomzor village, brown soil	0-6 6-20 20-50 50-80	2,63 2,15 0,91 0,52	- - - -	3,32 7,61 11,55 10

Conclusion

As a result of the geobotanical studies carried out in the slopes of Kashkadarya basin, 14 pastures have been found to be distributed, their structure (lifestyle), classification, distribution laws, transformation in large-scale mapping, and their change levels were studied and this index is 45-50 percent [3].

The map of the pastures is a scientific document, consisting of a geobotanical content of the district pastures, a combination of the distribution law, the area, the ecological status, the degree of distribution, the availability of the season. This map can be used to plan pastures, use plant raw materials, and protect nature conservation.

This research includes of cultivating plant species in different soil and climatic conditions and it

is of great importance in the cultivation of plain – semi desert, mountain foothill slopes, and low mountain belts. We have defined to plant the species of plants in studied area which this research showed the identification of the ecological groups of plants. These are hyperxerophytes are highly drought – resistant xerophytes (black haloxylon, salsola, etc.); xerophytes – true xerophytes (species of Kochia, Krascheninnikovia); teroiremoxerophytes – xerophytes during summer tense period (species of Artemisia); hemixerophytes – half xerophytes (species of Alhagi); xeromesophytes – xerophilic mesophytes (species of Onobrychis, Melilotus) and mesophytes – are plants that are adapted to the average moisture content (species of Poa, Bromus, etc).

References:

1. Connelly, J. W., & Braun C. E. (1997). Long-term changes in sage grouse *Centrocercus urophasianus* populations in western North America. *Wildlife Biology* 3: 229-234.
2. (1959). *Kashkadarya Region*. Part I. Nature, Proceedings SASU, Geographical Science. (p.279). Tashkent: SASU.
3. Khujanazarov, U. E. (2017). A statistical analyze of pasture plants of Kashkadarya basin foothills. *European science review*, № 11–12, Austria, pp. 26-28.
4. Khujanazarov, U. E., Yu-Mi, Lee, & Sadinov, J. S. (2019). A transformation of foothills of South Uzbekistan (in the sample of Kashkadarya basin). *International Journal of Scientific and Research Publications*, Volume 9, Issue 4, April 2019. ISSN 2250-3153. pp.149-151.
5. Naeem, S., Thompson, L. J., Lawler, S. P., Lawton, J. H., & Woodfin, R. M. (1995). Empirical evidence that declining species diversity may alter the performance of terrestrial ecosystems. *Phil. Trans. R. Soc. Lond. B* 347: 249-262.
6. Rogers, L. E., & Rickard, W. H. (1988). Introduction: Shrub-steppe lands. Pp. 112 in W. H. Rickard, L. E. Rogers, B. E. Vaughan and S. F. Liebetrau (Eds.). *Shrub-steppe: balance and change in a semi-arid terrestrial ecosystem*. Elsevier, Amsterdam.
7. Scott, M. J., et al. (1998). Valuation of ecological resources and functions. *Environmental Management*: 49-68.
8. Peterson, T., et al. (2011). Species-environment relationships. *Ecological Niches and*

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

Geographic Distributions (MPB-49). Princeton University Press. p. 82. [ISBN 9780691136882](#).

9. Whisenant, S. G. (1990). *Changing fire frequencies on Idaho's Snake River plains: ecological and management implication*. USDA

Forest Service Intermountain Research Station
General Technical Report: INT-276:4-10.

10. Williams, M. W. & Konovalov, V. G. (2008). *Central Asia Temperature and Precipitation Data*. Boulder, Colorado: USA National Snow and Ice Data Center, 1879-2003.

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: 04 Volume: 72

Published: 15.04.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Aktamkul Rafikovich Samadov
Assistant-professor,
candidate of philosophical sciences
Samarkand state university

SPORT AS THE DEVICE OF FORMING ESTHETIC IDEAL OF PERSON

Abstract: This article analyzes the constructive meaning of sport and its types, which reflects the dynamic nature of aesthetic ideals of the individual, the health of societies and beauty.

Key words: personality, ideal, sport, beauty, aesthetics of sport, aesthetic consciousness of a person, art.

Language: English

Citation: Samadov, A. R. (2019). Sport as the device of forming esthetic ideal of person. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 165-167.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-21> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.21>

Introduction

The world of events on esthetic thinking includes all life spheres, activities, labour, household, family relations and all valuable spheres. Esthetic values become real by art, and are seen as modern-cultural description, as sport which includes persons' ineterst and needs. The process of esthetics in events, activities, spheres of life and art is carrying according to the demands of postmodernism culture today. This process proved the widens of esthetic borders, changing of object of esthetic needs. At the present time, the sphere of sport is defining the direction, stream and elements of esthetic thinking of person, types of activity, creating esthetic ideal which penetrates into our cultural life. Majority of people are widely used different sport types in order to create the culture, attractive physique and healthy lifestyle.

Aesthetic needs is a component of the general need and always requires a person's spiritual and welfare life, including the necessity for a certain spiritual nutrition from the society in which he lives, and essential spiritual, spiritual values to keep that spiritual wealth. Hence, the aesthetic needs of people are reflected in the objective of human activity. "Human beings perceive all things in harmony with the laws of grace ... The ability to comply with the law of esthetics, that is to say, creates the essence and content of human activity. Therefore, in every activity of man, there is aesthetic source: the person lives along with material, along with the joy of spirituality - on the basis of emotions of hope, freedom of liberty, and the social appreciation measured by the dimensions of self and others. [1, 77].

Materials and Methods

Since the emergence of human society, art plays a major role in holidays, celebrations of traditional ceremonies, and other events. It is important to recognize that elements of art are an epistemological tool in the process of understanding and mastering the universe. Art has been instrumental in creating a recreational aesthetic ideal as a means of relaxing, expressing its own emotional, artistic-figurative thinking, as a means to promote nature.

Aesthetic ideals, categories and concepts have been understood and explained through centuries by types of art, and this has led to the conclusion that artistic literature determines the orientation of the aesthetic mind of the people. As if aesthetics is the only means to reflect the facades and edges of art. But the types of aesthetic activity of a person is different. In the process of aesthetics, people create rich aesthetic values by shaping their tastes, ideas, imaginations and ideals.

Such needs are satisfied not only by art, but also those needs can be met in various fields of labor, lifestyle, attitude to a healthy lifestyle and sports, environmental attitudes and other activities of human life.

Today, the sport industry is also doing the same things, it is institutionalized in the era of globalization and unites the needs of people.

The sphere of sporting education is in the sphere of pedagogy, sociology, culture, and it needs a philosophical perspective. Art and sport have parallel and perpendicular importance in shaping the ethical-aesthetic ideal of person. The delightful needs of the people, the spiritual-ideological status of the society,

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 audience's value, and high moral feelings, which are the factors that unite the athletes and artists' activities, will greatly help shape the entire ideal. Nowadays, the cognitive apparatus of the persuasive, theoretically-modeled ideology, shaped in the world of art, that combines ethics and aesthetics in modern sports

Through its sporting activities, the cultural and educational function of aesthetic ideals is dominant, and the individual is shaping a whole philosophical outlook in both ethical and aesthetic minds.

Sport is considered as inseparable element of social culture and it is absorbing the main place in social and cultural sphere. For many centuries the spheres of culture and sport were closely interrelated. It is proved in ethnographic, historical and art sources. In researching many nations and nationalities' art which song about factors of beauty and strength, one can notice lots of notions on influence of physical culture and sport to person in them.

As humanistic ideals developing in esthetic meaning of sport, it is going to globalizing. So, the presence of all opportunities for free and perfect development of every citizen of the society, the issues of elaborating spiritual perfectness are the main actual problem nowadays. During last years the attention to the beauty of sport types, adaption of organizing moments to person's needs and their participation define the direction of esthetic thinking by forming attractive, delight senses. When the representatives of art and culture at ancient time could change and run the intelligence layer and pupils in society, nowadays the esthetic thinking of youth are forming in large sport arenas, football stadiums and virtual sport places. In the period of globalization, in society where esthetic needs are developing, sport games and their translation by mass media are interesting rather than art types.

D.B.Nikishin is one of the persons who tried to define the meaning of esthetics of sport and compare sport and art by esthetic ideal elements. He noticed, "sport is an activity where law and rules are defined, the result is well-known beforehand, because the competition is realized as event with victory or failure. The comprehension of literary work demands to feel the unity, being in every part of idea" [1,4]. It means, everybody doesn't feel the result at art identically. They are resulted, distinct and clear in sport. Though art and sport are similar, there are several differences between them. This difference was explained by B.Law who was interested in sport esthetics: "when we notice the person's beauty, ideal figure of sportsman, we know that they belong to nature rather than art, because the beauty in sport has eventuality nature in many cases" [2,23-24].

In addition to authors' opinion, we can say that sport has esthetic appearance, characteristics, the beauty in it has eventual, momentary features. It is not any need to add the sport into the sphere of art. But it

connects two spheres of human activity, determined thinking of "game" formed in human mind.

In natural development of sport, scientific results, facts achieved in the framework of physical development of person are studied. That's why, the borrowing of "literary language" into the sport was studied as a new side of sport development, it elaborates endless sport excellence by defining human's body" [3,5].

Beauty stands closely to social development due to immanent feature. Person's ideological, fantastic thinking is always striving to ideal. So, the beauty, firstly, the valuable notion for humankind, secondly, philosophical category which becomes the quality, thirdly, a rare event which satisfies material and spiritual need of person, fourthly, important for dynamic legitimacy of development.

Lately people began to comprehend games esthetically and assess esthetically "people's games". It proves the forming process of esthetic taste and ideal of people. The increasing number of youth considers their attractive physique due to sport and it shows the forming of healthy lifestyle. State and non-state institutions do their best in popularize sport among youth. "With the help of tele channel "Sport" in close relation with public institutions, activity is devoted to develop and strengthen physical culture and sport in our state, to prepare shows and programs directed to present important sport events in our state and abroad, achievements of our sportsmen, widely promote healthy lifestyle, to develop massive development of children sport and family sport, to form socially useful forms in society, restart and develop national sport and people's games" [4,1].

Studying the influence of sport to esthetic ideal of person was noticed in XXI century. Globalization processes promoted active games, individual and group wrestling. Massive entertainments as struggle of gladiators were organized by ancient Rome emperors in order to interest people, to spend their time effectively and at last to rule the people's thinking. Such kind of people entertainments were also formed as "game", "to struggle" in East and West. International competitions on some activities were organized due to massive promoting. At first individual wrestling was presented by ethnographic and folklore groups in massive, national holidays. The struggle of knights and scene of battle were organized as entertainment event for high level of people in the West. Then in developed countries such kind of games were included into pedagogics in order to develop person's physical perfectness and physiological structure as practical and theoretical phenomenon. Physical training isn't a competition; it's the opportunity to choose any different exercises. A.Sher underlined, "the competition is in the first place in sport and some exercises are done compulsory. But this force gives sportsmen the opportunity to be active in the framework of some sport, it means that creative

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PИИИ (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

approach in sport isn't prohibited, it is supported" [5,243]. Sport is the forming device on forming moral-esthetic ideal in human thinking.

The main problem of setting the sport in the sphere of art is that it has the similarities and differences with art. So, the development of presentation of art samples as cinema, gallery and art institutions gets along with sport infrastructure. The number of social-humanitarian science awarders who is working on the sphere of sport is increasing. They study the influence of sport to person education, health, anthropology, ethno culture and forming esthetic ideal. Sport reflects wide and rich moral-esthetic events and assists to philosophical researches. In our opinion, activity of sport greatly influences to form esthetic ideal of person and does the following tasks: *knowing, exchanging information, aesthetics, management, socialibility, gedonistic, communicative, educative, defining, sanative, relaxation*. These tasks reflect main features of modern sport in spiritual life of people.

Conclusion

The sphere of scientific research which study philosophical features of sport is spread as "Sport philosophy" in 60s of XX century in America. There several researches were carried. Then the influence of sport to esthetic thinking of person and analyzing of problems as scientific research integration were spread as the subject "Sport esthetics". Sport esthetics is one the problems of outlook. It includes philosophical triangle of thoughts as physical culture, sport and esthetic thinking of person. So, subject which learns philosophical investigation of sport was appeared. Sport esthetics among subjects of sport has an important place. In first case, opportunities on forming esthetic ideal of person, satisfaction of demands, education of esthetic feelings are appearing. These can be explained consuming production and

goods, logo advertisements, the image of "champion-hero of time" on the basis of market economy legality. The process of being life needs of modern person into sport infrastructure can be interpreted as following:

firstly, sport is the most effective means and condition of moral and esthetic education in forming esthetic ideals, tastes and demands in all layers of people;

secondly, esthetics becomes unseparable part of sport. And it influences to promotion of some types of sport as: figurative skating, dancing on the ice, eurythmics and others;

thirdly, nowadays sport is famous for its massive promotion and it gets important place esthetically, demand of gaining esthetic knowledge, sport ethics, know the laws of beauty in order to be sportsman or referee and be responsible for sport activity;

fourthly, sport's effective appliance leads to division to several parameters and becoming into massive consumer good;

fifthly, modern digital mass media broadcasting and informational technologies opportunities present sport's amazing moments according to the demands of person.

sixthly, sport is an activity without the production. It is a factor that contributes to aesthetic needs in human beings, which is not connected to the creation of material blessings and is subject to aesthetic principles;

seventhly, the sport that reflects the dynamic nature of the individual's aesthetic ideals in modern times, creates a sense of aesthetic pleasure in the society, its creation and imagination;

eighthly, the artistic gymnastics combines the aesthetics, reflects the beauty of the human body, the harmony of the outside and the inner beauty, the beauty of the girls, the ideal plasticity of the composition.

References:

1. Umarov, E. (1995). *Aesthetics*. (p.77). Tashkent, Uzbekistan.
2. Nikishin, D. B. (2002). *Esthetics of sport show (on the example of football)*. Manuscript journal Community of Russian philosophy. Sophia. Pub.4
3. Law, B. (1984). *Beauty of sport*. (pp.23-24). Moscow: Raduga.
4. Voronin, R. Y. (2007). *Philosophical-esthetical and artistic aspects dancing art*. Abstract of candidate's dissertation, Saint Petersburg, p.5.
5. (2005). The Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan on November 8, 2005. *About measures on reforming and developing telephones*. www.lex.uz
6. Abdulla, Sher. (2014). *Aesthetics*. (p.243). Tashkent. Uzbekiston.

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: 04 Volume: 72

Published: 16.04.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Dilshod Sunatovich Hayrullayev
PhD Researcher at the Samarkand State
Architectural and Civil Engineering
Institute, Uzbekistan

THE ROLE OF CULTURAL HERITAGE SITES IN ESTABLISHING AND PROJECTING RURAL AREAS OF UZBEKISTAN

Abstract: In the article the author will analyze and study the influence and impacts of the cultural heritage sites in projecting housing in the village mahallas in the Republic and indicate the recent achievements as well as reforms in this field. Furthermore, according to the up-to-date demands, some advice and suggestions are presented regarding to designing housing village mahallas in historic sites.

Key words: cultural heritage sites, village mahallas, “Seven pilgrims - Yetti pir” sacred place, “Imam Bukhariy” and “Chashma” memorial complex, tourism infrastructure.

Language: English

Citation: Hayrullayev, D. S. (2019). The role of cultural heritage sites in establishing and projecting rural areas of Uzbekistan. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 168-172.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-22> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.22>

Introduction

Historian and theorist scientist who was well-known at architecture and art Graber I. Z. presented the following standpoints: “You are blessed to be a generation of such a notable ancestor who inherited utterly disparately cultural historic monuments which have been cautiously saved so far and should be kept properly hereafter so as to draw the attention of tourists to your country like who are regular visitors of Italy. Such kind of days will come soon and it will bring endless pride as well as fame that can surely prove you with beautiful future” in his 1928, article “Ancient memorial places and constructing new buildings in urban area” [2].

As it is known from History, cultural heritage sites which have always been in the spotlight thanks to demand and their services to the public, have always been under the protection by every nation [1].

Urgency

Since ancient time Uzbekistan historic-memorial sites and their architecture have been greatly interested by many tourists of the world. According to the list of the World Heritage sites in Uzbekistan with properties of cultural and natural heritages which were inscribed in UNESCO’s World Heritage List namely Samarkand, Bukhara, Khiva and Shahrizabz cities have been deeply focused by visitors due to their

convenient location for touristic purposes. Accordingly with the statistics there are more than 7,5 thousand cultural heritage sites in the republic and 68 percent of them are located in rural areas.

But, 70 percent of 4 thousand sites are located far from the touristic centers. Consequently, the touristic infrastructure in these places has not been fully developed owing to their inconvenient routine [3].

During, the Soviet Union time many kinds of holly places were neglected and never reconstructed or used as a storage, stable, bath-house and so on in order to destroy as well as fade Uzbek history away from the face of the world. When the Independence was gained, an attitude towards our history and its heritages were radically changed. Thanks to this, quite many reforms and laws were accepted so as to protect and use for historic purpose. Moreover, “The usage and protection of cultural heritage sites in the Republic of Uzbekistan” laws were accepted in 2001. But we can’t surely say that these laws are not only now appropriate but also demanding in the period of globalization.

Theoretical approaches

At the initiative of the President Shavkat Mirziyoyev some projects have been recently accomplished to improve touristic field which consequently have brought about increasing a number

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

of tourists' visits to our country. According to the Decrees of the President of the Republic of Uzbekistan "On providing the tourism sector with intensive improvements and measures in the Republic of Uzbekistan" in December 2, 2016 and "On additional measures for the accelerated development of tourism in the Republic of Uzbekistan" in January 5, 2019 are expected to open the door to the rapid development of the tourism in our country leading to increasing a number of the hotels, giving an access to the foreign citizens to buy real estate, simplifying the system of visa and converting foreign currency as well as formatting the infrastructure of the tourism [7;8].

Accordingly, with the facts of the World Touristic Organization, Uzbekistan is on the 150th place on gaining profit from this sector.

Due to the facts that historic constructions are located far from the center of attention causes hindering formation of the infrastructure of the tourism and these drawbacks should be sorted out by organizing and founding museums, resorts, workshops of handicraft, eastern bazaar and others in those zones.

Among the post-socialistic countries let's take Azerbaijan an example. At the beginning of the century not only cultural heritage monuments but also modern constructions were built to draw the touristic attention to this country such as during the period of 2012-2014 23 structures and 13 complexes were built to hold many kinds of sports tournaments. Azerbaijan claimed to be the host country for the following 2020 Olympic sports games which encouraged to construct the special stadium according to the world standards for this occasion cost 720 mln. dollars [4].

China experienced such kind of projects in 1993 reconstructing the main plans of Nanlu in Beijing and in 2007 these projects were enhanced leading to found the center of tourism which demanded to build a range of hotels, restaurants, other places to serve for tourists [5].

Analytical part

Imam al-Bukhari was the great theologian of the East. He collected and recorded about 600 thousand hadith, i.e. legend based on cases of life or some sayings of the Prophet. Out of them, al-Bukhari selected as "flawless" about 7400 hadith to include into famous "As-Sahih" which became the second most important book after the Koran for the majority of Sunni. Imam was born in Bukhara in 810, but ended his life in Samarkand. He was buried in a small village Hartang, 30 km from Samarkand.

The mausoleum of Imam al-Bukhari is one of the main pilgrimage sites in Uzbekistan. The President of Uzbekistan Shavkat Mirziyev paid visit to Samarkand on 17-18th March 2017. In the course of two days he visited a memorial complex of Imam al-Bukhari. During his visit to the complex, The President got acquainted with construction of Imam Bukhari International Science Center which will certainly become an important step towards further strengthening of interethnic and intercultural relations.

The center will surely promote Islamic culture and values, create conditions for obtaining modern education which will also play a significant impacted role in projecting housing in the rural areas. According to the construction plan and suggestions the total area of the complex will be enlarged to 60,4 hectares. Furthermore, 164 housing objects, other 30 buildings were moved to the place by establishing new dwelling sites local people [6].

Currently the mausoleum of Imam al-Bukhari presents in all of its magnificence. The complex occupies a vast territory, there are mausoleums, mosques, hotels for tourists and pilgrims, souvenir shops and religious literature. In spite of its location in the village, thanks to the projects, the number of tourists is radically growing (Pic.1).



Pic. 1. Samarkand region Payariq district Hartang village, Imam al-Bukhari complex and its reconstruction plan.

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

There are many examples like these. For instance, the assemble of “Chashma” which is located in Navoi region Nurata district, the memorial complex “Yeti Pir” including in Hoja Bakhouddin Nakishbandi which is situated in the village of Kasri Orifan Bukhara region Kogon district. We can also add to our list a lot of cultural heritage sites like “Chor Bakr” in the village of Sumitan. It becomes clear that these types of places not only help widen up outlooks, enhance the structure of villages, lifestyles, behavior of youngsters and but also improve their mental-physical development.

One of the evident examples can be “Chashma” complex which is one of the most important centers of Islam in Nurata, and all of Navoi region, which is annually visited by thousands of religious people and tourists. The “Chashma” Complex includes such constructions as the “Juma” mosque, Nurata cemetery, spring and well. Local people believe that the Nurata spring heals all diseases and even mental ailments. Nurata graveyard is situated in the south-east of the spring. Close to the spring there is a six-meter deep well – another element of the complex “Chashma”. “Juma” mosque is located directly above the holy spring, at its base there are 40 columns, and the diameter of the dome 16 meters. During, the Soviet Union period this shrine owned only 1200-1500 m²

space. After gaining our Independence it was reconstructed and enlarged which was determined to increase the number of tourist’s arrivals and growing interests in this place.

Thanks to the decision of the Cabinet of Ministers of Uzbekistan “The measures about renovation of Chashma in Navoi region Nurata district” accepted in October 9, 2017, many changes were accomplished including enlarging “Chashma” zone and restoring its historic objects. According to the accepted principle plans, the objects which are belonged to the XVI century such as historic relies, 2 mosque, the bridge, middle ages’ bath-house, the historic wall, graves and landscape objects-the fountain, historic draw-well, a new-gate together with constructing canals, eating places, (restaurants, cafes, tea- houses) hotels and motels, a staircase cascade, craftsmen’s workplace, shops and etc. were planned [9].

In the course of the renovation 2005-2015 this zone was enlarged up to 2.0 hectares in around of “Chashma”. Due to the 2017-2018 projects, it will be reconstructed once more, frantically total 15.0 hectare area will be flourished. And also playgrounds, boulevards, traditional houses are expected to be built. (Pic. 2).



Pic. 2. The expecting appearance of the shrine after the reconstruction “Chashma” in Navoi region Nurata district.

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

In Bukhara, shrines are everywhere. They are traces of a golden past that gave the city a reputation as one of the most important holy places in the Muslim world. As a local point on the Silk Road and center for Islamic philosophy, art and theology, Bukhara has long acted as a meeting point for people from different parts of the world. Most shrines in Bukhara are grave sites, the burial places of saints which are located in the rural parts of the region play an important role in the further development on flourishing goings – on of the people who reside there. Some of the more famous shrines is the “Yeti Pir”.

One of the “Yeti Pir” shrines - Hoja Abdukholik Gijduvoni is situated in Gijduvan district of Bukhara region who was the founder of the spiritual chain Hojagon. Owing to his standpoints, he impacted quite much on the evolution of Islam, culture in Islamic world. His mausoleum is located in the western part of the central alley of the settled area (Pic. 3).



Pic.3. The situation chart of the shrine “Yeti Pir” in Bukhara region.

From the chart above it is quite evident that all the seven shrines are located in the rural or suburban parts of Bukhara. During the period of Independence most of these cultural heritage sites were renovated and became flourishing places not only for people who inhabit there but also for tourists who have much growing interest in our country’s history [10].

In addition, on 21-23 February 2019, Bukhara city hosted the First International Travel & Tourism Forum. This forum was organized by the initiative of the President of Uzbekistan Sh.Mirziyoev to enhance the country’s position on international tourism in the international arena. The Forum was emphasized in the international recognition of Uzbekistan as one of the largest centers of travel tourism in the Islamic world.

The Deputy Prime Minister of the Republic of Uzbekistan Aziz Abduhakimov, who participated in the forum, said: “The great scholars such as Imam Al-Bukhari, Imam At-Termizi, Abu Mansur Motroudi, Abdukhalik Gijduvani, Bahovuddin Nakshband, Burhoniddin Marginini, Mohammad Khorezmiy, Ahmad Farghani, Abu Nasr Farabi, Abu Rayhan Beruni, Abu Ali Ibn As the homeland of scholars and thinkers who have left an indelible mark in the history

of world science, such as Sino, Mahmud Zamakhshari, Mirzo Ulugbek, Ali Kushchi, Uzbekistan’s land is calling all tourists from all over the world as one of the most important centers of Islamic civilization.

The Bukhara Declaration on the recognition of Uzbekistan as one of the tourist tourism centers was adopted at the international forum. The signing of the Bukharian Declaration is an important event in the history of Uzbekistan. According to experts, the signing of this document will give a powerful impetus to the development of travel infrastructure in the republic and further increase of tourist flow in general.

Taking into account the fact that tourism is not enough for historical tourism sites and pilgrimage, it was emphasized that besides the advocacy work to increase the attractiveness of tourism in Uzbekistan, the pilgrims need to create favorable conditions.

Conclulsion

As I have mentioned above cultural heritage sites should be tremendously seriously considered while constructing and projecting housing, public premises like shops, bazaars, eating places where they have

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

been existing for a quite long time and played a great role in the history, culture of our country.

Accordingly, with the above mentioned we may suggest and recommend followings:

1. Some changes on the protection as well as use of cultural heritage sites should be done concerning development of cities, Building codes and Norms.

2. Followings:

a) projects should be organized by a professional group of specialists on reconstructing, renovating historic places and such kind of organization should be enhanced though training young specialist in this area and experience changing programs.

b) to coordinate and amplify competitiveness of the organization related to renovation and reconstruction of historic sites.

c) some enterprises should be founded which will produce only special renovating – reconstructing materials and equipment and their competitiveness should be seriously amplified.

d) particular advertising organization should be formatted for touristic interests in this field.

e) road conditions and routine should be improved by creating convenience for foreign and local touristic visits to cultural heritage sites.

f) there should be an office including specialist- architects for the use and protection of such type of structures in every region of our country.

g) specific lessons should be held in educational institution including from kindergartens, schools, universities on the scholars, cultural heritage sites, shrines and etc. and how to treat every tourist who pays a visit to these kind of places.

References:

- (2017). *Building Code of the Republic of Uzbekistan*, Tashkent.
- Salimov, A. Z. (2009). *Architecture and construction of Uzbekistan, Journal 1st edition*, p.34.
- Matmusayev, T., & Salimov, M. (2017). Improvement and enhancement in the field of tourism in the Republic of Uzbekistan. *Architecture and construction of Uzbekistan, Journal 4th edition*, p.22.
- Valiyev, A. (n.d.). *The post-Communist growth machine: The case of Baku, Azerbaijan. School of Public and International Affairs*. ADA University.
- Zhang, C., & Lu, B. (n.d.). *Residential satisfaction in traditional and redeveloped inner city neighborhood: A tale of two neighborhoods in Beijing*. College of Urban and Environmental Sciences, Peking University, China.
- (2011). *The pages of the new Uzbekistan's history*. Ministry of Higher and Specialized Secondary Education of the Republic of Uzbekistan.
- (2016, December 2). *Decree of the President of the Republic of Uzbekistan "On providing the tourism sector with intensive improvements and measures in the Republic of Uzbekistan"*.
- (2019, January 5). *Decree of the President of the Republic of Uzbekistan "On additional measures for the accelerated development of tourism in the Republic of Uzbekistan"*.
- (2017, October 9). *Decision of the Cabinet of Ministers of Uzbekistan "The measures about renovation of Chashma in Navoi region Nurata district"*.
- Bukhari, S. S. (2017). *Yeti Pir*. 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

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: 04 Volume: 72

Published: 16.04.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue

QR – Article



Shukhrat Nuriddinovich Tursunov
Master of direction Public administration
and local self-governance,
History faculty of NUUZ

**SECTION 17. World history. History of science
and technology**

IMPORTANCE AND ROLE POLITICAL PARTIES IN THE SPHERE OF THE CONTROLLING GOVERNMENT IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN. (In the case of 1991-2016).

Abstract: The article highlights the emergence of political parties in Uzbekistan, their role in the state and society spheres. The formation of multiparty system, healthy competition among parties, analysis of the parties' content in the electoral system by the basis of primary sources. The political elections and referendums held in Uzbekistan during the years of independence and their results were compared.

Key words: Political party, public administration, multi-party system, election system, election, referendum.

Language: English

Citation: Tursunov, S. N. (2019). Importance and role political parties in the sphere of the controlling government in the republic of Uzbekistan. (In the case of 1991-2016). *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 173-180.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-23> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.23>

Introduction

Political parties and electoral legislation are public-political and scientific dialogue. "Election is a mirror of democracy." In addition, the fair organization and implementation of elections, the active participation of citizens in the political process, the free and legitimate voting of their representatives, and the mandate of the nominated candidates in the parliament and representative bodies as a result of the elections have led to the formation of democracy in the country, political and legal consciousness, and culture. One of the greatest discoveries made by humanity is the election. Elections are an important constituent of democracy, which is a criterion for expressing the political will of the citizens and forming the authorities and management bodies. "Elections - are the basic form of democratic legal state, the free expression of the will of the people, the basic form of citizens' participation in the state and public administration, demonstrating the democratic spirit of the existing legal norms in our country. important and crucial issue "[1].

And, as people have learned how to use gold in a particular stage of historical development, they have also taken advantage of elections to a certain extent. We have the right to say when the use of elections

began, in the VI-IV centuries BC, in Greece and in Rome, and in Central Asia during the period of Davanids. The basis of this view is the historical sources of Aristotle's "Politics", "Logic", Plato's "State" and the State of Davan [2].

Materials and Methods

As a result of many years of research, French scientists J. J. J. Russo, Sh. Montesquieu, British philosopher T. Gobbs, J. Locke, "The Social Contract", "The Legitimacy of Law", "People's sovereignty", "The division of state power into three: legislative, executive, and judicial" the doctrine of the Gospel. J.J. Rousseau writes: "The only way to ensure the freedom of the people is the election." Unlike the previous ones, these scientists have created the theory of elections on the basis of their systematization of their knowledge of democracy [3].

Democracy in Uzbekistan is a socio-political phenomenon aimed at expressing one essence of the electorate - the will of the people. As the First President of the Republic of Uzbekistan, IA Karimov, noted, "Election - Democracy means. Democracy is election"[4].

This slogan also shows that the essence of democracy lies in determining the will of the people

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

through elections. The will of the people is not an abstract concept, it is a reflection of the interests of all social groups in society. Thus, the people are elected by popular vote (MPs, senators, and presidents), which will meet the people's will and the development program. This ensures timely development of democracy. There are following principles of democratic elections: a) general elections; b) equality; c) the freedom of elections in secret ballot; g) direct (direct) vote. Independent Uzbekistan has a major electoral system. Citizens of the Republic of Uzbekistan who have attained the age of eighteen on the day of a march on the grounds of sex, race and nationality, language, religion, social origin, beliefs, personal and social status, education, occupation regardless of their choice. He is the President of the Republic of Uzbekistan, the age of up to 35, the senator of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan, who has reached the age of 35 in the country, at the age of twenty- Citizens of Uzbekistan may be elected (with the exception of the restrictions prescribed by law). Some countries have ethnic and nationalist restrictions on their electoral law. For example, the candidate for the United States of America must be born in the US or German chancellor must be a German national. Similar restrictions exist in countries such as Latvia, Lithuania and Estonia. It can be seen that Uzbekistan's electoral system has some advantages over some developed countries [5].

The subjects of the electoral system of Uzbekistan include the Central, District and Precinct Election Commissions, political parties and voters. Members of the Central Election Committee shall be elected by the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan consisting of at least fifteen members. The Central Election Commission shall form district electoral commissions, district election commissions and precinct election commissions. The electoral commissions are governed by the principles of legality, collegiality, transparency, independence and justice in their activities. Electoral commissions are neither members of the executive, legislative, nor judicial branches of power. It is independent in its activity. The right to form and to conduct elections, to register the deputies - to election commissions; political parties to present their electoral programs to voters and to nominate candidates for deputy; the right to choose the best of their election programs and the right to elect deputies were given to voters. The referendum is derived from the Latin word "referendum," meaning "noticeable"[6].

The referendum and elections are the highest form of expression of the will of the people. In democratic regimes, the people have the right to hold state power through elections and referenda. The people make a decision on direct or indirect forming of the bodies of the state power by means of elections, on the issues referring to the state and public life through a referendum. As a result of elections, state

bodies - President, Parliament, local councils of people's deputies are elected, as a result of referendum the people's decision will be taken. The countries that denied the referendum are not part of the democracies. One of the key features of the democratic state is the recognition of the referendum as the supreme decree of the people. Uzbekistan is a democratic state. Article 9 of the Constitution of the Republic of Uzbekistan stipulates that "the most important issues of society and the state life shall be submitted for public discussion and shall be put to a universal vote (referendum)"[7].

The referendum procedure is outlined in the Law of the Republic of Uzbekistan "On Referendum." The Referendum of the Republic of Uzbekistan referred to by the present Law as referendum, "Referendum of the Republic of Uzbekistan (hereinafter referred to as the referendum) is the nation-wide voting of the citizens on the most important issues of public and state life in order to adopt laws and other decisions of the Republic of Uzbekistan. The referendum is an indirect expression of the will of the people, along with the election. The resolutions adopted at the referendum shall have supreme legal force and may only be repealed or amended by referendum. The referendum is held throughout the territory of the Republic of Uzbekistan"[8].

The citizens of the Republic of Uzbekistan, the chambers of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan and the President of the Republic of Uzbekistan may appear at the initiative of the referendum in the Republic of Uzbekistan[8].

So far, three times a referendum has been held in our country. For the first time in a referendum held on December 29, 1991, the question was "Did you approve of the Supreme Soviet's proclamation of the Republic of Uzbekistan as an independent state?" 98.2% of the people of Uzbekistan voted for independence. On February 24, 1995, the Oliy Majlis (Parliament) of the Republic of Uzbekistan took a decision to hold a referendum. The resolution sets out the following issues: 1) holding a referendum on the extension of powers of the President of the Republic of Uzbekistan on Sunday, March 26, 1995; 2) to put to voting bulletins the question "Do you agree to extend the term of office of the President of the Republic of Uzbekistan from 1997 to 2000"; On March 26, 1995, at the initiative of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan, the nationwide referendum on prolongation of term of office of the President of the Republic of Uzbekistan has approved the extension of Islam Karimov's term till 2000[9].

At the seventh session of the second convocation of the second convocation of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan (Dec. 6, 2001), a resolution was adopted. In a referendum held on 27 January 2002: 1) "Do you agree that the next call will be challenged by the Parliament of the Republic of Uzbekistan?"; 2) "Are you satisfied with the change of

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 constitutional term of the President of the Republic of Uzbekistan from seven to seven years?"[10].

Our people expressed their positive opinion in the referendum and made a positive decision. In short, the referendum is a nation-wide decision to address key issues of the state. Referendum is the supreme form of popular will. In the election and referendum, the people's self-confidence increased, and their political and legal culture was enhanced. His confidence in state power is growing, and he seeks the great future. Formation of the legislative bodies through the popular elections is the most important sign of the democratic state of law. Elections are a great public-political event that is the basis of the democratic expression of the people's power and will. Elections in Uzbekistan are held on the basis of universal, equal, direct and multi-party elections by secret ballot. This is one of the basic conditions of a democratic state. The election on the multiparty basis implies that: all registered political parties participate in the election campaign; to create the right and guarantees of representation of their candidates to the Oliy Majlis as part of the Constitution and laws; the right of political parties to participate in the work of election commissions at all levels and to create guaranteed conditions; The Supreme Court, and, where appropriate, the Constitutional Court, the right to challenge the facts of violations of the Election Code[11].

The democratic transfer of elections largely depends on the electoral system. The transition from the previous non-democratic system to democratic elections in Uzbekistan was not easy. This process required not only time but also serious preparation. First of all, a new legislative framework was required to achieve the goal. In the Soviet era, it was impossible to create such conditions. After gaining independence, Uzbekistan created favorable conditions for real democratic elections on multi-party basis[9].

On November 18, 1991, the Supreme Soviet adopted the Law "On the Elections of the President of the Republic of Uzbekistan", which envisages the conduct of elections on a multiparty basis. On December 29, 1991, the people of Uzbekistan chose the President of the Republic of Uzbekistan on the basis of democratic principles. Candidates from the two political parties included in this election - IA Karimov from the PDP and S. Madaminov from the Erk Democratic Party. The historical significance of this political event is that for the first time in the history of the Uzbek people, after 130 years of colonialism, the Uzbek people chose their head of state on a free choice. 86% of all citizens (8514136) voted for I. Karimov and 12.3% (1220474) voted for the leader of Erk party S. Madaminov. I. Karimov was the first elected president of the Republic of Uzbekistan on the alternative basis.

The Constitution of the Republic of Uzbekistan, adopted on December 8, 1992, became the basis of the

formation of a democratic election system[13]. Decision of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan "On the elections to the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan" of December 28, 1993, "On guarantees of electoral rights of citizens" dated May 5, 1994, On September 22, 1994 the Laws of the Republic of Uzbekistan "On the Oliy Majlis" established the legal basis for the elections to the Oliy Majlis on 25 December 1994. Fighting for parliament is the key task of the electorate. Because the representatives of parliament formed in the nationwide elections of political parties (MPs), especially if they constitute a majority, have the opportunity to implement their ideas by participating in legislative activities. On 16 December 1994, the 16th session of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan decided to hold the Oliy Majlis, as well as regional, city and district councils. Multiparty and alternative elections were provided to nominate candidates. At the December 25, 1994 parliamentary elections, 250 seats were cast for the 250 seats in the parliament from the PDPU, 247 from the PDP, 146 from the PPP. 93.6% of the voters cast their ballots in the election. As a result, 69 deputies to the Oliy Majlis were elected from the PDPU, and 14 MPs from the PDP and 167 from local authorities. Thus, the first convocation of the first convocation of the Oliy Majlis on the basis of the Constitution and the electoral legislation, adopted in the conditions of independence, was an important historical step taken by Uzbekistan to democracy. On December 5, 1999, the second call for the election to the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan was the beginning of the pre-election preparation of all political parties, plenary sessions and extraordinary congresses.

As a result of the elections held on December 25, 1999, the People's Republic of China Oliy Majlis - 49; FMDP - 34 deputies; VTP - 20 members; ASDP - 11 deputies; MTDP - 10 MPs; initiative groups of voters - 16 deputies; and elected representative bodies - 107 deputies. Deputies of the provincial, city, district councils were 60 MPs from the People's Democratic Party, 14 from the People's Democratic Party, 241 from the People's Democratic Party (30%), the Jokargi Kenes of the Republic of Karakalpakstan, to the regional and Tashkent City Councils of People's Deputies, 1962 (36.4%) district and city councils[14]. On January 9, 2000, 91.9% of the voters cast their ballots in support of Islam Karimov, a candidate from the VPP, FFDP, ASDP, MTDP. The number of votes cast for the Communist Party candidate A. Jalolov was 4.17%. During the election period, each political party seeks to get as much space as possible in the Oliy Majlis. The clear objective is to create a competitive environment, to make a stronger impact on life and to bring the goals and objectives of its program to the public. An example of this is the January 2000 electoral experience of Uzbekistan. The 2004 elections were characterized by a number of

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

peculiarities: the law requires women to form at least 30% of the candidates nominated by political parties; - if at least 50% of the voters had previously voted for the elections to be valid, now this figure is 33%; - those convicted under the previous law could not be candidates. Now this restriction only applies to those who have not yet been convicted; - The Center for Supporting Independent Candidates, which protects the interests of independent candidates, helps them organize election campaigns, and so on. The ways of forming the parliament of Uzbekistan are defined by the new law "On elections to the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan" adopted on 28 August 2003. In connection with the transition to a bicameral parliament, the Legislative Chamber was elected on December 26, 2004 and elected 62 people's deputies. On January 9, 2005, 58 MPs were elected at polling stations where the candidates could not collect enough votes. Elections also took place with the participation of candidates nominated by both political parties and initiative groups of voters in Uzbekistan. Following the results of December 2004, the Legislative Chamber of the Oliy Majlis was elected from 28 PDPU, 10 from ASDP, 11 from the MTFP, 18 from FMDP, 41 from UzLiDeP, 12 from the initiative group. Elections to the Senate of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan were held on 17-20 January 2005.

According to the results of the elections, 84 senators were elected to the upper chamber. According to the Constitution and the electoral legislation of the Republic of Uzbekistan, 16 members of the Senate of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan, according to the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan dated January 24, 2005, are in the sphere of science, art, literature, industry, with a great deal of experience and distinguished service from distinguished citizens. The elections to the post of the next President of the Republic of Uzbekistan have been scheduled for 23 December 2007. 90.6% of registered voters (14 million 765 thousand 444) took part in the elections. A candidate nominated by UzLiDeP won over Karimov 88.1% of the total number of voters. A. Rustamov - 3.17%, A. Saidov - 2.85%, D. Tashmukhamedova - 2.94%, Candidate of Initiative Group of voters - 2.85%. At the same time, the process of systemic, consistent and gradual democratic changes in Uzbekistan, the legal and political culture of the population, the level of maturity of civil society institutions, their political role in strengthening democratic renewal and modernization of the country. the necessity of further strengthening of the role of parties necessitated further liberalization and improvement of the electoral legislation of the republic. In this regard, at the invitation of the President of the Republic of Uzbekistan, the Law "On Amendments and Addenda to Certain Legislative Acts of the Republic of Uzbekistan in Connection with the Improvement of

Electoral Legislation" was adopted by the Oliy Majlis entered into force in July. According to this law, the number of seats in the Legislative Chamber of the Oliy Majlis was increased from 120 to 150 (135 of them are elected on a multiparty basis on the territorial electoral districts, and 15 seats in the mass public - to the Ecological Movement of Uzbekistan); Secondly, candidates from initiative groups in these elections will not participate; Thirdly, the institution "Authorized Representative of the Political Party" (which was granted the right to participate in the counting of votes in polling stations, the number of authorized representatives of candidates for the deputies increased from 5 to 10); Fourthly, the pre-determined term of registration by the Ministry of Justice of the Republic of Uzbekistan (six months to four months) has been reduced to political parties having the right to participate in the election it was necessary to collect signatures of 50 thousand voters, this amount was reduced to 40 thousand and others[15].

On December 27, 2009, the Legislative Chamber of the Oliy Majlis and the regional, district and city councils of People's Deputies were held new legislative elections. Four political parties were present at the election "The voter is voting not only for the candidate he has chosen, but also for the candidate that he is a member of the political party. He is convinced of the party's ideas ... The party, he leaves the political field"[16].

At the end of the elections to the Legislative Chamber of the Oliy Majlis of Uzbekistan, 150 deputies were elected. Among them 53 were from LiDP, 32 from PDPP, 31 from MTDP, 19 from ASDP. The peculiarity of the current election is that it was held in a qualitatively new political, socioeconomic environment. Implementation of the Constitutional Law "On Strengthening the Role of Political Parties in Renewal and Further Democratization of Public Administration and Modernization of Public Administration", effective from January 1, 2008, contributed to the development and consolidation of the multiparty system, enhancing the role of political parties in the Legislative Chamber, had a huge impact on the adoption of the Convention. The activity of the parties and the level of inter-party competition have increased. In accordance with the Law of the Republic of Uzbekistan "On political parties financing", the state finances the participation of state parties in the elections, the activities of the political parties in the Legislative Chamber of Oliy Majlis, their chartered activities. According to the charter of political parties in the Republic of Uzbekistan, the funds are allocated from the membership fees, donations of legal entities and individuals of the Republic of Uzbekistan, funds allocated from the state budget as well as publishing, production, earnings and other receipts. According to Article 7 of the law, if a political party receives the necessary number of seats in the Legislative Chamber

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

of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan required for the formation of its fraction in the chamber, ie at least 9 he shall have the right to receive public funds to finance his statutory capital. Political parties foreign countries; international organizations; Enterprises with foreign investments; foreigners; non-resident stateless persons shall not be permitted to make donations in the form of money, property, services or works. The adoption of this law has been instrumental in boosting the activity of political parties and increasing the demand for voter votes[17].

In our opinion, the present-day parties are not merely for the creation of a party, it should not be a habit. Each party must have its own design, a concrete program that represents the interests of the society itself. It must also have its own known and permanent voters. At the same time, each party must strive for reputations, gain more confidence and, therefore, be able to get more seats in the legislative and representative bodies, and later in the executive branch. The program should be implemented consistently, proving that the program is the most accurate program of the election campaign, and that the country's goal is to prove that it is possible to achieve a prosperous life through this program. Factional activities of the political party in the parliament From the first days of independence, the leadership of Uzbekistan clearly knew the necessity of forming a parliament that would meet modern world standards and develop effective democracy at the fundamental level. But from the time of transition from one social system to another, this was not only a very important, but also a complicated task. The state carried out reforms in the political system in three stages: from the Supreme Soviet of the Uzbek SSR to the Supreme Soviet of Independent Uzbekistan, and then to the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan and finally from a semi-professional bicameral parliament to a bicameral professional parliament. In the first stage (1991-1994), fundamental laws in the field of sovereignty, public and social construction, market economy and social sphere development, not only the subjects of parliamentary relations, but also the entire society had to study the basics of parliamentaryism. Most importantly, there was a need for a parliamentary parliament, which would bring the country to the highest level of legislative and representative functions, unifying the society, not for the sake of creativity. In fact, it was important for the society to build a new democratic state. In the first stage, the above tasks were primarily fulfilled[18].

The last convocation of the Supreme Council, which can be called the transitional parliament in 1991-1994, is the legal basis of the creation of absolutely new public administration bodies and building a just democratic society based on a socially-oriented market economy. adopted a number of laws aimed at consolidating the sovereignty of the state. On September 23, 1994, the eleventh session of the

Supreme Council adopted a resolution to hold the first election of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan on 25 December 1994. Based on the results of the three rounds (25 December 1994, 8th and 22nd January, 1995), the parliamentary majority, consisting of 245 deputies, was formed on a multi-party basis. The second stage (1995-2004) began with the formation of a new, parliaments called the Oliy Majlis. Instead of the Supreme Council, a unicameral Parliament of the Republic of Uzbekistan - Oliy Majlis was established. For the first time in the history of independent Uzbekistan, the parliamentary elections in 1994, which envisaged registration of candidates for deputies of the parliament on a multiparty and alternative basis, became a big step forward for the formation of party fractions. The first parliamentary elections in 1994 resulted in the creation of three blocs of political parties and one representative body of the government, while the Democratic Party of National Revival did not record its faction. The most important outcome of the election to the first convocation of Oliy Majlis was the ideological-political staining of the parliament and the location of the major party and political forces within it.

In 1999, as a result of the election of the second convocation, the ideological-political stratification of the parliament increased, and a new composition of major party activist forces emerged. During this period, the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan registered five factions of the party, a block of deputies of the representative power bodies and a bloc of voters' initiative groups. Later, as a result of the unification of the National Democratic Party of Fidokorlar and the Fidokorlar National Democratic Party, the second session of the second convocation of the Oliy Majlis also united their fractions in the parliament[19]. The legal framework for the activities of factions of political parties was developed within the framework of the parliamentary reform supported by popular vote after the referendum on 27 January 2002. The law on the country's parliament (the Constitutional Law on the Legislative Chamber of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan and the Law on the Legislative Chamber of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan) and a number of legal norms that determine the order of their functioning. This significantly expanded the provisions of the 1996 Law on Political Parties. The Latin language is derived from the word "fractio," meaning "to be destroyed". In political life, an organizational group consisting of representatives of the same party, representing the policies of any political party in the parliament, local self-government, and public bodies; a clear ideological-political strategy, a part of a political party with a platform for implementing these strategic goals[20].

The constitutional law "On the Legislative Chamber of the Oliy Majlis of the Republic of

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

Uzbekistan" states that the faction is represented by deputies representing political parties, a deputy association formed in order to represent the party's interests in the Legislative Chamber and registered in accordance with the established procedure [21].

The establishment of parliamentary factions is usually done on the basis of two criteria - party and number criteria. The party criterion is recognized in many countries, where the parliament is based on multiparty basis. It is legally enshrined in parliamentary regulations, in lesser cases, by the Constitution or special law. According to the Constitutional Law "On the Legislative Chamber of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan", at least 9 deputies of the Legislative Chamber have the right to form a faction or deputy group. The faction and the deputy group must register. Factions of political parties in the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan shall have the following rights: to participate in the drawing up of session agenda; Giving the guarantor the right to the representative to negotiate on each agenda item; appeals to the Chairman of the Oliy Majlis, the Government of Uzbekistan, ministers, heads of other state bodies; Making suggestions to the leadership of the Oliy Majlis, chairpersons of committees and commissions; dissemination of factions' opinion among the deputies on the matter under discussion; Implementation of other tasks for deputies of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan, stipulated by the legislation, etc. However, in the period between the two sessions of the Oliy Majlis, the main function of the factions of political parties' fractions - the task of promoting new draft laws was not effectively implemented. The President of Uzbekistan emphasized this in his speech on the election of the bicameral parliament [22].

Inefficient work of the factions of political parties in the first and second sessions of the Oliy Majlis was also an objective factor, ie, involvement of deputies in the work of representative bodies. The third stage - the elections to the Legislative Chamber of Oliy Majlis and the transition to a bicameral parliament (December 2004 - January 2005). One of the main reasons for the transition to a two-chamber system was the need to strengthen parliament, including the transition to a full-fledged legal framework, and to improve the quality of the adopted laws and regulations. Thus, the "conservative and territorial element" to the upper chamber has left many opportunities for the deputies elected by the popular vote of parties and citizens' initiative groups to express the political will of the various social groups and groups of the population. The senators take part in the legislative work by approving or rejecting the law at the final stage of the bill. As a result of the 2004 elections, the faction of five political parties and a block of voters' initiative groups were registered at the Legislative Chamber of the Oliy Majlis. As a result of constitutional reforms of 2006-2007, the role of the

faction was considerably expanded. Parliamentary factions are the most important constituent element of the multiparty system. If different parties form part of society, parliamentary factions form political space of the legislative body. Parliamentary factions, unifying one or more coalition parties in order to pursue a single policy in parliament, primarily serve to protect the interests of their constituencies, social groups and the public at the state level.

Thus, in 2004, for the first time in the history of independent Uzbekistan, the formation of a professional parliament, was a significant step in the development of a bicameral parliament in 2004, at a completely new level. The relationship between the party and the faction is determined by the Party's Charter. The Party's faction organizes its work in accordance with Party's program documents, functions of the parliamentary activity of the Party Congress and recommendations of the party's central government and executive bodies, as well as regularly reports to the central governing bodies of the party on its activities . According to the Constitution of the People's Democratic Party, "the work of the PDP faction in the Legislative Chamber of the Oliy Majlis is coordinated by the central governing bodies of the party"[23].

In the ASDP Charter, deputies "elected to the Legislative Chamber of the Republic of Uzbekistan, form a party faction, and implements the party policy in the adoption of laws, the state budget, strategic domestic and foreign policy programs, and the formation and improvement of the public administration body"[24]. 's. After signing the Legislative Chamber of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan on February 15, 2005, the People's Democratic Party faction in the role of the opposition minority in parliament after the Liberal Democratic Party of Uzbekistan, the National Democratic Party of Fidokorlar and the Social Democratic Party of Justice, has announced its The People's Democratic Party faction, consisting of 27 deputies, started its work on the basis of the macro-political platform of the party. In the Legislative Chamber, the factions of political parties mainly hold seminars and trainings on legislative initiatives, proposals and comments on draft laws submitted to the debates of the Legislative Chamber of the Oliy Majlis, control and analysis of laws, propagation and propaganda work conversion; activation of interaction of faction and party with international organizations, consideration of citizens' appeals, applications and complaints and other directions. New factions formed at the Legislative Chamber have focused their efforts on protecting the interests of the electorate. For example, the People's Democratic Party faction, based on the interests of its electorate, in the areas of social protection of the population, development of economic reforms and deepening of democratic processes, the liberal democratic party 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

ie owners, entrepreneurs and farmers the active support of the interests of the class, the deputies of the faction of the Democratic Party of the National Revival, mainly focusing on physical culture and sports, cultural and historical values, copyright protection, family welfare, media development, has been active in promoting changes and additions[25].

Preparation of draft laws is of primary importance in the activities of party factions. "Lawmaking," Russian scientist Yu. A. Tikhomirov is a legislative process, representing stages and actions related to the preparation, discussion and adoption of laws [26]. Consistent and strict enforcement of the law, ensuring its superiority is one of the most important conditions and principles of building a legal state in Uzbekistan. As Professor U. Tazhikhanov noted, "The best law is if it is announced solemnly, but if it is not provided by the state system it is in vain. If he does it, he will have his reputation and he will not respect it"[27].

The activeness of members of party factions in the discussion of draft laws is a key indicator in the overall assessment of the factional activity. Representatives of the faction on all issues considered at the sessions of the Legislative Chamber make presentations and proposals on the improvement of the draft laws. Some deputies of the law-making right are more efficient and others are rarely used. In the early years of the independence, factions of political parties were very poorly involved in the legislative process and in draft laws. Later, when their position was harshly criticized, the activity in that area was a little bit more intense. However, given the fact that the factions of political parties are responsible for the adoption of laws protecting the interests of voters, it is difficult to realize that it is important to accelerate work in this area.

Conclusion

In conclusion, it is possible to state that the formation of legislative bodies through the popular elections is the most important sign of the democratic

state of law. Elections are a great public-political event that is the basis of the democratic expression of the people's power and will. Elections in Uzbekistan are held on the basis of universal, equal, direct and multi-party elections by secret ballot. This is one of the basic conditions of a democratic state. Therefore, every voter must be aware that he / she must vote for himself / herself. After the election, the party's activities include various party agreements, participation in government formation, building blocs and alliances with different streams and parties. Although the electoral cycle is the most active period of the party's activity, the party that has won the election seeks to achieve sustainable political support for its people. The party activists also carry out various campaigns and events to support internal and external policies by the government and its authorities through mass media. Political parties, based on their position in the system of state power, develop programs, and determine the ways of socio-political development of the country. Political parties are affected by the socio-political life of the country by participating in parliamentary activities. In order to do so, they need to defend their programs during the elections to the Oliy Majlis and to fight for each candidate role. In our opinion, the present-day parties are not merely for the creation of a party, it should not be a habit. Each party should have its own design, a clear program that identifies the interests of the society itself. It must also have its own known and permanent voters. At the same time, each party must strive for reputations, gain more credibility, and try to get more involved in the legislative and representative bodies, and later in the executive branch. The program, which has been announced during the pre-election period, is the most accurate program that must be pursued in a consistent manner, proving that the country's goal is to reach a prosperous life through this program. Our future research opens the way for political parties to take a closer look at the role of the "Movement Strategy" and to analyze the issues that have been identified.

References:

1. Karimov, I. A. (2010). *Concept of further deepening of democratic reforms and formation of civil society in the country.* (p.35). Tashkent.
2. Mamadaliev, S. O., et al. (2011). *The theory and practice of building a democratic society in Uzbekistan.* (p.128). Tashkent: Academy of the Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan.
3. (1995). *Electoral systems and election observation.* (p.52). Moscow.
4. Karimov, I. A. (2005). *Uzbekistan is at a new stage of democratic development.* (p.13). Tashkent.
5. Mamadaliev, S. O., et al. (2011). *The theory and practice of building a democratic society in Uzbekistan.* (p.139). Tashkent: Academy of 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) = 8.716	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 5.667	OAJI (USA) = 0.350

- Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan.
- (2000). *Independence: Explained scientifically-popular dictionary*. (p.188). Tashkent.
 - (2010). *Constitution of the Republic of Uzbekistan*. (p.5). Tashkent.
 - (2001). Law of the Republic of Uzbekistan "On Referendum" of August 30, 2001. *Bulletin of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan, No. 9-10*: 176.
 - Khalilov, E. H. (2001). *The supreme legislative body of the Republic of Uzbekistan - from false representation to real parliamentarism*. (p.86). Tashkent: Uzbekistan.
 - Mamadaliev, S. O., et al. (2011). *The theory and practice of building a democratic society in Uzbekistan*. (p.132). Tashkent: Academy of the Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan.
 - Khamidova, K. T. (2004). *Election and financing of political parties*. (pp.11-12). Tashkent: TDYu.
 - (1991, December 31). *People's Word*.
 - (2008). *Constitution of the Republic of Uzbekistan*. (pp.31-32). Tashkent: Uzbekistan.
 - (2006). *Information and material materials. Legislative Chamber of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan* (with drawings and tables in the appendices). (p.8). Tashkent: Uzbekistan.
 - (2009). *Conception for the preparation and holding of the elections to the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan, regional, district and city Kengashes (Councils) of people's deputies*. (pp.6-7). Tashkent: Uzbekistan.
 - Lukmanov, V. (2009, December 29). *President of the Republic of Uzbekistan has dismissed the bill*.
 - (2007). Law of the Republic of Uzbekistan "On Financing of Political Parties. Article 3. *Collection of the legislation of the Republic of Uzbekistan, No. 21*: 248.
 - Halilov, E. H. (2001) *Legislative body of the Republic of Uzbekistan: from false representation to real parliamentarism*. (p.102). Tashkent: Uzbekistan.
 - (2000). *Bulletin of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan. Tashkent, № 2-3*: 103.
 - Jo'raev, N. (2005). *Fraction*. National Encyclopedia of Uzbekistan. T.9. (p.311). Tashkent.
 - Odilkariyev, H. T., & Tulteev, I. T. (2005). *The two-chamber parliament*. (p.252). Tashkent: Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan.
 - (2005). *Uzbekistan is at a new stage of democratic development*. (p.16). Tashkent: Uzbekistan.
 - (2004). *Charter of the PDP*. (p.12). Tashkent.
 - (2007). *Political Parties in Uzbekistan*. (p.19). Tashkent: Regional Policy Fund.
 - Rasulova, N. P. (2010). *The Formation and Development of Political Parties in the Republic of Uzbekistan: Problems and Solutions (1991-2009)*. History Science. Diss ... autoref. (p.20). Tashkent.
 - Tixomirov, Y. A. (1998). *Provotvorchestvo. Theory of law*. (p.164). Moscow.
 - Tadjihanov, U. (1995). *Legal ideology and legal culture in sovereign Uzbekistan*. (p.14). Tashkent: Academy of Sciences of the Academy of Sciences.

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: 04 Volume: 72

Published: 16.04.2019 <http://T-Science.org>

SECTION 20. Medicine.

UDC: 616-36.001-07:577.15

QR – Issue



QR – Article



Mirhalil Dzhililovich Akhmedov
Assistant of the Department of General Surgery,
Tashkent Pediatric Medical Institute

Tahir Askarovich Askarov
Doctor of Medical Sciences,
Professor, Head of the Department of General Surgery,
Tashkent Pediatric Medical Institute

Yokub Nishanovich Fayziev
Candidate of Medical Sciences,
Associate Professor of the Department of General
Surgery, Tashkent Pediatric Medical Institute

Ahmadjon Makhamadjonovich Ashurmetov
Candidate of Medical Sciences,
Assistant of the Department of General Surgery,
Tashkent Pediatric Medical Institute

Farhod Mirjalilovich Ismailov
Assistant of the Department of General Surgery,
Tashkent Pediatric Medical Institute

Malika Satarovna Begmanova
4th year student direction medical business
Tashkent Pediatric Medical Institute

THE MITOCHONDRIAL ENZYME ACTIVITY IN THE EVALUATION OF HEPATOCELLULAR INJURIES

Abstract: The test of quantitative evaluation of the state of liver parenchyma has been developed on the basis of different models of hepatocellular injuries induced by effect of CCL4, DL-galactosamine, mechanical jaundice, ischemia in the laboratory animals. The test was based on determination of the coefficient obtained due to studying of the activity of cytochromoxidase during the, presense of two substrates cytochrome C and TMTD in the organ tissue homogenate.

Key words: mitochondria, enzymes, hepatocellular damage, jaundice, animals, carbon tetrachloride.

Language: English

Citation: Akhmedov, M. D., Askarov, T. A., Fayziev, Y. N., Ashurmetov, A. M., Ismailov, F. M., & Begmanova, M. S. (2019). The mitochondrial enzyme activity in the evaluation of hepatocellular injuries. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 181-187.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-24> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.24>

Topicality.

Currently, methods for diagnosing acute and chronic liver diseases are known, based on determining the activity of various enzymes in the blood and liver tissue, the rate of absorption of dyes and radioactive substances, according to the level of metabolites synthesized by this organ [2,4,5,8,9].

However, none of these diagnostic tests gives an idea of the number of safe and functionally capable cells of the liver parenchyma, but allows only forming a qualitative understanding of the pathological process in this organ.

At the same time, such diagnostic test is necessary in hepatology, it would allow to objectively

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

represent the state of the hepatic parenchyma in each specific case [1,3], to approach the choice of treatment method reasonably and the extent of surgical intervention, its pathogenetic validity and an adequate postoperative course [6].

Material and research methods.

To solve the set task, acute and chronic experiments were performed on 200 male rats weighing 160–180 grams, on 46 dogs of different weights and sexes. In addition, 24 patients with diseases of the hepatobiliary zone were examined.

Having chosen the study of the mitochondrial respiratory chain responsible for the energy of the liver cell and consuming 90% of the oxygen entering the cell, as the main part of researchwork, we investigated the activity of cytochrome oxidase (cytochrome a + a₃). The latter was studied by us in the presence of two substrates: cytochrome with – natural electron donor and tetramethyl-para-phenylenediamine (TMPD) -artificial electron donor. The need for such a method is due to the fact that the reduced cytochrome C transfers electrons to the cytochrome oxidase oligofermentation complex, which activates oxygen to form OH– through cytochrome a₃. Restored TMPD is oxidized through cytochromes a + a₃, localized on the inner mitochondrial membrane (Jacob E / E., 1960).

To measure cytochrome oxidase activity in the presence of TMPD and cytochrome C, a piece of organ was taken and a homogenate was prepared in a Downes homogenizer in a medium consisting of 0.25 M sucrose, 2x10⁻⁴ EDTA

(Ethylendiaminetetraacetatu), 0.01 M tris-HCl buffer (pH-7.6- 7.8). The ratio of liver tissue and medium was 1: 2 weight / volume. Polarographic analysis on LP-7 (Czech Republic) was performed with a standard Clark platinum electrode of the closed type.

The resulting homogenate was added to a polarographic cell with a volume of 1.1 ml (t = 37 C) at a rate of 1.4 mg. protein on a given volume of the cuvette. After that, the rate of oxygen consumption was recorded. Similar recordings were carried out with sequential addition of sodium ascorbate to the paleographic cell — a final concentration of 2 mm. TMPD and cytochrome C at a final concentration of 1 μm and 5 μm, respectively.

Cytochrome C and TMPD oxidase activities were on per 1 mg of protein minus ascorbate dependent oxygen consumption.

Results and discussion.

Toxic liver damage was caused in rats by administering DL-galactosamine and carbon tetrachloride. The inoculation of rats with galactosamine at a dose of 150 mg./100 gr. resulted in the death of all animals after 56 hours of observation. Moreover, two thirds of them died in the first two days. In animals, the clinical picture of acute liver failure is increasing. By this period of observation, they become adynamic, the wool is disheveled, the animals do not drink water, and the reaction to the pain stimulus is reduced and slowed down. After 48 hours of inoculation, the liver of animals has a clay color, flabby, gives abundant scraping.

Table 1. Activity TMPD-and cytochrome-C-oxidase (in nmol O₂ min⁻¹ mg⁻¹) in the liver of gnawers, inoculated with galactosamine.

Study period	Ascorbate-dependent consumption O ₂	TMPD oxidase activity	Cytochrome-C oxidase activity	The ratio of cytochrome-C / TMPD-oxidase activities
Initial data	10,5±0,15 N=5	20,0±1,5 N=5	27,9±3, N=5	1,9±0,05 N=5
12 hours poisoning	17,1±0,98 N=5	21,9±1,1 N=5	41,8±3,5 N=5	5,00±0,005 N=5
In% to the initial	P 0,005 162,8%	P 0,05 109,5%	P 0,01 149,8%	P 0,05 265,8%
18	13,1±0,6 N=5	17,0±0,6 N=5	40,1±1,16 N=5	6,94±0,05 N=5
In% to the initial	P 0,005 124,7%	P 0,05 85,0%	P 0,01 143,7%	P 0,01 365,3%
24	13,5±0,6 N=5	15,9±0,6 N=5	36,8±0,6 N=5	9,7±0,15 N=5
In% to the initial	P 0,05 128,6%	P 0,01 79,5%	P 0,01 131,9%	P 0,01 510%
48	13,0±0,4 N=5	15,1±0,8 N=5	39,8±4,4 N=5	13,2±1, N=5
In% to the initial	P 0,05 123,8%	P .01 75,5%	P 0,01 139,8%	P 0,01 694,8%

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

According to the data presented in table No. 1, TMPD-oxidase activity by 12 hours of observation practically retains the same level as in an intact liver. However, the activity of cytochrome-C-oxidase statistically significantly increased by 1.5 times. The coefficient or ratio of these activities reaches 5.0 ± 0.05 units. Such dynamics suggest that by 12 hours there are some changes in the respiratory chain of mitochondrial electron transport. They can be associated with both terminal mitochondrial oxidase and the respiratory complex oxidized by TMPD. The latter assumption is more likely because the addition of exogenous cytochrome C, i.e. reconstruction of the respiratory chain leads to an increase in the circulation of the cycles in the mitochondrial electron transport complexes of the respiratory enzymes of mitochondria. The increase in TMPD-oxidase activity is a reflection of some changes occurring with

endogenous cytochrome-C. After 18 hours of the seed of DL-galactosamine, the activity of TMPD oxidase starts to fall statistically in significant way. And in subsequent observation periods (24 and 48 hours), this decrease reaches the highest values (24.5%) compared with the control data. During these same periods of the study an increased level of cytochrome C-oxidase is maintained. And compared with intact animals, this increase ranges from 31.9-43.7%.

Consequently, in rats with such duration of priming with galactosamine, after 18 hours of research, it can be considered threshold, although oxygen consumption increases with the addition of exogenous cytochrome-C by almost the same amount. TMPD oxidase activity decreases not only due to changes in the cytochrome-C respiratory chain, but also degradation of cytochrome a + a₃.

Table 2. Shows the results of experiments in gnawers inoculated by carbon tetrachloride.

Study period	Ascorbate-dependent consumption O ₂	TMPD oxidase activity	Cytochrome-C oxidase activity	The ratio of cytochrome-C / TMPD-oxidase activities
Initial data	10,5±0,15 N=5	20,0±1,5 N=5	27,9±3,0 N=5	1,9±0,05 N=5
12 hours poisoning in % to the initial.	13,7±0,36 N=5 P 0,01 130,5%	21,9±0,4 N=5 P 0,05 109,5%	73,2±3 N=5 P 0,01 262,4%,0	7,2±0,05 N=5 P 0,01 378,9%
24 hours poisoning in % to the initial.	11,8±0,4 N=5 P 0,01 112,4%	14,8±0,4 N=5 P 0,01 74,0%	65,9±2,0 N=5 P 0,01 236,2%	10,9±0,4 N=5 P 0,01 573,7%

They indicate that the 12 hours of study TMPD oxidase activity was not significantly changed. By 24 hours after poisoning, this drop is significant and amounts to 26% of the initial level. In this group of experiments, as in experiments with DL-galactosamine, a similar dynamics takes place. Only in cases of poisoning with carbon tetrachloride in a dose of 0.25 ml./100 gr. Of weights, the critical moment is shifted to 12 hours of study.

By this period, cytochrome-C-oxidase activity increases for 2.6 times and the degree of almost the same increase (2.4 times) persists up to 24 hours after poisoning. Although we have unidirectional intensification of oxygen consumption when exogenous cytochrome-C is added when administered to animals galactosamine and carbon tetrachloride, their intensity is different. The reason for this difference requires additional research and, perhaps, is determined by the specifics of their action. This apparently important fact is that the hepatocyte plasma

membranes are to a greater degree the action of galactosamine.

This leads to more rapid degradation of the respiratory chain carrier structured in the inner membrane of mitochondria, exogenous cytochrome C, and possibly cytochrome a + a₃. Probably, damage to mitochondrial membranes is most pronounced when poisoning with galactosamine. Although under conditions of damage by carbon tetrachloride, it is possible to expect an increase in the role of free oxidation, i.e. reactions competing for oxygen.

At a later stage of poisoning with CCl₄, when structural disorders of hepatocytes are seen clearly, and its mitochondria, respectively, is clearly expressed, the activity of cytochrome-C-oxidase falls almost to the level that animals have, starting from the 12-hour study period after poisoning with galactosamine So, after 36 hours and 48 hours after the administrating CCl₄, the activity of cytochrome C-oxidase is 48.8 ± 1.3 and 46.7 ± 1.1 nmol, respectively, ± 0.25 and 17.4 ± 0.3 nmol. O₂ / min.-1

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

mg.-1 protein. And the level of the latter was not statistically significantly different from that of the animals inoculated with galactosamine for 18-48 hours (p 0.005, n = 5).

In an effort to use a cleaner model of liver parenchyma damage, we used ischemia.

Table 3. Activity of TMPD-and cytochrome-C-oxidase in ischemic liver of gnawers.

Study period	Ascorbate-dependent O ₂ Consumption	TMPD oxidase activity	Cytochrome-C-oxidase activity	The ratio of cytochrome-C / TMPD-oxide.activities
Initial data	10,5±0,15 N=5	20,0±1,5 N=5	27,9±3,0 N=5	1,9±0,05 N=5
30 minutes Ischemia	10,5±0,26 N=5 P 0,05	16,5±0,45 N=5 P 0,01	28,6±0,86 N=5 P 0,05	3,0 N=5 P 0,01
In% to the initial	100,0%	82,5%	102,5%	157,9%
60 minutes Ischemia	12,0±0,8 N=5 P 0,05	15,7±0,9 N=5 P 0,01	33,8±2,6 N=5 P 0,05	5,9±0,06 N=5 P 0,01
In% to the initial	114,3%	78,5%	121,0%	310,5%
120 minutes Ischemia	11,2±0,36 N=5 P 0,05	15,9±0,9 N=5 P 0,01	49,7±6.3 N=5 P 0,01	.8,1±0,07 N=5 P 0,01
In% to the initial	106,7%	79,5%	178,1%	426,4%

As follows from table 3, the deprivation of the liver by oxygen under the conditions of normothermia almost did not lead to a change in ascorbate – dependent oxygen consumption. TMPD-oxidase activity decreases most significantly by 60 minutes of ischemia (by 21.5%) and remains practically the same after 120 minutes of research. Its level, starting from 60 minutes, increases by 1.2 times and continues to increase by 120 minutes of ischemia. After 180 minutes of liver deprivation of blood flow, cytochrome-C-oxidase activity increases by 2.4 times (reaches 67.3 ± 2.8 nmol O₂ / min-1 protein (p0.01, n = 5).

Interesting data was obtained by us in the group of experiments with obstructive jaundice. Ligation of the common bile duct led to the fact that after 7 days the activity of cytochrome oxidase increased with the addition of substrates: TMPD and cytochrome C.

If TMPD oxidase activity increased only by 1.4 times, then cytochrome-C-oxidase activity increased significantly (3.1 times). The increased level of the latter persists with obstructive jaundice lasting for 14 and 21 days. During these periods of the study, there is a higher activity of TMPD-ok Sidazy. It is 2.4 times more than intact animals and 1.7 times higher than rats with obstructive jaundice lasting for 7 days.

In this group of experiments, as in the previous ones, it turned out that 7 days turned out to be a critical period. And indeed, the icterus of the paws and auricles, the reduced reaction to painful stimuli, disheveled hair, and nodule secretions occurred. At necropsy of animals, hemorrhage was noted in the

mesentery, pleural cavity. Their livers were of lemon-yellow color and soft consistency.

Summarizing the data obtained by us in the process of modeling various pathological processes in the liver, it should be noted that the absolute values of the activities of terminal mitochondrial oxidase are subject to considerable fluctuations. The scope of the latter is not controllable, because, like the activity of other enzymes, the mitochondrial respiratory chain complexes are susceptible to genetic, hormonal and other known types of control. Because of this, it would be a methodological mistake to recommend and use in practical hepatology we studied the levels of cytochrome oxidase activity, determined using TMPD and cytochrome C, in assessing the degree of damage to the liver parenchyma under various pathological conditions.

The assumption that changes in the activity of the cytochrome oxidase complex when used as a substrate for TMPD is due to damage to the mitochondrial membranes and changes that occur with such a respiratory carrier as cytochrome C. by solubilizing and exiting the hepatocyte from the inner mitochondrial membrane to the matrix. And indeed adding exogenous cytochrome-C substantially restores cytochrome activity. The present fact was the basis for the assumption that the ratio of cytochrome C and TMPD oxidase activity will serve as an indicator of the degree of damage to mitochondrial membranes and degradation localized in the inner membrane of the respiratory carriers' subcellular structures.

Impact Factor:

ISRA (India) = 3.117	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHH (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 calculation of this ratio or coefficient showed when an animal is being inoculated with D-galactosamine, its numerical value increases during all periods of the study (Table 1). A particularly intensive increase in the coefficient occurs during the first 18-24 hours. During this observation period, it is 3.6–5.1 times higher than the data available in the intact liver and reaches 6.9–9.7 units. After 24 hours, the death of the experimental animals begins. By the 48 hours of the study, 10 rats died out of 23 rats, i.e. almost half. The values of the coefficient continue to increase, although less intensively, and by 48 hours they reach 13.2 ± 1.0 units. And in parallel, all animals

died by 56 hours priming with galactosamine (LD = 100).

Practically the same angle of inclination has a graphical curve of the coefficient values within the first 24 hours after the seed CCl₄, by 36 and 48 hours of the study, it reaches 7.1 ± 0.04 and 6.0 ± 0.04 units, respectively. It turned out that by 24 hours half of the animals died (23 out of 48 rats). The remaining animals, whose coefficient was 6 units, survived and stayed alive for a long time after the seed of CCl₄.

A similar pattern is observed in animals with obstructive jaundice.

Table 4. Activity of TMPD-and cytochrome-C-oxidase homogenates of the liver of gnawers with obstructive jaundice.

Study period	Ascorbate-dependent O ₂ Consumption	TMPD oxidase activity	Cytochrome-C-oxidase activity	The ratio of cytochrome-C / TMPD-oxidase activities
Initial data	10,5±0,15 N=5	20,0±1,5 N=5	27,9±3,0 N=5	1,9±0,05 N=5
7 days of obstructive jaundice In% to the initial	20,8±0,8 N=5 P 0,01 198,1%	27,8±0,9 N=5 P 0,02 139,0%	87,9±2,5 N=5 P 0,01 315,0%	9,8±0,3 N=5 P 0,01 515,8%
14 days of obstructive jaundice B %	37,7±0,9 N=5 P 0,01 359,0%	47,5±0,8 N=5 P 0,01 237,5%	95,7±0,6 N=5 P 0,01 343,0%	5,9±_006 N=5 P 0,01 310,5%
21 days of obstructive jaundice B % to the initial.	22,9±0,7 N=5 P 0,01 218,1%	32,1±1,1 N=5 P 0,01 160,5%	73,8±4,5 N=5 P 0,01 264,5%	5,5±0,05 N=5 P 0,01 289,5%

The same intensive growth of the coefficient is seen during the first 7 days of observation. And this period turned out to be critical, after which 22 out of 37 rats died, i.e. 59.4%. The rest of the gnawers survived and were withdrawn from the experiment after two months. They had a factor of 5.9 ± 0.06 and 5.5 ± 0.05 units by 14 and 21 days of the study (table 4) . at autopsy of gnawers within the specified time, recanalization of the duct and restoration of the outflow of bile from the liver was discovered [9].

The data presented above clearly indicate that those gnawers that have coefficient values above 7-8 units die. Therefore, such values allow diagnosing the hardest form of structural and functional disorders in the liver as a result of the pathological process. And the specificity of this process does not matter.

However, such an approach to diagnosing the state of the liver parenchyma did not give an idea of the quantitative characteristic of the degree of damage to the liver parenchyma biopsies of liver tissue, when one part of it was used to determine the ratio of cytochrome C and TMPD oxidize activities, and another, to separate cells. Viable hepatocytes were identified by staining with vital dye trypan blue, and counted in the Goryaev's camera.

According to table 5 it follows that there is an inverse relationship between the values of the coefficient and the number of viable hepatocytes. If intact gnawers have 1.9×10 grams of liver in 7 degrees of viable hepatocytes, then at a factor of 6.94 only 35% of cells remain intact.

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

Table 5. Indicators of the coefficient and the number of viable hepatocytes in rats inoculated with galactosamine.

№	The ratio of cytochrome C / TMPD-oxide. activities (in units)	The quantity of viable hepatocytes in gr. liver	Percentage of viable hepatocytes
1	5,05±0,05 n=5	(0,85±0,02)x10 ⁷	45
2	6,94±0,05 n=5	(0,67±0,02)x10 ⁷	35
3	9,7±0,15 n=5	(0,45±0,01)x10 ⁷	24
4	13,2±1,0 n=5	(0,30±0,02)x10 ⁷	16

Interesting data on clinical material was obtained by us. Liver biopsy was conducted on patients with various surgical diseases, as well as liver and biliary tract diseases. The biopsy material was analyzed in the

same way as the experiment on laboratory gnawers (animals) Table 6 presents the values of the coefficient and the percentage of viable hepatocytes.

Table 6. Data on the coefficient and percentage of viable hepatocytes in animals with different models of hepatocellular damage and in patients with diseases of the hepatobiliary system

№	Experimental data (rats, dogs)		Clinical material (surgical patients)	
	Coefficient (in units)	Percentage of viable hepatocytes	Coefficient (in units)	Percentage of viable hepatocytes
1	1,9-2,0	95-100	2,5	95
2	5-6	43-45	5-6	40-45
3	7	35	7	35
4	8	30	8	25-30
5	10-11	24-25	-	-
6	13-14	15-16		

The maximum value of the ratio of cytochrome C / TMPD-oxidase activities was 8.0 units, the minimum is 2.5 units. Its level is 2.5-3.0 units. occurred in planned patients admitted for surgical treatment of chronic uncomplicated cholecystitis, ulcer 12p / c. A high level of coefficient occurred in patients with hepatolienal syndrome, cirrhosis of the liver, intrahepatic portal hypertension, and mechanical jaundice.

The data in this table also indicate that in the experiment in laboratory animals and in the clinic in patients we obtained almost identical values of the percentage of viable parenchyma and the corresponding coefficient values. This suggests that the ratio of cytochrome C to TMPD oxidase activity in gnawers (animal) cells is a constant, which seems to change in the same type and the basis of the change is the same biochemical processes.

Conclusion:

1. Damage to the liver during inoculation with hepatotropic poisons and obstructive jaundice leads to inhibition of cytochrome oxidase.

2. The ratio of cytochrome-C / TMPD-oxidase activities is an indicator of the destruction of the inner mitochondrial membrane and the impairment of hepatocyte bioenergetics.

3. The level of the coefficient corresponds to a certain amount of damaged / or intact / liver parenchyma.

4. In the experiment on gnawers (animals) and in the clinic with diseases of the organs of the hepatobiliary zone, the identity of the results of the coefficient level and the percentage of the intact liver parenchyma was obtained.

5. The use of the coefficient allows to predict the outcome of the disease, to objectively choose the method of surgical and conservative treatment, to monitor the postoperative period.

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

References:

1. Buechter, H., Zepp, R., & Gomer, G. (1990). The use of segmental anatomy for an operative classification of Liver injuries. *Ann.Surg., Vol.211, №6*: 669-675.
2. Dunaevsky, O. A. (1985). *Differential diagnosis of liver diseases*. (p.262). Moscow: Medicine.
3. Giuliano, F., et al. (1987). Les traumatismes du foie. *J.Chir., Vol.124, №2*:12-15.
4. Khazanov, A. I. (1988). *Functional diagnosis of liver disease*. (p.302). Moscow: Medicine.
5. Masevich, S. T., & Ermolaeva, L. G. (2002). Clinical, biochemical, morphological features of chronic hepatitis of various etiology. *Therapeutic archive, №2*: 35-37.
6. Navruzbekov, M. S. (2009). *Estimation of the functional reserves of the liver and methods for predicting liver failure in liver operations*. Abstract of dissertation of PhD. (p.34). Moscow.
7. Ozawa, K. (1980). Adaptive response to hepatic functional reserve. Evolution by cytochrome a (+a 3) assay and glucose intolerance. *Asian Med J, 23 No. 7*: 499-528, 126-134.
8. Podymova, S. D. (1998). *Liver Diseases: A Guide for Doctors*. (p.704). Moscow: Medicine.
9. Sakhipov, S. Z. (1983). *Violation of the functional state and microcirculation of the liver with mechanical jaundice*. The dissertation of the candidate medical sciences. (p.162). Moscow.
10. Titov, V. N. (1993). Biochemical methods for diagnosing liver pathology. *Therapeutic archive, №2*: 85-89.

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: 04 Volume: 72

Published: 19.04.2019 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Majit Janizaqovich Bauetdinov
senior teacher,
Tashkent state economic university
The chair "Industrial economy"

FINANCING OF INVESTMENT EXPENSES OF MANAGING SUBJECTS

Abstract: In article investment activity of managing subjects is considered carried out by means of investment resources formed by them. In market economy sources of formation of investment resources are rather diverse. As a rule, all sources of financing of investments subdivide on centralized and off-budget and the basic methods of financing of investment projects are: self-financing, participation financing; credit financing; design financing.

Optimum structure of sources of financing of investments is that structure which provides the greatest profitability of own means. Therefore at a choice of this or that source of financing of investments, whether it be external or internal sources, it is necessary to start with necessity of achievement of the greatest economic benefit. The basic criteria of a choice of sources of financing of investments are cost of attraction of a concrete source, availability, life cycle of the enterprise and the concrete investment project, risks, efficiency etc.

Key words: financing sources, investment resources, bank costs, investment intermediaries, business strategy, and capital forming investments.

Language: English

Citation: Bauetdinov, M. J. (2019). Financing of investment expenses of managing subjects. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (72), 188-192.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-72-25> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.04.72.25>

Introduction.

One of the major priorities of a financial policy of Republic of Uzbekistan is wide realization of target investment programs, regulation and stimulation of investment activity of banks that demands perfection of management by process of financing of objects of real investment in shape of capital forming investments.

Commercial banks, carrying out a role of investment intermediaries, act, in turn, as a source of alternative investment resources for real investment, except the state. At the heart of the, objects of financing and crediting by commercial banks of investment projects is activity of subjects of a private sector. At the same time the state, in the name of development an institute does not undertake to finance investment projects of private businessmen in the conditions of market relations. As a rule, in this case, the state, for the purpose of stimulation of investment activity of businessmen can select only for financing only the most interesting projects. And financial support appears only on individual share principles through in the development institutes. Thus, a private sector, including banks of the second level, the basic risks of financing of investment projects are compelled to incur. In this connection, bank costs at

financing of investment projects grow, and the risk regularly accompanies process of investment because of negative influence on investment process of various business factors. Many investment projects offered by subjects of managing to banks still have no reliable maintenance, the deep marketing study, in details counted feasibility report and strategy of business, own share of capital investments. These indicated factors, in turn, complicate process of financing by banks of investment projects. One of ways of the decision of the given problems, in our opinion, is perfection of system of financing by banks of investment projects. The urgency of the chosen theme of research also consists in it.

Research methods.

At work performance following methods of the scientific analysis was used: the system approach, the comparative analysis, comparison, statistical methods of processing of the information, dynamic methods of the analysis, expert estimations.

Discussion.

Activization of activity of banks in shape capital forming investments into objects of enterprise activity is the integral condition of successful development of

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

economy as a whole. It is connected by that forms of investment investments carried out by banks in objects of real investment as investment crediting, financing of investment projects are favorable not only to separate banks, but also other subjects of managing. So, giving on credit certain investment resources banks, in turn, finance also investment programs of the borrowers, satisfying with that for a certain time their requirements for financial assets. But thus, it is necessary to recognize that both at bank level, and at level of subjects of managing it is impossible to carry out process of realization of large perspective investment programs without appropriate preparation of investment projects with which help each subject of the market receives real possibility of attraction from the outside of means in the form of investment investments.

From a position of world experience it is accepted to distinguish three principal views of design financing: crediting with the right of full recourse at which the creditor reserves the right of full indemnification concerning all obligations of the borrower; crediting with the right of partial recourse at which creditors have the limited right of transfer to the borrower of responsibility for credit repayment; crediting without the recourse right at which creditors incur the majority of risks. If the creditor manages to reserve the right of full recourse to the founder-initiator concerning all obligations under the project such credit is equated to the usual provided credit. In this case actually the principle of design financing specified above about division of risks as the founder bears responsibility on all risks of the project is not carried out. The given kind of design financing is the most simple, and it can be organized rather quickly and cheaply. In particular, this kind is applied, when the project is too small that additional expenses have been made, or it makes a part more the large-scale project.

Financing with the right of partial recourse as a kind of design financing, it is most extended as all risks under the project are distributed between participants so that each of them has been taken up by that party which could estimate and insure the risk taken up in the best way.

For example, it can be provided that responsibility of founders for credit repayment extends only for building and object commissioning; thus creditors incur all risks after the project starts to operate. At financing of the project without the right of recourse creditors actually incur responsibility for realization of the investment project. This kind of design financing is very expensive and consequently seldom meets in practice. At the same time, in process of growth of a competition among financially-credit institutes of the developed countries in the market of design financing, in process of perfection of methodology and practice of design financing and, especially, quality of developed business plans, and

also management methods projects the number of the projects financed without the right of recourse, continuously increases.

The role of bank sector actively increases in financing of corporate sector of economy.

However, despite increase in a role of bank financing, it still is substantially used for financing of current requirements of subjects of managing, rather than for long-term investments into manufacture development.

The incentive aspect of application of financial toolkit consists in aspiration of bank managers to optimize management of risks not only at the expense of legal, legal, organizational tools, but also thanks to acceptance of additional financial measures on their minimization, not for operating thus, actives of the design company.

There is a number of features of application credit derivate, distinguishing them from other tools of management of bank risks:

1. Credit derivate allows carrying out a diversification of risks on actives, regions, branches, terms, the markets.

2. Credit derivate hedge risks during all period of action of a base active (in difference, for example, from the insurance of risks concluded on an urgent basis).

The design organization acting in a role of the borrower, does not participate in process of the conclusion of the contract, and the bank and the party buying risk, are not obliged to notify her on the transaction conclusion.

Credit derivate are tools of calculations, that is at approach of credit or brave event the seller of protection carries out immediate payment to the buyer of protection in the size, defined at the transaction conclusion.

Feature of application credit derivate is that the design company-borrower as at occurrence of time difficulties at the company and the delays of payments caused by it, the bank which carrying out financing and has received payment on derivate, with much bigger probability will go on negotiations about debt re-structuring, rather than is interested in it also than will involve the tool of initiation of bankruptcy of the company.

The documentation necessary for carrying out of operations with credit derivate is unified now by the International association of dealers on swaps and derivate (ISDA), created in 1997 the complete set of documents consists of the special form under transactions and the arch of definitions of the terms used at carrying out of operations.

7. Credit derivate is for bank the balance financial tools. At the same time, credit derivate allows to transfer risks on other party without transition of the property right to an active subject to risk.

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 listed features testify that in process of increase of integration and institutional the bank sector application of credit derivative tools will be widely adopted and in the Uzbekistan bank market. In the Uzbekistan banks managers still up to the end have not realized advantage of application of these tools not only at management of risks, but, at forming specifications, and at securitization of actives.

Design financing is one of ways of attraction of investments which represents attraction in the project of the means as which source of return the planned monetary stream of this project while at commercial and investment credits as a source of repayment of the credit the general activity of the borrower, as a rule, serves. An important component of attraction of means under the project is structuration of the scheme of financing so that to achieve the maximum effect for the borrower.

Definitions of design financing are assumed by decrease in risks of the initiator and, accordingly, increases risks of the financing party.

Depending on what share of risk is perceived on itself by the creditor, allocate 3 forms of design financing:

- With full recourse on the borrower;
- Without any recourse on the borrower;
- With the limited recourse on the borrower.

Financing with full recourse on the borrower are more widespread form of design financing. To the given form prefer in view of speed and simplicity of reception of the necessary means for project financing, and, not including that, the price of the given form of financing more low, than at two others.

That form of financing in following variants is applied:

1. Granting of means for financing of not profitable or noncommercial projects which customers have possibility to extinguish credits at the expense of other incomes of the borrower. That concern, the projects having a social orientation;

2. Granting of means in the form of the export credit. Many specialized agencies on granting of export credits have possibility to perceive on themselves dangers of projects without additional guarantees of the third parties, but thus agree to give means only in that form;

3. Insufficient reliability of the guarantees which have been given out under the project;

4. Granting of means for the small projects very sensitive even to small increase of expenses.

At design financing without recourse on the borrower the creditor has no guarantees from the borrower and perceives on itself almost all dangers connected with realization of the project. This form of financing has the higher the price for the borrower as the creditor hopes to obtain appropriate compensation for the higher degree of risk.

Without recourse on the borrower the projects having the higher profitableness and giving as a result

of realization competitive production are financed traditionally [1].

Now extensive distribution receives design financing with the limited recourse on the borrower. In this case during project financing all dangers connected with its realization are estimated, and distributed between all participants of the project in that image that everyone could incur dangers depending on it.

Popularity of the form of financing of the project with the limited recourse on the borrower is explained by smaller action on a financial position of the borrower in comparison with other forms.

Unlike usual kinds of crediting, the design financing not only permits to estimate solvency of the borrower, to make out the investment project, dangers on it, but also permits to predict a result.

All it gives the chance to make not only the viable enterprise, but also to involve investors.

Last years the securitization becomes one of the pivotal sources of financing for the companies and banks all over the world. Nevertheless, securitization in Uzbekistan, despite a number of advantages, it is used insufficiently.

Therefore, extremely important in due time, to designate possibilities securitization of financial actives, and also to reveal the basic obstacles and problems in a way of development is give the innovative technics of financing.

Proceeding from the aforesaid, it is possible to draw a conclusion that securitization actives represents the innovative technics of financing based on write-off of financial actives from balance of the managing subject and their refinancing by means of release of securities in the international market and the market of capitals [2]. Securitization successfully competes to other ways of refinancing, including, with the factoring loan on the security of monetary requirements will provide a concession and others.

Mechanisms of securitization financial actives have a complex character. Research of problems securitization is expedient for spending in aggregate the account of economic and legal factors. World experience shows that distribution of use of mechanisms securitization occurs in the conditions of the generated market of mortgage and consumer credits.

Development of the given field of activity in Uzbekistan has caused requirement in securitization.

Development prospects securitization in Uzbekistan depend on the decision of a following complex of problems:

- Legal maintenance securitization;
- Expansions of system of warranting (use not only the state guarantees or guarantees of the western companies having popularity in the world market, but also domestic guarantors);
- Maintenance of other state support, except granting of guarantees. In particular in the form of

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

creation of the special organizations, the preferential taxation of the securities provided with actives;

- Assignments and increases of a credit rating of banks and securities;

- Creations of the secondary market securitization, its infrastructures.

The decision of the named problems will lead to that operations on securitization both mortgage loans, and other actives become enough widespread operation, will expand the credit policy of banks, will allow to change the fundamental nature of bank operations, in a special way providing liquidity at active increase in a credit portfolio of bank [3-6]. All it will serve as a motive power for expansion of scales securitization as new phenomenon in bank activity. At the same time expansion of volumes of consumer crediting, leasing transactions at already formed secondary market, legislative base, an infrastructure, system of guarantors and state support will allow to provide a basis for development securitization and these kinds of actives [7].

Results in any sphere of business depend on presence and efficiency of use of financial resources which provide organization ability to live. And the care of the finance is the starting moment of activity of any subject of managing, and in the conditions of market economy these questions have paramount value.

As the basic sources of the information for the analysis of formation and placing of financial resources of the organization accounting balance sheets, reports on profits and losses, on capital change, on movement of funds, on target use of the received means, the appendix to balance and other forms of the reporting, the data of primary and analytical accounting which decipher serve and detail separate articles of balance.

The source of means (source of financing) is a conditional name of any article in the passive side of the balance sheet treated as set of the capital of proprietors and obligations, i.e. debts, the enterprises before the third parties and each article of a passive means, as a matter of fact, the contribution of the corresponding person (proprietors, creditors, state structures, banks, etc.) in financing of actives of the given organization [8].

At the normal functioning those organizations who has financed its activity, can receive the means enclosed by them in the volume marked in balance or even exceeding it. Isolation of sources of means in balance is predetermined by an essence and the nature of double record.

Sources of means appear as result of purposeful actions, for example, reception of the bank credit means inflow of money resources on the settlement account and simultaneously occurrence in a passive of balance of a source of these means in the form of debts against bank.

At the same time sources can arise in a sense spontaneously as result of financial and economic activity, for example, revealing of financial result for the accounting period is accompanied by necessity of charge and profit tax payment that the debts under taxes and tax collections are expressed in isolation in a passive of balance of article as a part of sources there is a new source.

Quite often this or that source is formed for the purpose of identification of the plan of use of means of firm. It is necessary to underline especially that the source of means should be distinguished from actually means. The source is the artificial design caused by application of double record in the account.

The estimation of structure of sources is spent both internal, and external users of the accounting information. According to it approaches to the analysis so, external users (banks, suppliers are various, etc.) estimate change of a share of own means of the organization in sheathe to the sum of sources of means from the point of view of financial risk at the conclusion of transactions [9].

The risk accrues with reduction of a share of own sources of means. The internal analysis of structure of sources of property is connected with an estimation of alternative variants of financing of activity of the organization. The basic criteria of a choice are risk degree, the price of a source of financing, a condition of its use, term of payment of a debt, etc. the alternative sources of financing accessible to the organization, assume various degree of vulnerability from risk, up to possibility of loss of control over the organization [10,11].

It is thus important to estimate, where own and extra means, in fixed capital and in other non-current assets or in mobile circulating assets are put. Though from the financial point of view increase of a share of circulating assets in property and is favorable for the organization, it does not mean that all sources should go only on growth of circulating assets. The analysis of structure and structure of financial sources begins with an estimation of their dynamics and internal structure. Thus special attention given to the analysis of movement of sources of extra means, considering such passives, as long-term both short-term credits and loans, accounts payable, including the advance payments received from buyers and customers, calculations under dividends, other short-term passives.

The tendency of change of volume and share of credits of banks (and loans), which have been not extinguished in time [12-16]

Thus comes to light. The increase in their absolute sum and a share testifies to presence at the organization of serious financial difficulties. Then comparison of vectors of structural dynamics of an active and a passive of balance and an estimation of the factors influencing a parity of own and extra

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

sources, and, hence, and on financial stability of the organization are spent.

To number of the major factors caused by internal and external working conditions of the organization, as a rule, carry:

- Distinctions of sizes of interest rates for the credit and rates of dividends. If interest rates for the credit below rates of dividends it is necessary to raise a share of extra means. The share of own means is expedient for increasing when the rate of the dividend below the interest rate for the credit;

- Reduction or expansion of activity of the organization in this connection the requirement for attraction of extra means for formation of necessary commodity-material stocks is reduced or increases;

- Accumulation of excessive or poorly used stocks of the out-of-date equipment, materials, finished goods, the goods for sale, derivation of means in formation of a doubtful debt receivable that also leads to attraction of additional extra means;

- Use factoring operations (sale of debts of debtors to bank).

Result of perfect calculations is comparison of attraction of additional sources of financial resources and their use.

Comparison of indicators of articles of a passive of balance allows estimating the sums of the means involved in addition from external sources. The analysis of distribution of profit together with data on the added amortization for the accounting period allows estimating the means involved in a turn of the organization at the expense of internal sources.

The analysis final stage is check of correctness of placing of property of the organization.

Thus, at the present stage essentially increases of priority researches of the mechanism of formation, placing and use of sources of financing. For maintenance of financial stability and financial safety of any organization studying of classification of sources of financing is important.

References:

1. Kudina, M. (2012). *Financial management*. (p.256). Moscow: ID FORUM: INFRA TH.
2. Leontev, V. E., Bocharov, V. V., & Radkovsky, N. P. (2010). *Investment*. (p.416). Moscow: INFRA TH.
3. Lukasevich, I. J. (2013). *Investment*. (p.413). Moscow: INFRA TH.
4. Nikolaev, M. A. (2010). *Investment activity*. (p.336). Moscow: INFRA TH.
5. Proskurin, V. K. (2012). *The analysis and financing of innovative projects*. (p.112). Moscow: INFRA TH.
6. Shevchuk, V. I., & Beveluk A. A. (2010). *Organization and financing of investments*. (p.196). Mn.: BGEU.
7. Vakulenko/Zima/, J. S., & Peshkov, E. P. (1999). Feature of development of investment process in the Russian economy//The collection of work «Market economy and financially-credit relations». Rostov on Don, ПГЭА.
8. Vakulenko/Zima/, J. S. (1999). *The regional investment policy in a transition period: problems and sources of their financing*. Collection of work of 58th scient. conf. (p.234). Rostov on Don: Rostov on Don Pedag. Univ.
9. Uljanitskaja, N. M., & Winter J. U. (2002) *S. problem of an estimation of degree of usefulness of an investment climate in region (on an example of the Rostov region)*// Collection of work «Multifactorial development of transitive economy» / (pp.14-19). Rostov on Don Pedag. Univ.
10. Sechko, N. N. (2014). Innovative strategy of the small and average enterprises of Belarus: the comparative analysis [Text]. *the Bulletin of the Mogilyov State University after A. A. Kuleshov, № 1*, 43-52.
11. Sorokin, A. P. (2006). Innovative activity of the organizations as the factor of their effective development [Text]. *Labor safety and social protection, № 1*, 61-64.
12. Bocharov, V. V., & Leontev, B. E. (2004). *Corporate finance*. (p.236). Moscow: Peter.
13. Blank, I. A. (2004). *Financial management*. (p.388). K: Nika-centre.
14. Braily, P., & Myers, C. (1997). *Principles of corporate finance*. (p.431). Moscow: Olympus-business.
15. Gleams, I. (2005). *Financial management. Problems*. (p.142). Moscow: PDL.
16. Kovalev, V. V. (2000). *Financial management*. (p.165). Moscow: Finance and statistics.
17. Pavlova, L. N. (1998). *Finance of the enterprises*. (p.165). Moscow: the Finance UNITI.

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.
17. Goloperov, I. V., Baklanov, A. N., & Baklanova, L. V. Accelerated determination of waste-insulated substances in cooked salt.	101-108
18. Khramchankova, V. M. Allopathic effects of the lichen biomass on the ruderal plants seedlings from brassicaeae family.	109-115
19. Blagorodov, A. A., et al. Socio-cultural Association for the evaluation criteria of import-substituting its demand and full implementation of consumers of regions of the SFD and SKFO.	116-160
20. Khujanazarov, U. E., & Bakiyev, D. E. Ecological principles of restoration of degraded pastures in Kashkadarya basin.	161-164
21. Samadov, A. R. Sport as the device of forming esthetic ideal of person.	165-167
22. Hayrullayev, D. S. The role of cultural heritage sites in establishing and projecting rural areas of Uzbekistan.	168-172
23. Tursunov, S. N. Importance and role political parties in the sphere of the controlling government in the republic of Uzbekistan. (In the case of 1991-2016).	173-180
24. Akhmedov, M. D., Askarov, T. A., Fayziev, Y. N., Ashurmetov, A. M., Ismailov, F. M., & Begmanova, M. S. The mitochondrial enzyme activity in the evaluation of hepatocellular injuries.	181-187
25. Bauetdinov, M. J. Financing of investment expenses of managing subjects.	188-192

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	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

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>



PIHII (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



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	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



CiteFactor
Academic Scientific Journals

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/>



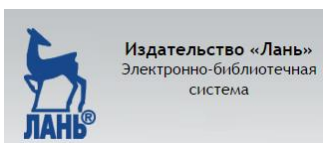
InfoBase Index (India)

<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	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

Signed in print: 30.04.2019. Size 60x84 $\frac{1}{8}$

«Theoretical & Applied Science» (USA, Sweden, KZ)
Scientific publication, p.sh. 38.125. Edition of 90 copies.
<http://T-Science.org> E-mail: T-Science@mail.ru

Printed «Theoretical & Applied Science»