

ISSN 2449-7320

CONSILIUM SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Nº 6(6) 2015

European Cooperation

**Scientific Approaches and
Applied Technologies**

WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA

**Podejście Naukowe &
Zastosowane Technologie**

Warszawa 2015

WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA

NR 6(6) 2015

Czasopismo jest zarejestrowane w
Sądzie Okręgowym w Warszawie za
numerem 19258



Wydawca:

CONSILIUM SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

RADA NAUKOWA

Przewodniczący Rady Naukowej:

Dr.-Econ. **OLEKSANDR
MELNYCHENKO**, Warszawa, Polska

Członkowie Rady Naukowej:

Dr.-Ing. **BESTOUN S. AHMED**, Erbil,
Kurdistan, Irak

Dr.-Ing. **SALAWU ABDULRAHMAN
ASIPITA**, Minna, Niger State, Nigeria

Dr. hab.-Ing., Prof. **ARTUR
BARTOSIK**, Kielce, Polska

Dr. hab.-Econ., Prof. **LINO
BRIGUGLIO**, Msida, Malta

Dr. hab.-Pol.Sci., Prof. **FERNANDO
FILGUEIRAS**, Belo Horizonte, Brazylia

Dr.-Econ., Prof. **SHALVA
GOGIASHVILI**, Tbilisi, Gruzja

Dr.-Ing. **ROMAN KUBRIN**, Dübendorf,
Szwajcaria

Prof. Dr. habil. Dr. h.c. mult. **FRANZ
PETER LANG**, Braunschweig, Niemcy

Prof.dr hab.inż. **KAZIMIERZ LEJDA**,
Rzeszow, Polska

Dr. hab.-Econ., Prof. **IRENA
MAČERINSKIENĖ**, Wilno, Litwa

Dr.-Econ., prof. **ALEXANDER
MASHARSKY**, Ryga, Łotwa

Dr. hab.-Econ., Prof. **BORYS
SAMORODOV**, Charków, Ukraina

Dr. hab.-Ing, Prof. **VADYM
SAMORODOV**, Charków, Ukraina

Dr.-Law **OLEKSANDR SHAMARA**,
Kijów, Ukraina

Dr. **FRANKLIN SIMTOWE**, Nairobi,
Kenia

Dr. hab.-Econ., Prof. **LAKHWINDER
SINGH**, Patiala, Indie

Dr.-Ing. **ANDREY VOVK**, Magdeburg,
Niemcy

Dr. hab.-Ing., Prof. **DMYTRO ZUBOV**,
Ohrid, Republika Macedonii

ISSN (PRINT) 2449-7320

Czasopismo naukowe WSPÓŁPRACA
EUROPEJSKA jest umieszczone i
indeksowane w bazach danych
naukometrycznych:

- Biblioteka Narodowa w Polsce
- Polska Bibliografia Naukowa (PBN)
- Index Copernicus
- Citefactor
- International Institute of Organized
Research (I2OR)
- Google Scholar (GS)

Adres strony internetowej:

www.we.clmconsulting.pl
www.clmconsulting.pl



www.facebook.com/clmcstg

Adres do korespondencji:

Redakcja Czasopisma naukowego
WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA
Consilium Sp. z o.o.
ul. Marszałkowska 58
00-545 Warszawa, Polska

Redaktor naczelny –

Zbigniew Wąsik

Tel.: +48 504 944 052

redactor@clmconsulting.pl

Reklama w czasopiśmie:

office@clmconsulting.pl



EUROPEAN COOPERATION

Vol. 6(6) (2015)

Collection of scientific proceedings is registered in District Court in Warsaw for the number 19258



Publisher:
CONSILIUM LIMITED
LIABILITY COMPANY

SCIENTIFIC COUNCIL

Head of Scientific Council:

Dr.-Econ. **OLEKSANDR MELNYCHENKO**, Warsaw, Poland

Members of the Scientific Council:

Dr.-Ing. **BESTOUN S. AHMED**, Erbil, Kurdistan, Iraq

Dr.-Ing. **SALAWU ABDULRAHMAN ASIPITA**, Minna, Niger State, Nigeria

Dr. hab.-Ing., Prof. **ARTUR BARTOSIK**, Kielce, Poland

Dr. hab.-Econ., Prof. **LINO BRIGUGLIO**, Msida, Malta

Dr. hab.-Pol.Sci., Prof. **FERNANDO FILGUEIRAS**, Belo Horizonte, Brazil

Dr.-Econ., Prof. **SHALVA GOGIASHVILI**, Tbilisi, Georgia

Dr.-Ing. **ROMAN KUBRIN**, Dübendorf, Switzerland

Prof. Dr. habil. Dr. h.c. mult. **FRANZ PETER LANG**, Braunschweig, Germany

Prof.dr hab.inż. **KAZIMIERZ LEJDA**, Rzeszow, Poland

Dr. hab.-Econ., Prof. **IRENA MAČERINSKIENĖ**, Vilnius, Lithuania

Dr.-Econ., prof. **ALEXANDER MASHARSKY**, Riga, Latvia

Dr. hab.-Econ., Prof. **BORYS SAMORODOV**, Kharkiv, Ukraine

Dr. hab.-Ing, Prof. **VADYM SAMORODOV**, Kharkiv, Ukraine

Dr.-Law **OLEKSANDR SHAMARA**, Kyiv, Ukraine

Dr. **FRANKLIN SIMTOWE**, Nairobi, Kenya

Dr. hab.-Econ., Prof. **LAKHWINDER SINGH**, Patiala, India

Dr.-Ing. **ANDREY VOVK**, Magdeburg, Germany

Dr. hab.-Ing., Prof. **DMYTRO ZUBOV**, Ohrid, Republic of Macedonia

ISSN (PRINT) 2449-7320

Collection of scientific proceedings EUROPEAN COOPERATION is included and indexed in the international informational and scientometric data bases:

- National Library of Poland
- Polish Scholarly Bibliography (PBN)
- Index Copernicus
- Citefactor
- International Institute of Organized Research (I2OR)
- Google Scholar (GS)

Web on:

www.we.clmconsulting.pl

www.clmconsulting.pl



www.facebook.com/clmcstg

Address for correspondence:

Editorial team of Collection
EUROPEAN COOPERATION
Consilium LLC
Marszałkowska str. 58
00-545 Warsaw, Poland

Chief editor of the Collection –

Zbigniew Wąsik

Tel.: +48 504 944 052

redactor@clmconsulting.pl

Advertising in the collection:

office@clmconsulting.pl



SPIS TREŚCI

Społeczno-humanitarne studia

SOCIETY OF KNOWLEDGE AS SPACE OF DEVELOPMENT OF INTELLECT OF PERSONALITY
Gennadii Moskalyk
(ENG) 9

ДЕТЕРМИНАНТЫ АМЕРИКАНСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ И ОБЩНОСТИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ С.ХАНТИНГТОНА
Vyacheslav Vilkov, Andreii Pogorelyi
(RUS) 18

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИМИДЖА
ЧЕЛОВЕКА
Denis Vergun
(RUS) 36

Ekonomia, finanse, księgowość, audyt i analiza

INFLUENCE OF INTERNATIONAL INVESTMENTS DIVERSIFICATION ON
MNE CAPITAL STRUCTURE
Sergiy Tsyganov, Olga Zalisko
(ENG) 48

INTERDEPENDENCE BETWEEN ECO-CONTROLLING, SOCIAL
RESPONSIBILITY AND COMPANY'S MARKET POSITION: UKRAINE AND EU
CASE
Olga Melykh, Kateryna Melykh
(ENG) 58

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН
ЦВЕ
Lesia Lyskova
(RUS) 71

ЗМІНА СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ: ЕКОНОМІЧНИЙ
ЕФЕКТ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ
Tetiana Girchenko, Iaroslav Musiy, Alla Demyanenko
(UKR) 78

Zarządzanie i Marketing

THE MAIN ELEMENTS OF INTERNAL CONTROL SYSTEM: THE QUESTION
OF CLASSIFICATION 94
Oksana Artuh, Nadezhda Albu
(ENG)

NON-FINANCIAL INDICATORS IN EFFECTIVENESS EVALUATION OF
COMMUNICATION ENTERPRISES 105
Inna Yatskevych, Olga Kuznietsova
(ENG)

Jurysprudencja

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛІЗАЦІЇ МАНІПУЛЮВАННЯ НА
ФОНДОВОМУ РИНКУ (СТ. 222-1 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ) 115
Pavlo Berzin, Andrew Podosinov
(UKR)

ТЕХНО-ФУТУРИСТИЧЕСКОЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ЭССЕ О РАЗВИТИИ
ТРУДОВОГО ПРАВА 123
Oleg Panasyuk
(RUS)

Nauki rolnicze

ПРОБЛЕМА БОРЬБЫ С БРУЦЕЛЛЕЗОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ЖИВОТНЫХ 135
Piotr Kuliasov, Sanal Mashtykov, Tceden Tyurbeev
(RUS)

TABLE OF CONTENTS

Humanities and Social Studies

SOCIETY OF KNOWLEDGE AS SPACE OF DEVELOPMENT OF INTELLECT OF PERSONALITY Gennadii Moskalyk (ENG)	9
DETERMINANTS OF AMERICAN IDENTITY AND COMMUNITY: S.HUNTINGTON'S THEORETICAL MODEL Vyacheslav Vilkov, Andreii Pogorelyi (RUS)	18
SOCIALANDCULTURAL CONTEXT OF HUMAN IMAGE FUNCTIONING Denis Vergun (RUS)	36

Economics, Finances, Accounting, Analysis and Audit

INFLUENCE OF INTERNATIONAL INVESTMENTS DIVERSIFICATION ON MNE CAPITAL STRUCTURE Sergiy Tsyganov, Olga Zalisko (ENG)	48
INTERDEPENDENCE BETWEEN ECO-CONTROLLING, SOCIAL RESPONSIBILITY AND COMPANY'S MARKET POSITION: UKRAINE AND EU CASE Olga Melykh, Kateryna Melykh (ENG)	58
COMPARATIVE EVALUATION OF INNOVATION FIELD IN CEE COUNTRIES Lesia Lyskova (RUS)	71
CHANGE OF UKRAINIAN BANKING MARKET STRUCTURE: ECONOMIC EFFECT OF THE MERGERS AND ACQUISITIONS IMPLEMENTATION Tetiana Girchenko, Iaroslav Musiy, Alla Demyanenko (UKR)	78

Management and Marketing

THE MAIN ELEMENTS OF INTERNAL CONTROL SYSTEM: THE QUESTION
OF CLASSIFICATION 94
Oksana Artuh, Nadezhda Albu
(ENG)

NON-FINANCIAL INDICATORS IN EFFECTIVENESS EVALUATION OF
COMMUNICATION ENTERPRISES 105
Inna Yatskevych, Olga Kuznietsova
(ENG)

Jurisprudence

MAIN PROBLEMS OF CRIMINALIZATION OF MANIPULATION OF THE
STOCK MARKET (ART. 222-1 CRIMINAL CODE OF UKRAINE) 115
Pavlo Berzin, Andrew Podosinov
(UKR)

THE TECHNO FUTURISTIC METHODOLOGIC ESSAY ABOUT LABOUR LAW
EVOLUTION 123
Oleg Panasyuk
(RUS)

Agricultural sciences

THE PROBLEM OF FIGHT AGAINST BRUCELLOSIS IN FARM ANIMALS 135
Piotr Kuliasov, Sanal Mashtykov, Tceden Tyurbeev
(RUS)

Gennadii Moskalyk

Doctor of Science (Philosophy), Associate Professor,
Kremenchug National University named after M.V. Ostrogradskiy,
Professor at Department of psychology, pedagogy and philosophy
Kremenchug, Ukraine
G21023@yandex.ru

**SOCIETY OF KNOWLEDGE AS SPACE OF DEVELOPMENT OF
INTELLECT OF PERSONALITY**

Abstract. In the article the author analyzes the history of the formation of the concept of "knowledge society", stressed the ambiguity of the category "knowledge". We consider the views of various researchers on topics studied question, their difference and contradiction, analyzed the degree of issledovannosti scholars of the subject. The author of the article pays attention to the integrity and consistency – logical properties of the educational process. The concept of "resources", "intellectual resources". Proven strategic resources of building a "knowledge society" are creativity and intellectual development. The author in the publication examines the concept of intelligence, its nature from the perspective of the intellect of the person. Reviewed and defined the essence of the new paradigm of education – "Education throughout life", and the element of the new educational paradigm is the concept of fundamentalization of education. The analysis of the conceptual apparatus, the formation of a new educational paradigm. After consideration of all factors and reasons, the author concludes that the scope for the functioning and deployment of intelligence of the individual is the knowledge society.

Keywords: society of knowledge, knowledge, intellect, education during all life

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 17

Introduction. The modern information revolution initiated the formation of the phenomenon of the knowledge society, the leading features of which are: 1) the fact that knowledge is a key component in any sphere of human activity and 2) the fact that knowledge is the main product of human activity, its main raw material. Philosophical and pedagogical understanding of the nature and essence of the "knowledge society", particularly in its definition as a medium of personal development, is in the initial state in our literature.

We need to stop the formation of the concept of "knowledge society" and its basic characteristics. In practice the increasing role of knowledge in all spheres of life is the most important regularity of the modern stage of society development. A characteristic feature of modern human activity is the presence of an intellectual component in each product and service. Today the scientific community has not yet formed a unified holistic view of the changes that are happening now in the society, economy, education and industry. However, now there is an active search of new models of social development.

"Knowledge society" becomes one of the key notions of scientific discourse in the beginning of this century. As a stage in social development, following the post-industrial and information society, the ethos of the "knowledge society" appears to be an extremely urgent problem for the world scientific and educational community. This situation is caused by the fact that the developed countries due to economic development increasingly focused on the service

sector, which becomes the basis for drafting the budget. This creates the preconditions for the emergence of a new form of public organization "information society". The problem arises from identifying the specific development of education, science and knowledge in the context of the information society. The problem of the "knowledge society" in the context of global and domestic educational space found fundamental lighting in the works of V. Flint, V. Andrushchenko, V. Beha, Buzan, S. Vulcanica, L. Guberski, P. Davydova, N. Zgurovsky, V. Kovalev, I. Kalenica, V. Lanovoy and other authors. Informational dimension of the educational space in the era of civilizational transformations are the works A. Sukhomlinsky, A. Verbitsky, V. Larionova, S. Sysoeva and others.

But conceptual analysis of new problems, updated the "knowledge society", shows the divergence of philosophers, educators, sociologists, political scientists, economists on objective substantial characteristics of a given society, which is still being formed. However, studies over the last two decades have proven that the field of education (understood in a broad sense as an element of culture) is its base. This database has its specific structure, social functions, and other organizational characteristics. However, internal problems of education remain unexplored: subject-disciplinary, organizational, methodological, legal, management and the like. These findings point to the need for proper philosophical analysis of these questions.

Literature review and the problem statement. Today it becomes clear that education itself is not a private matter but a social technology for the production of the person, his (her) key abilities. Obtaining and using new knowledge becomes a key feature of the new (information) economy. Today knowledge and general education serve not only as a commodity, but also as a factor of social development, as individuals and society as a whole. It should be noted that even in the late twentieth century many Western researchers focus on the role and the powerful importance not only of information but also, to a greater extent on knowledge. This led, naturally, to a new definition of the state of modern society that has the name "society of knowledge".

Regarding the understanding of knowledge as a commodity and education as one of the key elements of the system services, we note that the key point in the adoption of these approaches arose, the inclusion of education in the context of GATS (General Agreement of Trade in Services – General agreement on trade in services). On this issue researcher J. Tilak is disturbing to notice that the GATS does not differentiate between trade in educational services, selling cars, computers, clothes or financial services, it is logical to make use of privatization and commercialization in higher education, as well as to create the most favorable conditions for international education without barriers for foreign firms regarding access to educational markets [Tilak 2011, p. 124].

However, today there is a fairly well-reasoned theory that would substantiate comprehensive historical aspects of the new phenomenon, the essence of which is the desire of most countries to develop an innovative path that will lead to the knowledge society [Davydov 2011, p. 161]. The concept of "knowledge society" has a relatively short history, the beginning of which belongs to the second half of the twentieth century – the beginning of XXI century, for the first time the term "knowledge society" was introduced into scientific circulation in 1966, the American researcher R. Lane, who examined the impact of scientific knowledge to the field of public policy and management [Solomatina 2011, p. 5]. The basis for the concept of the "knowledge society"

was made up from the study of Americans F. Mahlup and P. Drucker.

Studying the impact of the role of knowledge on the structure of employment and highlighting the main trends of further development of the knowledge economy F. Mahlup assumed that there are certain quantitative characteristics in the field of education to justify the transition to a new phase of social development, which is qualitatively different from the previous one [Solomatina 2011, p. 5].

According to the theory of the knowledge economy based on F. Mahlup education is the main resource of the economy because it allows generating high-quality human capital that will determine the prospects of development of production, technology, science. So taking into account this concept economic progress will be determined primarily by the performance of intellectual capital, not of physical resources. But in this case the knowledge society is explored through the prism of the economic paradigm.

Another author P. Drucker pays attention to deep social changes, but not only the analysis of the dynamics of technology development and economic growth. The researcher believes that the basis of all three stages of increasing role of knowledge (the industrial revolution, a revolution in productivity and the revolution in management) is a fundamental change in the value of knowledge. According to P. Drucker, we have gone from knowledge (in the singular) to knowledge (in the plural), i.e. to numerous fields of knowledge. In earlier times, knowledge was of a General nature. According to P. Drucker, scientific discipline assigns "craft" in the category of methodology, for example, production technology, scientific methodology, quantitative method or differential diagnosis (medicine), when each such methodology converts private expertise into the system, individual cases and events – in information [Drucker 1999].

Consequently, there is reason to believe that American researcher P. Drucker "knowledge society" is following the information society, the stage of social development, in which a special place belongs to education and management; intelligent society, where knowledge in a number of resources such as capital, land or labor has a dominant place.

It must be emphasized that P. Drucker conceptualized and supplemented disparate currents in Economics, sociology, social psychology within the framework of a unified system with largely socio-philosophical ideas about the "knowledge society". In the "knowledge society" P. Drucker emphasizes the role of education, considers its main task to be is to teach the individual to learn, making the knowledge society become a medium for the qualitative development of intellectual potential of the members of this society.

In the future, the concept of "knowledge society" was developed in the works of D. Bell, N. Stehr, R. Reich, P. Weingart and other authors. Professor at a Canadian University N. Stehr, who has made a significant contribution to the establishment of the concept of "knowledge society" as an independent scientific and philosophical concept, indicates the activity aspect of the knowledge. The researcher addresses the issues of knowledge transfer in the context of globalization, noting, along with the empowerment of the society, its fragility and vulnerability [Solomatina 2011, p. 6].

Speaking about the fragility of modern society in the framework of postmodern philosophical tradition S. Bauman notes that today the most valuable quality is the flexibility: all components must be flexible and mobile, so they can be instantly regroup, without having too strong links between components: strength and persistence brought the curse of the day not allowing

to adapt to quickly changing and unpredictable world [Bauman 2005, p. 290-291].

And one of the influential representatives of sociology mobile notes J. Urry leads as an example this sandy metaphor: "Consider a heap of sand; if an extra grain of sand is placed on top it may stay there or it may cause a small avalanche. The system is self-organized, however, the effects of local changes can vary enormously... the heap will maintain itself to the critical height and we cannot know in advance what will happen to any individual action or what its consequence will be for the pile of sand" [Urry 2000, p. 198].

E. Toffler argues that the field of knowledge is the axis around which new technologies, economic growth, social stratification are organized, for every dollar that is invested in the economy of the Third wave, you have few dollars to invest in human capital – in education; the most important thing is the transformation not machines, and people upgrading their consciousness, the transition to understanding the primary importance of culture in the life of human communities [Toffler 2000, p. 47].

You can make an intermediate conclusion that the main goal of a modern, developed society is the construction of a "knowledge society". In relation to this definition, most scientists are exploring the "knowledge society" in the light of the information revolution, which shows the transformation of knowledge into a key component of any sphere of the subject area.

In our view, the main result of the analysis of the concept of "knowledge society" is that every conscious person of this society needs to learn all his life. In this context, social development has been published for educational paradigm. For "the knowledge society" it is necessary to shape the environment for comprehensive development of personality, a special role should be given to the development of intellectual potential of the individual.

However, we are aware of the fact that the knowledge society is not formed by itself from information. It is clear that increased information does not necessarily lead to the growth of knowledge.

In this way with us is E. Naumkin, who argues that it is necessary that the means of obtaining, processing, interpreting and using this information should also be adequate to the task of producing and using knowledge for the development of human society, both in spiritual and material spheres, the notion of "information society" is determined by the advances of technology, while the concept of "knowledge society" refers to the broader social, psychological, ethical, axiological and other parameters [Naumkin 2009, p. 34].

As we can see "knowledge" is a key component of the knowledge society and the basis of intelligence personality, because in such a society the overwhelming majority of the active population performs as a primary professional activity – mental activity. In addition, the acquisition of knowledge in this society is not limited by the walls of educational institutions (in space), or completion of primary education (in time), and life becomes constant and imperative in the new world which is becoming more complex, where everyone in the course of a lifetime may be required to perform various tasks, it becomes necessary to study all life.

It is necessary to emphasize the ambiguity of the category of "knowledge". This category is revealed with sometimes radically different psychological, philosophical and pedagogical science. So, the researcher N. Korableva notes that knowledge should be understood as everything that is interpreted as knowledge in real human life, that is all that is cognitive in nature, as the study

of knowledge does not start with a fixing concept, but with the building of the socio-historical picture of the cognitive situation and the subsequent superimposing it onto the knowledge that is to be analyzed [Korableva 2000, p. 37].

A. Singaevskaya rightly argues that philosophy usually examines the phenomenon of knowledge as a fundamental mental category, which characterizes the awareness of specific individual objective reality and reflects a person's worldview, however, knowledge also functions as an impersonal phenomenon, as a public good, collective intelligence and becomes the dominant resource, the main driving force and organizing principle of society development and also the "knowledge society" [Singaevskaya 2008, p. 70].

It is clear that education as an institution is directly related to the formation of knowledge of the personality, although the sources of knowledge exist outside the educational and institutional space. From the standpoint of pedagogy, knowledge is understood as a form of existence, as well as specific tools for systematization of the results of the cognitive activity of the individual. [Sviridenko 2014, p. 141].

Regarding the role of non-linear thinking in educational processes, O. Uvarkina states the following: "Referring to the experience of the Western information society with its established forms of education, it should be noted that the modern education system also has moved away from classic (Cartesians) linear circuits, rejecting the idea of universalism and encyclopaedism education at all levels" [Uvarkina 2011, p. 212].

According to the approach proposed by N. Sterom, knowledge is a universal property of man, and his dual nature is characterized, first, by the acquisition of practical experience and, secondly, by the basis for scaling up (i.e. next) knowledge, this is the main change in the model for the development of education in the intellectual development of the knowledge society [Stehr 2001].

Knowledge, according to the researcher, can be defined as "the ability to act" as the ability "to set in motion", and the specifics of the current stage is that the number of occupations associated with knowledge-based work is growing, while the share of jobs requiring limited cognitive skills is rapidly declining, and as a result fewer people are employed in the sphere of material production [Stehr 2001].

So, indeed, knowledge has become a key component of the knowledge society and also the fundamental basis of the intellect of the person. As for the knowledge society as a modern form of social development it is rapidly evolving, stimulating perpetual mass increase and diffusion of knowledge.

The etymology of the term "knowledge" shows that it is formed from the verb "know". Modern scholars argue that knowledge is not divided into parts in the human consciousness, they are integral and inseparable in word formation. Undoubtedly, obtaining knowledge is important, the role of information and communication (transportation) of this static resource is not moved by the vectors of space and time, because the basis of communication is information.

Knowledge by its nature is an information product. Information after consumption does not disappear as for example conventional financial product. In order to be ready and accurate knowledge of a particular person information undergoes comprehension, critical evaluation, conscious mental processing, its own mental interpretation, thus consciously fixing the condition of the objective world. But the instance of the consciousness with ignorance of something does

not represent his (her) knowledge instantly and automatically.

But in our opinion, educational approach focusing on the role of education in intelligence development pushes the problem of cultural transformation factors of intellectual development, the problems of formation of the environment for personality development to the fore. Intelligence is understood as the principal means of acquiring knowledge, and in the "knowledge society" knowledge is the main product of human activity.

Due to intellectual ability, modern postmodern man is able to comprehend its purpose (professional orientation), to form professional competence, to assess his (her) own choice during school years. Therefore, the formation of knowledge (transfer students, acquisition of knowledge) is a key component of the educational process in the "knowledge society".

The changes taking place in modern society on the path of becoming a "knowledge society" in a new way highlighted the problem of the organization of educational space, because it needs to adequately meet the modern imperatives, in particular, to prepare and educate the necessary personnel to support the operation of production and economy and their development. The modern paradigm of education is losing its relevance in the "knowledge society", therefore, there is a need for new principles, methods and technologies of education and training.

One of the key requirements of the system of education and upbringing in the conditions of formation of the "society of knowledge" is learning skills to learn.

In the modern "knowledge society" knowledge creation is a key component of the educational process. Therefore, the knowledge gained in the process of their formation gives members of the public the opportunity to respond to the following questions, according to S. Yablochkova:

"What?" (analytical knowledge, which is used for the analysis of the causes of certain phenomena, events, and interpretation of tangible and intangible properties of objects);

"How?" (pragmatic or factual knowledge, which are required for appropriate solutions, including managerial);

"Why?" (target knowledge that helps you identify the goal, to predict the results of the implementation of a specific process or set of actions);

"How exactly?" (technological knowledge, which help to understand and design the sequence, algorithm or technology to perform a set of actions and their structure);

"Under what conditions?" (situational knowledge, which characterize the conditions of implementation and development of certain processes, phenomena, events and functioning objects) [Yablochnikov 2012].

And before the philosophy of education there are a number of new problems. And the first of them consists in a fundamental review of the existing teaching paradigm.

Researcher T. Upland writes that you can highlight features that distinguish competence from traditional notions of knowledge, abilities, skills, experience; its integrated nature; the correlation with the value-semantic characteristics of the individual; the practice-oriented focus [Borovaya 2010].

So, really, competence-based approach not only reduces the role of knowledge in the system of the educational process, and optimizes and organizes it.

Cognition, scientific knowledge, and also an open system which operates

on the principle of development are important in educational reform in the transition to a "knowledge society". And it is quite natural and logical the nature of this process will differ from the process in the early twentieth century, and even a few decades ago. As it is rightly pointed out by G. Myhaylishyn, "the main feature and the basis of the new world order of the third Millennium is the transformation of scientific knowledge in key strategic and commercial product, conditions of access and use of which is determined by the leadership and the relations between countries in a new global community. The division of countries into producers and consumers of knowledge is becoming a major geopolitical factor in the world. Confront here is not ideal and material, knowledge and the subject is assumed in the concept of materialization of knowledge, and knowledge in the form of a commercial product – product-for-sale – knowledge in the form of cognitive (creative) product" [Myhaylishyn 2012, p. 457].

Thus, the integrity and consistency are logical properties of the educational process. They objectively exist precisely so far as the modern "knowledge society" demonstrates the need for the formation of both the environment harmonious development of the intellect of the person. Hence objectively derive the requirements for unity of education, upbringing, the need to develop pupil/student as a person, focus on the comprehensive development of intelligence, personality and the like.

Strategic resources of building a "knowledge society" brought creativity and intellectual development. In these conditions, an integral part of preserving the social status of an active member of the society becomes continuous education, which is aimed at building skills of each day to find new knowledge, to adequately perceive and productively apply. But this new knowledge and new information need to be comprehensive.

In contemporary postmodern society of knowledge new characteristics, namely the synergistic nature, are acquired. The world is presented as a complex and dynamic system that is constantly evolving. Here man is not sovereign, but only a part of nature. The impact of a changing world on any system (and humans) requires appropriate responses and changes. But it could dissolve in the chaos of constant change and to preserve the viability, if not the stability of structures. Therefore, this combination of variability and stability already has synergistic nature because this synergy works in the fields of dynamic balance between stability and variability. The property of the inherent dynamic stability is of complex nonlinear systems, that explore the synergy.

The spirit of reductionism dominates in the content of modern educational process. The content of education should consider a much wider, namely as pedagogically adapted to broadcast social experience of all mankind. The society that is on the verge of an ecological crisis, in order to survive it is time to move to a qualitatively new level of socio-cultural development, and its basis is formed by patterns of activity and behavior based on the knowledge of the mechanisms of self-organization of both nature and humanity.

In these circumstances as the aim of education and education it self changed: the person does not identify with a particular profession chosen for life. She (he) throughout her (his) life changes a profession several times, working on various projects that require constant training and retraining.

Humanity's entrance into the information society naturally puts forward innovative education requirements. These requirements resulted in the need to change the configuration (models) for the development of education. If the essence of the old paradigm can be expressed as "Education for life", the

essence of the new paradigm of education can be expressed as "Education throughout life".

The task of the educational process in the "knowledge society" raises welfare society fundamentally prepared by competent professionals, able to creatively apply the latest results of modern science and technology, to use innovative technologies, responding flexibly to the requests of a market economy. Therefore, the most important element of the new educational paradigm is the concept of fundamentalization of education, which understands the fundamental nature as a category for estimating the overall quality of education and the education of a person.

Indeed, modern universities in creating curricula and in its research activities should focus on fundamentality of knowledge that they produce as a result of scientific research, and broadcast in the learning process: it is about fundamentality as the openness and clarity for investors from other countries, and the universities themselves must be aware of the national-supranational duality as one of its fundamental characteristics [Sviridenko 2014, p. 79].

Research results. Therefore, the formation of a "knowledge society" requires the solution of an important historic task that is to understand the ways of ensuring the full realization of the creative potential of each individual man, that, undoubtedly, is the condition not only of the development and its qualitative functioning, but also the actual physical and spiritual survival. Therefore, new educational path (in most cases it is the individual) is able to solve these problems, focusing on the requests, needs, opportunities, potential of each individual person.

Modern education is in a state of change paradigms. The last paradigm is guided by industry-specific training and pre-known market specialties and qualifications. The task of education in this case is to provide the customer with basic knowledge in one or more directions in education – natural, human or technical. Educational production should capture changes in demand and quickly embody it in your programs.

At the present stage of social development the acquired knowledge is an important indicator of the level of employment and investment in education and science – the condition of full employment in the future

Conclusions. Thus we investigated the knowledge society as a productive space deployment of the intellect of the person. It is shown that the modern national education system is an independent socio-economic sector and represents a set of educational programs, educational institutions, governments and state-public associations. It is in constant motion and takes into account in its development not only of national experience, but also global trends and traditions, leading among which is the formation of a "knowledge society".

References

- Bauman, Z. (2005). *The Individualized society*. TRANS. angl. ed. – Berlin: Springer, 390 p.
- Borovaya, T. A. (2010). Professional development of scientific-pedagogical staff of higher educational institutions: a competence approach. *Pedagogy and psychology: the CG*. – Yalta: RF KSU,. – Vol. 25, p. 1. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pspo/2010_25_1/borova.pdf.
- Davydov, P. G. (2011). The Role of education in the formation of a "knowledge society": the philosophy and practice. *Noosphere and civilization, Vol. 10/11*, 160-164.

- Drucker, P. (1999). *Post-capitalist society. New postindustrial wave in the West. Anthology*. Moscow: Academia. Retrieved from http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page_1067.html.
- Korableva, N. (2000). With. *The multidimensionality of reality role-playing: role and face mask and mask: [monograph]* / N. With. Korableva. – Kharkiv: henna, 288 p.
- Kotlyarova, V. A. (2011). Intelligence and its place in the development of the individual student. *International scientific forum: sociology, psychology, pedagogy, management*. – Vol. 5: collection of scientific works. – Kiev: View-in FSL Poland, Sweden, Hungary M. Drahomanov, . – P. 152-160.
- Myhaylishyn, G. Th. (2012). The modernization of the education sector as a factor of modernization of society. *La: scientific Bulletin. Collection of scientific works*. – Kyiv: TRUST OUEN. – Issue 63 (No. 8). P. 455-461.
- Naumkin, E. A. (2009). At information society to the knowledge society: the educational aspect. *Philosophy of science: Collection of scientific works*. – Sumy: Sangpu them. A. Makarenko, 30-37.
- Singaevskaya, A. M. (2008). Noa society – new knowledge / A. M. Singaevskaya. *Bulletin of National technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute". Philosophy. Psychology. Pedagogy: Coll. Sciences. works*. – Kyiv: Polytechnic, № 1(22), 68-74.
- Solomatina, E. A. (2011). *"Knowledge Society": new trends in education strategy (socio-philosophical analysis): author. dis... candidate. philosophy. nauk: spets. 09.00.11 "Social philosophy"* / Solomatina E. A.; Feder. state educational. the establishment of the high. Professor image. "Rus. Acad. of public administration under the President of the Russian Federation". Moscow, 28 p.
- Stehr, N. (2001). *My of knowledge*. Deutschland. – Frankfurter Societats-Druckerei GmbH, No. 1. Retrieved from <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000958/st000.shtml>.
- Sviridenko, D. (2014). *Academic mobility: the challenges of globalization: monograph*. – Kyiv: Type-in the FSL Poland, Sweden, Hungary M. Drahomanov, 279 p.
- Tilak, J.B.G. (2011). *Trade in higher education: The role of the General Agreement on Trade in Services (GATS)*. Retrieved from <http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002149/214997e.pdf>.
- Toffler, A. (2000). *Tit wave*. Kyiv: Type. home "the universe", 480.
- Urry, J. (2000). Mobile Sociology / John Urry // *British Journal of Sociology*, No. 51, Issue No. 1 (January/March), 185–203.
- Uvarkina, O. V. (2011). *OTE potential of the nation: monograph*. NAT. der. Univ ei. M. P. Dragomanov. – Kyiv: Type-in the FSL ei. M. P. Dragomanov, 382 p.
- Yablochnikov, S. L. (2012). The Interpretation of the term "knowledge creation" in the framework of systemic-cybernetic approach. *Proceedings of the Berdyansk state pedagogical University (Teaching), №4*. Retrieved from http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/zndpu/2012_4/Yablo.pdf.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 29.09.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 15.10.2015

Вилков В.Ю.

к.филос.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
старший научный сотрудник философского факультета
Киев, Украина
vilkof@voliacable.com

Погорелый А.А.

к.филос.н.,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
доцент философского факультета
Киев, Украина
pogorelayal@rambler.ru

ДЕТЕРМИНАНТЫ АМЕРИКАНСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ И ОБЩНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ С.ХАНТИНГТОНА

Аннотация. В статье представлен анализ концепции американской национальной идентичности и общности известного социолога и политолога С.Хантингтона. Ее аксиоматика и консервативные идеологические предписания утверждают, что на протяжении многовековой политической истории США определяющей детерминантой воспроизводства национального самосознания и консолидации являлись не этнические или политико-идеологические факторы, а стержневая англо-протестантская культура. При этом, главным стимулом для возникновения и эффективного поддержания жизнеспособности американской нации признаются, прежде всего, войны и наличие образа врага.

Ключевые слова: национальная идентичность, американское кредо, американская стержневая культура, нация, война, образ врага, концепции ассимиляции

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 0, библи.: 12

Vyacheslav Vilkov

PhD (Philosophy), Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Senior staff scientist at Faculty of Philosophy
Kyiv, Ukraine
vilkof@voliacable.com

Andrii Pogorelyi

PhD (Philosophy),
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Associate Professor at Faculty of Philosophy
Kyiv, Ukraine
pogorelayal@rambler.ru

DETERMINANTS OF AMERICAN IDENTITY AND COMMUNITY: S.HUNTINGTON'S THEORETICAL MODEL

Abstract. The article analyses the conception of American national identity and community by the renowned sociologist and political scientist S.

Huntington. In accordance with its basic principles and conservative ideological prescriptions, US centuries-old political history proves that the essential determinant of shaping national self-identity and consolidation has not been the ethnic or political and ideological factors but the core American Protestant culture. Wars and the image of an enemy are believed to be the primary stimulus for the creation and sustaining the viability of the American nation.

Keywords: national identity, American credo, American core culture, nation, war, image of an enemy, conceptions of assimilation

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 12

Вступление. Самюэль Филлипс Хантингтон (1927-2008 гг.) – влиятельный американский социолог и политолог. В 1984-1985 гг. был вице-президентом, в 1986-1987 президентом Американской Ассоциации политических наук. В 1977 и 1978 годах являлся координатором отдела планирования Совета Национальной Безопасности при Президенте США; в 1978-89 гг. – директор Центра международных отношений, затем возглавил Институт стратегических исследований. Многие его концептуальные воззрения являют собой стандарты и стиль мировосприятия и политического мышления, которые характерны для современного консерватизма в США, особенно в вопросе о природе американской нации и статусе ее государственности, их жизнеспособности и угрозах им под влиянием внутри- и внешнеполитических факторов. А яркой и убедительной иллюстрацией этого могут послужить те идеи, которые сформулированы в работе «Кто мы? Вызовы американской национальной идентичности» (2004 г.). Они говорят сами за себя. Особенно в реалиях современного глобального противоборства и региональных вооруженных конфликтов.

Анализ исследований и постановка задачи. Сразу подчеркнем, что в исследовании С. Хантингтоном американской национальной идентичности (включая национализм и патриотизм), общности и ее генезиса, два уровня анализа – общесоциологический (с элементами социально-психологических аналитических предписаний) и политологический. В последнем случае доминирует подход, который характерен для исторической политологии – этого ныне столь влиятельного и популярного направления в политической науке, особенно европейско¹. В связи с чем, для определения системы координат хантингтоновского подхода к осмыслению и объяснению этнонациональных проблем и процессов представляется не столь значимым привносить в исследование традиционный обзор (к тому же, бесконечного множества) его оценок. Более целесообразно и продуктивно, по нашему мнению, – рассматривать теоретическую позицию этого политического мыслителя, непосредственно обратившись к его основным идейно-теоретическим и методологическим постулатам.

Итак, общесоциологической и политико-исторической теоретической платформой хантингтоновской модели генезиса и природы феномена «национальная общность» (главным образом – американская) служат такие аксиоматические предписания.

Первое. Постулаты его концепции идентичности, согласно которой

¹ Его теоретико-методологическую специфику наиболее отчетливо раскрывают многочисленные работы по проблемам национального и национально-государственного строительства выдающегося политического философа Ю.Хабермаса или его соотечественника О.Данна [См., например: Данн 2003, с. 7-57, 371-384; Хабермас 2001, с. 197-267; Хабермас 2002, с. 364-380; Хабермас 2005, с. 269-340].

всякая исторически устойчивая коллективность является продуктом ее созидательного воздействия. Причем и сами идентичности «представляют собой конструкты». Они «воображаемые сущности: то, что мы думаем о самих себе, то, к чему мы стремимся». При этом на формирование идентичностей оказывают влияние и «внешние источники», что «могут находиться в ближайшем окружении, в социальном контексте страны или в политическом строе», а также типе цивилизации [Хантингтон 2004, с. 51, 53].

Национальная общность – это тоже порождение идентичности (что в интерпретации С. Хантингтона равно самосознанию), в которой, однако, на тех или иных этапах нациогенеза национальная самоидентификация людей (т.е. их отождествление себя непосредственно с нацией) может отсутствовать либо быть крайне слабо выраженной. Причем американский ученый лишает национальную общность, как тип коллективности, статуса самостоятельного «внешнего источника самоидентификации». Он особо подчеркивает, что «не упомянул «нацию» в числе возможных источников идентичности» по той причине, что «на Западе национальная идентичность», хотя и «время от времени становилась основной формой идентичности», тем не менее «оставалась «производной» и черпала свою интенсивность из других источников. Таковая идентичность обычно (но не всегда) включала в себя территориальный элемент, а также элементы аскриптивные (раса, этническая принадлежность), культурные (религия, язык), политические (государство, идеология) и даже экономические (сельское хозяйство) и социальные (сети и сетевые коммуникации)» [Хантингтон 2004, с. 63-64].

В общем, в теоретико-методологическом плане хантингтоновскую концепцию нациогенеза и нации можно отнести к типу конструктивистских и основанных на симбиозе перенниалистских, частично примордиалистских и модернистских идей. (Последний смысловой акцент сделан с точки зрения толкования и классификации нациологических теорий, предложенных известным английским исследователем Э. Смитом) [см., например: Сміт 2004, с. 46-61; Смит 2004, с. 48-185, 267-311; Вілков 2014, 273-295; Вилков 2008, с. 376-393]. При этом отметим, что у С. Хантингтона нет концептуально четкого и теоретически фундаментального определения нации. Все его дефиниции носят интерпретационный характер и, в общем-то, предлагаются в контексте классических идей Э. Ренана и Б. Андерсона. В теоретико-методологическом плане они могут быть причислены к такому подходу, который отличает культурологическое и психологическое направления в нациологии. Тогда как в их главном определении сводятся к тому, что национальная общность понимается как продукт национальной самоидентификации (порождение национальной идентичности), а в числе непосредственно «нациосозидающих», т.е. объективных и, особенно, субъективных детерминант, необходимых для того, «чтобы превратить людей в единую сущность и создать ощущение национальной идентичности», могут выступать различные ментальные факторы.

В рамках хантингтоновской теоретической модели, из ряда тех концептуальных обобщений, которые предлагают фиксацию природы национальной общности, выделяются два. Одно из них – это переформулировка андерсоновской трактовки нации как «воображаемой общности», которая гласит: «Нация возникает, лишь когда группа людей признает себя нацией». При этом, отмечает С. Хантингтон, «воззрения этих людей на собственную общность могут быть весьма переменчивыми», а

«значимость приверженности нации в сравнении с прочими лояльностями может значительно колебаться на протяжении времени». «Подобно прочим идентичностям, – особо указывает он, – идентичность национальная сконструирована (а значит, подвержена деконструкции); ее можно совершенствовать – и дискредитировать, восхвалять – и умалять» [Хантингтон 2004, с. 172-173]. Еще одна из дефиниций американского исследователя подобна классике националогии конца XIX века, а именно формулировке Э. Ренана [см., например, Ренан 1902, с. 92, 100-101]. Согласно ей, нация – это ««сообщество с памятью», обладающее воображаемой историей и определяющее себя через собственную историческую память. Без национальной истории, освящающей в воспоминаниях людей славные события прошлого, войны и победы, неудачи и поражения, образы героев и злодеев, нет нации». Отсюда следует один из показательных для концепции С. Хантингтона выводов: «По этому критерию большую часть девятнадцатого столетия население Соединенных Штатов и вправду не являлось нацией, поскольку не имело национальной истории (т.е. исторической памяти как сознания национальной общности. – В.В.)» [Хантингтон 2004, с. 185].

Второе. Жесткое разграничение культурной и этнической идентичностей. Оно выступает у С. Хантингтона в роли теоретического основания для отрицания того, что американская нация (как это утверждала еще английская исследовательница Л. Гринфельд, заявляя, что «население США не является «этнической общностью»») [Гринфельд 2000, с. 699] может быть интерпретирована как «этническая».

Американским политологом культурная идентичность трактуется на основе его понимания культуры как, главным образом, ментального феномена, который обеспечивается рядом социальных практик. «Под «культурой», – заявляет он, предлагая свою дефиницию, – мы понимаем совокупность языка, религии, общественных и политических ценностей, социального кодекса, разграничивающего «хорошее» и «дурное», «допустимое» и «недопустимое», а также общественных институтов и поведенческих структур, отражающих эти субъективные элементы» [Хантингтон 2004, с. 64]. Причем, этническая идентичность исключается американским исследователем из разновидностей культурной, как якобы относящаяся к явлениям в большей мере материальным, природно-генетическим (по сути, понятиям как связь кровнородственная и наследование, как «групповое происхождение», истолкованное в духе идей примордиализма).

В понимании С. Хантингтона культурная идентичность (как и в целом «культурные элементы») – релевантна, исторически крайне изменчива. Тогда как этническая, наоборот, причисляется к разряду аскриптивных явлений, т.е. независимых от свободы выбора человека. Она якобы жестко «предписана» человеку «извне», совершенно инвариантна, а по своей роли крайне ограничена. Она способна воздействовать на специфику национального самосознания/идентичности индивидов лишь вследствие формального признания ими значения «общности крови», под которой политологом подразумевается наследование некоторых признаков расовой принадлежности, но главным образом – некой родственной связи с «общими предками» за пределами США либо «иммигрантской общиной» внутри них.

В частности, показательна следующая смысловая конструкция исследователя, включая ее аргументацию. «Человек, – рассуждает

американский ученый, – не в состоянии изменить своих предков, и в этом смысле этническое наследие трактуется как данность. Точно так же человек не в силах поменять цвет кожи, хотя значимость цветов кожи в разных обществах разнится. Однако человек в силах сменить культуру» [Хантингтон 2004, с. 65].

В целом же, специфика двух типов идентичности такова: «Культурная идентичность трансформируема, идентичность же этническая трансформации не подлежит. Поэтому необходимо проводить между ними четкое различие». Кроме того, следует обязательно принимать в расчет ту базовую хантингтоновскую идею, что «значимость составных элементов национальной идентичности», таких, в частности, как «аскриптивная, территориальная, культурная, политическая, экономическая» – «переменчива». В качестве примера С. Хантингтон приводит постсоветскую Россию. «С окончанием «холодной войны», – уверенно констатирует он, – лишилась национальной идентичности Россия: малая часть общества осталась приверженной коммунистической идеологии (как ни парадоксально, но ее исследователь также считает национальной для СССР и РФ. – В.В.), некоторые отождествили себя с Европой, другие пытаются определиться через культурные элементы – православие и панславизм, третьи, исходя из географического местоположения страны, рассуждают о России как о евразийской державе» [Хантингтон 2004, с. 65, 66-67].

Третье. Культурно-психологическая и инвенционалистская модель американской нации. В ее главном, она основана на постулирование того, что американцы являются национальной общностью, которая объединена не этническими или политико-идеологическими факторами, а «стержневой англо-протестантской культурой». «У большинства стран, – утверждает политолог, – имеется стержневая, иначе основная культура, культура-мейнстрим, которой в той или иной степени привержены все или почти все члены данного социума. Эту национальную культуру, как правило, дополняют культуры «подчиненные»...» [Хантингтон 2004, с. 104].

Что касается субстанциональных черт американской национальной культуры, то хантингтоновский постулат гласит: «Стержневой культурой Америки была и по сей день остается та самая культура, которую принесли с собой первопоселенцы. Ключевой элемент этой культуры» «будет непременно включать в себя христианскую религию, протестантские ценности и мораль, рабочую этику, английский язык, британские традиции права, справедливости и ограничений власти правительства, а также европейскую традицию искусства – литературы, живописи и скульптуры, философии, музыки. На основании этой культуры первопоселенцы выработали «американское кредо»² с его принципами свободы, равенства, ценности отдельной личности, уважения прав граждан, репрезентативного правительства и частной собственности. Последующие поколения иммигрантов поглощались этой культурой первопоселенцев, платили ей своеобразную дань и понемногу ее модифицировали. Однако глобальных перемен не происходило – и произойти не могло. До конца двадцатого столетия именно англо-протестантская культура, англо-протестантские

² Предлагая свою оценку роли «американского кредо» в жизнедеятельности нации американцев, С. Хантингтон указывает: «Самое главное – протестантизм стал основой «американской веры», то есть комплекса политических принципов, дополняющих англо-протестантскую культуру в качестве ключевого элемента американской идентичности» [Хантингтон 2004, с. 109].

ценности и институты влекли иммигрантов в Америку». Таким образом, убежден американский политолог, «это лишний раз подтверждает, что называть американцев «нацией иммигрантов» – значит превращать полуправду в откровенную ложь и сознательно закрывать глаза на роль первопоселенцев в основании Америки» [Хантингтон 2004, с. 76-77, 84-85].

Четвертое. С позиций особой теоретической интерпретации фактора этничности и якобы уникальной «политической религии» («кредо») в жизнедеятельности американского сообщества, аксиоматики об «англо-протестантском стержне» в идентичности и культуре его представителей, подвергаются радикальной критике не только концепты «этническая» и «политическая» («гражданская») нация применительно к США, но и отрицается сама эта, почти парадигмальная, в современной социально-политической науке типология деления национальных общностей и их самосознания. Более того, С. Хантингтон объявляет неправомерной даже «гражданско-этническую дихотомию» национализмов, якобы по причине того, что при такой классификации «объединяются культурные и аскриптивные элементы (к ним политолог причисляет этнические. – В.В.), которые разительно отличаются друг от друга» [Хантингтон 2004, с. 65].

В частности, анализируя фундаментальные, преимущественно либерально ориентированные прозападные работы по теории нации и национализма (В. Волкана, В. Когена, Г. Кона, А. Паттена, Э. Смита, и др.) и воспроизводя перечень распространенных наименований националистических идеологий и типов самосознания, с их краткой характеристикой и оценками, он отмечает: «Исследователи, как правило, выделяют два типа национализма и национальной идентичности, причем дают им различные названия: гражданский и этнический, или политический и культурный, или революционный и трайбалистский, или либеральный и интегральный, или рационально-ассоциативный и органически-мистический, или гражданско-территориальный и этнико-генеалогический, – или просто патриотизм и национализм. В каждой паре первый ее член рассматривается как «хороший», а второй – как «плохой». «Хороший», гражданский национализм подразумевает существование открытого общества, основанного (по крайней мере, в теории) на общественном договоре, к которому могут присоединиться и тем самым стать гражданами этого общества люди любой расы, любой национальности. Этнический национализм, по контрасту, является ограничительным: «членство» в нации доступно лишь тем, кто обладает определенным набором базовых этнических и культурных признаков» [Хантингтон 2004, с. 62-63].

Однако, критика С. Хантингтоном дихотомичной (а по сути – бинарной) типологии национализмов и идентичностей осуществляется не указанием на ее чрезмерную морализацию или идеологизацию – что, напомним, нередко делают современные ученые, – а посредством сугубо авторского разграничения этнической и культурной идентичностей, а также исходного допущения того, что национальная идентичность – явление не самодостаточное и вторичное по отношению к ним.

К тому же, теоретическое неприятие политологом сформировавшейся в научной литературе дуальной типологии наций и национализмов базируется не на конкретном осмыслении классических идей и категорий националогии, а лишь на введении им собственных смыслов-значений для исторически традиционных, общепризнанных аксиом и понятий.

Например, ученый, избегая детального анализа идей и понятийного

аппарата общественно-политической мысли прошлого (например, немецкой классической философии и романтизма, с их отчетливо сформулированными на симбиозе как расистских, так и культурологических идей мифологем и идеологем этнического национализма и этнокультурного единства) [См., например, Вілков 2014, с. 91-184], заявляет: «Дихотомия между гражданским и этническим национализмом, как их ни назови, существенно упрощает реальную картину и потому не выдерживает критики. В большинстве упомянутых выше пар этническая категория является своего рода вмещителем всех тех форм национализма и национальной идентичности, которые не удалось отнести к гражданским, либеральным или договорным. В частности, эта категория вмещает в себя две совершенно разные концепции национальной идентичности – этнически-расовую и культурную» [Хантингтон 2004, с. 63].

Более аргументированно и развернуто критика как «этнической», так и «политической» теоретической модели национальной общности и идентичности (в общепринятом их понимании) применительно к американской нации дается С. Хантингтоном на примере ее четырехсотлетней истории.

Пятое. Со ссылками на ряд социологических и психологических теорий провозглашается идея о том, что всякая коллективная идентичность и, прежде всего, национальная, невозможна без «образа врага», а война не только стимулирует появление групповой идентичности, но и с необходимостью обеспечивает возникновение и жизнеспособность наций и государств. В этом смысле хантингтоновские милитаристские заявления, даже лексически, оказываются прямым аналогом идей Г. Гегеля³, которые, впрочем, в отношении реалий мировой политической истории воспроизводятся и такими философами как О. Шпенглер и Ю. Хабермас.

Результаты исследования. Из числа наиболее перспективных, по сути, стратегически необходимых моделей развития этнополитических процессов, ход которых обеспечил бы сохранение традиционной американской культурной идентичности и воспроизводство национальной общности в США, С. Хантингтону импонирует концепция «томатного супа». Он отмечает, что последние полтора столетия в современном научном и политико-идеологическом дискурсах Америки наиболее популярны три теоретических проекта обустройства этнокультурного настоящего и будущего американской нации или же «три концепции ассимиляции». Это: «концепции плавильного тигля, томатного супа и салата». Первая из них была сформулирована еще в 80-х годах XIX века и утверждала, что в США происходит не только «переплавка и преобразование», «взаимопроникновение народов и рас, но создание новой общей культуры, которая объединила бы всех жителей страны во имя построения на территории Америки Республики Человека и Царства Божия». Третья теоретическая версия и идеологема («салата» или «этнического

³ Напомним, что Г. Гегель, декларируя апологию милитаризма и экспансионизма как «оправдание провидения» порождающего войны, пишет, что «удачные войны не давали развиваться внутренним смутам и укрепляли государственную власть». Тогда как «высокое назначение войны состоит в том, что благодаря ей» «сохраняется нравственное здоровье народов»; «война предохраняет народы от гниения, которое непременно явилось бы следствием продолжительного, а тем паче вечного мира». Оспаривая кантовское «требование вечного мира» Г. Гегель заявляет: «Из войны народы не только выходят укрепленными, но и нации, внутри которых существуют непримиримые антагонизмы, обретают внутреннее спокойствие благодаря внешним войнам» [Антология 1971, с. 348-349].

плюрализма»), основывалась на биологизаторском толковании этничности и природности «группового происхождения», его доминирующей роли по отношению к социальным феноменам – явлениям культуры и цивилизации. В своей сути она социокультурно и политически ориентировала влиять на иммиграцию в логике «культурного плюрализма», «превращения Америки в «федерацию национальностей» или «демократию национальностей», на построение в США модели, аналогичной Европе, «в которой множество национальностей сосуществуют в рамках единой цивилизации». А вот вторую – «томатного супа» или «англо-конформистскую модель» – С. Хантингтон, фактически, расценивает в качестве наиболее оптимальной для Америки, поскольку она, полагает он, «фокусируется на культурной ассимиляции». «То есть эта концепция, – пишет ученый, – указывает на центральное положение культуры первопоселенцев в структуре общества. Кулинарная метафора трактуется следующим образом: англо-протестантская культура есть томатный суп, куда иммигранты добавляют сельдерей, гренки, специи, петрушку и другие ингредиенты, улучшающие вкус этого блюда, однако поглощаемые им с тем результатом, что мы все равно едим именно суп, а не что-то другое». К тому же, «концепция томатного супа» «более точная, нежели остальные модели» и «прекрасно «работала» с волнами иммиграции до 1960-х годов» [Хантингтон 2004, с. 204-207].

В общих же чертах преимущество проекта «томатного супа» видится политологу в допущении того, что «иммигранты и их потомки адекватно адаптируются к англосаксонским культурным паттернам», «а потому «должны адаптироваться и к культурной истории англо-американского населения страны». Таким образом, являясь «концепцией американизации» и «американского национализма», данная модель способна «американизировать народ» США, обеспечить сохранение в стране ее базовой «англо-протестантской культурной идентичности», а также формирование у иммигрантов на ее основе «национального сознания американца» [Хантингтон 2004, с. 205, 209].

Более детально, уже с позиций, характерных для методологии исторической политологии, т.е. посредством конкретно-исторического анализа процессов возникновения и многовекового существования нации и государственности в США и признания нестабильности роли в этих процессах (прежде всего в рамках национальной идентичности/самосознания и американской культуры) фактора «этничности», С. Хантингтон обосновывает идею, согласно которой американскую нацию (в отличие, по его утверждению, от немецкой) нельзя причислить к разновидности «этнических».

В данном случае основной вывод политолога сводится к тому, что роль фактора «этнической принадлежности» «для национальной идентичности» была наиболее велика лишь «в период между 1860 и 1924 годами», тогда как иммиграционные процессы оказывались под политическим и нормотворческим прессом идеологии «англосаксонства», базировавшейся на установке, согласно которой восточные и южные европейцы относятся к «низшим народам». А в рамках такого подхода весьма показательно и то, что учрежденная в 1894 г. Лига за ограничение иммиграции, «выступила с заявлением», рекомендовавшем «сделать вывод, кем заселять Америку – «людьми британского, германского и скандинавского происхождения, исторически свободными, энергичными, прогрессивными, или славянами, латинянами и азиатами, исторически привыкшими подчиняться,

атавистическими, инертными»». В период с середины 20-х – по середину 60-х принятые квотные иммиграционные нормы фактически обеспечивали иммиграционное преимущество в соотношении 1/6 в пользу Северной и Западной Европы над Восточной и Южной. Однако, утверждает американский политолог, в итоге возник своеобразный парадокс, т.к. такая квотная пропорция – а именно «эффективное ограничение притока иммигрантов из стран Южной и Восточной Европы» – в политико-идеологических условиях Второй мировой войны «привела к фактическому устранению национальной принадлежности из числа ключевых элементов американской идентичности». А обыгрывая свою излюбленную идею о войне как творце наций и государств, С. Хантингтон заявляет: «Многонациональное государство и многонациональная идентичность сложились в Америке во многом благодаря Второй мировой войне». В результате «этнически» Америка перестала быть «сугубо англо-американской» [Хантингтон 2004, с. 101-102].

Финал же истории многовековых этнонациональных процессов на территории США представляется С. Хантингтону следующим: «Больше не являющиеся единственными американцами, англо-американцы оказались в положении одной из этнических групп в пестром национальном ландшафте Америки. Тем не менее, несмотря на закат англо-американского превосходства в отношении этнического состава населения страны, англо-протестантская культура предков нынешних WASP⁴ на протяжении трех столетий была, есть и остается ключевым элементом американской идентичности» [Хантингтон 2004, с. 102].

Свою теоретическую модель американской нации и ее генезиса, которая ориентирована на обоснование того, что она не является политической («гражданской»), как это обычно принято считать, прежде всего, в европейской политической науке, С. Хантингтон выстраивает многопланово. Во-первых, реализует это путем освещения исторических трансформаций в структуре американской идентичности, доказывая, что политико-идеологическая и нормативно-правовая компоненты доминировали в ней лишь на отдельных и кратковременных этапах ее развития. Во-вторых, отстаивает тезис о том, что в национальном самосознании (идентичности), таким образом, среди основных конституирующих американцев в нацию факторов, доминирует фактор культуры, а не идеологии. И в-третьих, пытается историческими примерами аргументировать постулат, что идеологическая составляющая американского национального сознания, как, впрочем, бытового и официально/институционально поддерживаемого (навязываемого) национализма и патриотизма, имеет преимущественно религиозные (протестантские) корни и природу.

В последнем случае С. Хантингтон уделяет огромное значение анализу и критике типовых взглядов на специфику и роль в национальной ментальности и жизни американцев так называемого «американского кредо». То есть рожденной и господствующей в США особой политической идеологии, понятой как «комплекс политических принципов» в структуре национальной идентичности и характере американцев, в системе их «радикального национализма» и патриотических установок, а также «государственной теологии», нередко именуемых «американизмом».

⁴ «WASP (White Anglo-Saxon Protestant – дословно «белые англосаксонские протестанты») – «белая кость» Америки, элита англосаксонского происхождения и протестантского вероисповедания» [Хантингтон 2004, с. 102].

Рассматривая генезис представлений о роли американской веры в формировании американской национальной общности и ее самосознания, С. Хантингтон отмечает, что сам термин «американское кредо» был введен в обиход Гуннаром Мюрдалем в работе «Американская дилемма» (1944 г.). Однако, доказывает он, суть и, во многом, составляющие этого, объявленного «ключевым элементом национальной идентичности Америки» – или даже «единственным значимым детерминантом этой идентичности» – толковались и характеризовались совершенно аналогично многими. Причем, не только учеными и политиками во второй половине XX столетия, но и задолго до этого. Начиная с XIX века. А стандартно идея о политической природе американского национального самосознания и нации сводилась к следующему: «Утверждается, что кредо объединяет разрозненные иммигрантские национальности и представляет собой, как выразился Гуннар Мюрдаль, «цемент, скрепляющий структуру этой великой и ни с кем не сравнимой нации»» [Хантингтон 2004, с. 71-72].

Сам американский политолог, оценивая представления адептов «американизма» и многочисленные теоретические и политико-идеологические интерпретации «американского кредо» (например, взгляды известных социологов Д. Белла, С.М. Липсета), с одной стороны, соглашается с тем, что «американская вера» явление совершенно исключительное. «В континентальной Европе, – подчеркивает он, – ничего похожего на «американское кредо» не сложилось, за исключением разве что революционной Франции... Ничего подобного не создали ни мусульманская, ни буддийская, ни православная, ни конфуцианская, ни индуистская, ни иудейская, ни католическая, ни даже лютеранская или англиканская культуры. «Американское кредо» – уникальный продукт инакомыслящей протестантской культуры» [Хантингтон 2004, с. 118].

С другой стороны, критически оценив смысл и значение концепта и идеологемы «американская вера» в структуре американской национальной идентичности и политической истории США, политолог объявляет «полуправдой» «принимаемое за истину в последней инстанции» «положение», что «американская идентичность определяется комплексом политических принципов, то есть так называемым «американским кредо»». А окончательно, вывод ученого в отношении концепта «кредо» как его творца Гуннара Мюрдаля, так и его современных адептов, – абсолютно негативный. Он гласит, что элемент «кредо» является лишь «частичным» и он «не выражает сути американской идентичности» [Хантингтон 2004, с. 71-72].

В вопросе о роли «гражданской религии» в судьбе американской нации С. Хантингтона главным образом не устраивает то, что все популярные теоретические констатации, согласно которым «политическая основа американской веры» якобы превратилась в «основу национальной идентичности» оказались не просто теоретическим «преувеличением», а превратились в нежелательное политико-идеологическое заблуждение. И прежде всего, их негативным следствием стало «отождествление Америки с идеологией «американской веры», «позволившее американцам претендовать на обладание «гражданской» национальной идентичностью, противопоставлявшейся этническим и этнокультурным идентичностям других стран». Во-вторых, из-за такой «ошибочной» идеи Америку начали «называть более либеральной, более принципиальной, более цивилизованной, нежели» «другие страны с «племенной» идентичностью». В-третьих: «Политическое самоопределение (якобы посредством

«американского кредо». – В.В.) дало американцам основание утверждать, что они живут в «особой» стране, чья идентичность определяется не атрибуцией, а базовыми принципами, и что Америка – «универсальное государство», чьи государственные принципы применимы ко всякому человеческому обществу». И наконец: «Американское кредо» породило «американизм» – политическую идеологию, комплекс догм, сравнимый с социализмом и коммунизмом» [Хантингтон 2004, с. 85, 87, 89].

Анализируя идейные предпосылки, образовавшие смысловой и ценностный каркас психологии и идеологии «американской веры», С. Хантингтон соглашается с утверждением, согласно которому к ее истокам относятся «идеи Просвещения». Однако, он неизменно подчеркивает, что просветительские ценности стали не более чем поздним дополнением «кредо». То есть они «попали на возделанную почву – влились в идеологию англо-протестантской культуры», «просуществовавшей в Америке более столетия» до появления идеологии Просвещения. Причем основа самой стержневой культуры в виде «традиций права и законотворчества», «представлений об ограниченности прав правителей» «восходит» еще к нормативно-правовым актам феодальной эпохи, а именно – «к английской Великой хартии вольностей». И лишь значительно позднее к этим политико-правовым и моральным предписаниям, установкам и ценностям «пуритане в эпоху английской революции присовокупили требования равенства людей и ответственности правительства перед народом» [Хантингтон 2004, с. 118-119].

При этом С. Хантингтон неустанно подчеркивает, что до середины XVIII столетия «американцы идентифицировали себя с расой, национальностью (имеется в виду особо понятый им этнический фактор. – В.В.) и культурой, прежде всего – религией». Тогда как «политический элемент идентичности стал проявляться лишь вслед за тем», как «притязания британского парламента на власть в колониях зашли слишком далеко», а для колонистов англичане превратились в «идеологического врага». Вот, собственно, в таких условиях, делает вывод американский ученый, колонисты «все чаще стали вспоминать» об «освященных авторитетом Просвещения ценностях свободы, равенства и прав личности», зафиксированных в «британской конституции», т.е. «английской «конституции Тюдоров» (конец шестнадцатого – начало семнадцатого века)». И по сути, лишь со времен революционной борьбы населения Нового света с владычеством Англии на этом континенте «традиционные английские ценности» (якобы утратившие особое значение на их родине) обратились в принципы американской политической веры, стали «одним из политических элементов американской национальной идентичности» и воплотились в положениях «Декларации независимости» [Хантингтон 2004, с. 85-86, 88, 106].

Как утверждает политолог, в социально-политическом, идеологическом и мировоззренческом плане «американское протестантство» характеризуется явно выраженным «морализмом». Он базируется на убеждении о «фундаментальном противостоянии добра и зла, праведного и дурного», вере в то, что «существуют четкие разграничительные линии между добром и злом», присутствующие «в любой ситуации и при любых обстоятельствах». Исключительно религиозно-морализаторский характер, присущий американскому национализму, национальному характеру и «государственной теологии» США, – отмечает он, – после обретения Америкой статуса

«мировой державы» стимулировал «переопределение американцами» своей страны «из земли обетованной в королевство крестоносцев». А в новых геополитических реалиях у граждан Америки резко возросло и ощущение «настоятельной потребности «продвигать» в культуру других стран те самые этические идеалы, которым они по-прежнему привержены» [Хантингтон 2004, с. 119, 132-134].

По С. Хантингтону, принципы «гражданской религии», идеологема «американизма», которые «словно благословляют то общее в американцах, что объединяет их и превращает в единую нацию» и которых «придерживаются все американцы без исключения», «зиждутся на четырех принципах». Первый из них: «Американская система управления основана на религии и неявно апеллирует к Высшему Существо. ... Отрицать Господа означает бросать вызов фундаментальному принципу, на котором возведено американское общество». Второй, который определяет американское «чувство избранности» и «чувство миссии»: «Американцы – богоизбранный, или, если воспользоваться формулировкой Линкольна, «почти богоизбранный» народ. Америка – «новый Израиль», обладающий боговдохновенной миссией творить добро среди людей». Третий же и четвертый принципы имеют прикладной характер, но также отмечены внешней религиозностью. Они непосредственно вплетены в практику политической жизни США, в повседневность предписаний и стиля бытия большинства американцев, питая воспроизводство особой святости их национальной идентичности, исключительность чувства общности и богоизбранности (как национального и государственного образования) [Хантингтон 2004, с. 167-169].

В конечном счете, хантингтоновская позиция в оценке «американского кредо» обобщенно сводится к следующему. Во-первых, утверждается, что на протяжении двух первых столетий американской истории политические и культурные процессы привели к тому, что «протестантская идеология» и «политическое «американское кредо» оказались основанными на «одних и тех же ценностях», которые «выступали заодно». Протестантизм оказался «неотделим от либерализма в политике Соединенных Штатов», «американское кредо» стало представлять собой «протестантизм без Бога», а «англо-протестантские ценности» были восприняты как духовное средство, способное «предотвратить коллапс республиканских институтов». Во-вторых, выдвигается постулат, что выше упомянутые принципы «гражданской религии» или «политического кредо» американцев не только стали дополнением к стержневой англо-протестантской культуре их нации, но и «превратили американцев из религиозного народа со множеством вероисповеданий в нацию «с церковной душой»». В общем, концептуально декларируется, что Америка – это «дитя Реформации», без нее «не было бы той Америки, которую мы знаем». И она «как национально-государственное сообщество сформировалась не как либеральный политический проект, а как религиозный». А потому и, «вопреки утверждению Луиса Харца», констатирует С. Хантингтон, Америка «была основана не как «либеральный», «локковский» или «просвещенный» фрагмент Европы, а «как последовательность протестантских фрагментов, задолго до рождения Джона Локка (1632). Буржуазный, либеральный дух сформировался позднее, причем он не столько был «импортирован» из Европы, сколько развился самостоятельно, вырос из протестантской культуры первых американских общин» [Хантингтон 2004, с. 119, 213, 170, 110].

В контексте вышесказанного необходимо дополнительно отметить, что С. Хантингтоном процесс генезиса американской нации описывается как исторически уникальный, а также лишенный устойчивых тенденций и прерывистый. «Процесс построения нации в Америке, – настаивает он, – отличался от аналогичных процессов в Европе, где политические лидеры сначала создавали государства, а уже затем пытались сформировать нацию из тех, кем норовили править. В Америке же коллективный опыт в сочетании с лидерством географически разобщенной элиты породил «общее сознание» у людей, сражавшихся за свою свободу и победивших в этом сражении, а впоследствии создавших минимум властных институтов, которые, как утверждали европейские путешественники, побывавшие в Америке в девятнадцатом столетии, отнюдь не образуют государства в европейском понимании этого слова». Кроме того, поскольку «нация, словно дом, требует постоянной заботы и ухода» и такой дом «устоит, если только о нем будут заботиться его обитатели», то и американская национальная общность явление неустойчивое, а возможно, и временное. «Ни нации, ни национальные государства», заявляет С. Хантингтон, «не вечны». А потому: «Американская нация и отождествление американцами себя со своей нацией тоже не вечны. Американская нация чрезвычайно хрупка и уязвима – гораздо более, чем нации европейские, по причине своего относительно недавнего возникновения». Конкретно – «лишь с окончанием Гражданской войны (т.е. с середины XIX в. – В.В.) стала просматриваться национальная перспектива Америки» [Хантингтон 2004, с. 181, 173, 186].

Тут заметим, что последнее суждение С. Хантингтона является весьма значимым для правильной оценки его концепции. Так как, с одной стороны, оно вступает в явное противоречие с его постулатом об уникальности процессов формирования и трансформаций американской национальной общности по сравнению со всеми европейскими. А с другой стороны, служит отчетливым примером использования им ключевой идеи о том, что именно наличие врага и войны является главным творцом наций.

А дело в том, что американский исследователь как раз ссылается именно на фактор войны в объяснении главных причин возникновения в европейской истории национальных общностей и государств, идентичностей/самосознания и национализмов. Хронологически он называет временем их появления «период между пятнадцатым и девятнадцатым столетиями». Тогда как определяющим фактором в их образовании объявляет исключительно «войну». Особенно такое явление, как «войну народов», которая, по мнению ученого, пришла на смену «войне королей» к концу XVIII века («к 1790-м годам») и стала – вследствие экономической и политической мобилизации населения для создания «профессиональных национальных армий» – активнейшим способом, механизмом формирования «национального сознания и противопоставления одной нации другой»⁵.

В целом же, С. Хантингтон постулирует: «Война создала государство, она также породила нации». Раскрывая суть своей идеи, он отмечает: «Ни одна нация, в истинном смысле этого слова, – утверждает выдающийся историк Майкл Говард, – не могла возникнуть без войны... Никакое

⁵ В контексте сказанного лишь заметим, что совершенно неправомерно [см., например, Вілков 2014, с. 22-54] американский ученый делает вывод, согласно которому «слова «нация» и «отечество» проникли в европейские языки лишь к середине восемнадцатого столетия. Характерный образчик обретения национальной идентичности у европейских народов – возникновение британской идентичности» [Хантингтон 2004, с. 61].

самоопределившееся сообщество не могло утвердиться в качестве нового, независимого игрока на мировой арене без вооруженного конфликта или угрозы такового». Люди формируют ощущение национальной идентичности в сражениях за дифференциацию с теми, кто говорит на другом языке, исповедует другую религию, хранит другие традиции или просто живет на другой территории.

Французы, англичане, а следом за ними голландцы, испанцы, пруссаки, германцы и итальянцы «выплавили» свои национальные идентичности в тигле войны». Так, например: «Английская идентичность сформировалась в войнах с французами и шотландцами. Британская же идентичность сложилась позднее – но тоже в итоге «прежде всего войны»» [Хантингтон 2004, с. 61-62].

В отношении процессов формирования американской «идеологической» и «национальной идентичности», тем самым и самой национальной общности, главная для хантингтоновской теоретической модели идея о «позитивных последствиях» как «угрозы войны», так и ее самой, формулируется следующим образом: ««Именно война превращает народ в нацию», заявил Генрих фон Трейчке. В Америке так и произошло. Революция создала американский народ. Гражданская война – американскую нацию, а Вторая мировая война стала кульминацией единства нации и страны. Во время больших войн авторитет и возможности государства существенно укрепляются. Крепнет и национальное единство – по мере подавления межнациональных антагонизмов перед лицом общей угрозы». И наоборот: «Социологические теории и исторические факты свидетельствуют, что отсутствие внешнего врага нередко приводит к разобщению нации. ... Отсутствие значимой внешней угрозы уменьшает потребность в сильном национальном правительстве и в единстве нации». Из этого непосредственно следует, что завершение «холодной войны» «чревато «эрозией национального политического единства и нарастанием этнических и групповых противоречий» в США. А прекращение «борьбы против «империи зла»» (т.е. СССР) породило «вакуум идентичности». Что, в свою очередь, ведет ««к размыванию национальных интересов, избавит многих от желания жертвовать собой во имя страны, снизит доверие к правительству, ослабит приверженность нации». Да и вообще: если ««холодная война» окончена, какой смысл быть американцем?»», – вопрошает С. Хантингтон [Хантингтон 2004, с. 406-409].

Выводы. Что касается оценок процесса формирования американской нации через определяющую роль фактора собственно национальной идентичности в узком ее смысле (появления, временных всплесков, затухания, дефрагментаций), то С. Хантингтон делает следующий вывод: «С семнадцатого столетия до конца столетия двадцатого значимость национальной идентичности в сравнении с другими идентичностями прошла для американцев четыре стадии развития. И лишь на одной из этих стадий американцы отчетливо сознавали первенство идентичности национальной над прочими идентичностями» [Хантингтон 2004, с. 173-174].

Исходный исторический этап – с момента начала заселения Нового света и образования там поселений (начало XVII – конец XVIII века) характеризуется, несмотря на наличие ряда признаков общности в сообществах (по С. Хантингтону – «даже обществах») нескольких поколений первопоселенцев, отсутствием национальной идентичности. В сознании жителей колоний доминировала идентификация с собственными

поселениями, «а также с британской короной, подданными которой они оставались». Таким образом, заключает политолог, более сотни «лет никто и представления не имел о национальной американской идентичности». К тому же, несколько иными, чем в Европе (особенно во Франции и Англии), оказались и результаты американской революции, которая, по оценкам ученого, «имела для американской идентичности два важнейших», однако противоречивых «последствия». С одной стороны, революция «отменила» прежние идентичности колонистов Атлантического побережья Америки, до того определявших себя как бриттов, британских колонистов или подданных Его Королевского Величества». А с другой стороны, «победа в войне избавила американцев от врага, против которого они так долго сражались. Тем самым были устранены основные причины возвышения национальной идентичности над прочими и осмысления идеологии как ключевого элемента национальной идентичности» [Хантингтон 2004, с. 74, 174, 181-182].

В конец концов, результирующей вышеуказанного периода истории оказалось то, что революционные события, хотя и «превратили колонистов в американцев», но все же «не сделали их нацией». Так как, во-первых, первые ростки американской национальной идентичности проявились лишь «в десятилетия, завершившиеся революцией» в результате «обретения независимости и высылки лоялистов», что «уничтожило британскую идентичность». А во-вторых, особо подчеркивает политолог, это была еще совершенно не национальная идентичность, т.к. «люди продолжали отождествлять себя исключительно со своими штатами» [Хантингтон 2004, с. 182, 174].

По С. Хантингтону, постреволюционный процесс американского нациогенеза был следующим: «В промежутке между революцией и Гражданской войной национальная идентичность соперничала с идентичностями штатов, равно как и конфессиональными и профессиональными». И лишь «после Гражданской войны (1861-1865 гг. – *V.V.*) в обществе утвердилось превосходство национальной идентичности над прочими». Эта война «действительно создала нацию». Она «родилась в войне и обрела зрелость в десятилетия после братоубийственных сражений». «Победа Союза в Гражданской войне превратила американский народ в нацию», – гласит вывод С. Хантингтона [Хантингтон 2004, с. 184, 190, 192].

Помимо всего прочего, отмечает американский исследователь, гражданская война, согласно утверждениям президента США В. Вильсона, породила «национальное сознание». В иных его терминах – «торжествующий патриотизм» или «национализм». Или, как пишет он: «Вместе с ней (с нацией – *V.V.*) возникли американский национализм и патриотизм – и непревзойденное в веках отождествление американцами себя со своей страной». А уже «годы с 1870-х по 1970-е стали веком «торжествующего национализма»». Это был «золотой век американского национализма», «время наивысшей значимости американской национальной идентичности», «когда все штаты, все группы, все конфессии были едины и искренни в выражении патриотического настроения» [Хантингтон 2004, с. 174, 191-192].

По оценкам С. Хантингтона, возвышению национальной идентичности американцев над всеми иными, всплеск патриотизма и национализма в США (в вышеуказанный период) способствовал и целый ряд различных мер, который имели сугубо символический характер. Прежде всего, к ним относится обязательное «изучение и преподавание американской истории». Им пренебрегали «до Гражданской войны», но оно «расцвело пышным

цветом в эпоху национализма», когда «школам настоятельно рекомендовали прививать детям патриотизм», а с 80-х годов XIX века «вменили в обязанность производить идеологическую индоктринацию и сохранять национальное единство». Более того, в период с 1915 по 1930 гг. «абсолютное большинство из почти четырехсот учебников», стали «националистическими по духу». Помимо интенсивного формирования у граждан США исторической памяти и самосознания, в духе «патриотико-религиозных церемоний» резко активизировалось культивирование почитания национальной символики, дат, событий и героев. Высокому подъему национального самосознания (с сильной доминантой в нем националистически-патриотической направленности) способствовала и деятельность в XIX – начале 20-го века в США многочисленных общественных организаций, программы которых «фокусировались на развитии патриотизма и национальной идентичности» и которые «пропагандировали национальную лояльность через ритуалы, публикации и общественную деятельность» [Хантингтон 2004, с. 194-195, 198-203].

Между тем, утверждает политолог, уже в 60-е – 70-е годы XX столетия в силу ряда причин (и главным образом: возникновения «мультикультурализма», а также билингвизма особенно вследствие «испанизации Америки»; усиления тенденции денационализации элит по причине формирования у ее представителей «космополитических и транснациональных лояльностей»; ослабления факторов активной ассимиляции массы новых иммигрантов; появления «двойной лояльности и двойного гражданства», «повышения внимания к расовым, этническим, гендерным и прочим субнациональным идентичностям в ущерб национальной») – «первенству национальной идентичности был брошен очередной вызов» [Хантингтон 2004, с. 174-175, 207].

Причем одной из основных причин значительного ослабления американской национальной идентичности и национализма, включая мироощущение «американской исключительности», в конце XX – начале XXI столетий С. Хантингтон называет «распад СССР», который «лишил Америку не только конкретного врага, но и – впервые в американской истории – врага «вообще», в противостоянии с которым происходила бы самоидентификация американского народа».

В конечном итоге, «отсутствие «врага вообще»», «распространение либеральной демократии по миру», до этого якобы ценившейся как «американская исключительность», а также исчезновение со сцены истории «идеологии фашизма и коммунизма», которые бросали ей вызов, при нарастании тенденции «денационализации элит и возвышении диаспор» в США «размыли границу между национальными и транснациональными идентичностями». А главное – они поставили под угрозу воспроизводство американской национальной идентичности и лояльности («приверженности своей нации»), а значит, и национального единства американцев [Хантингтон 2004, с. 403-405].

В таких условиях, указывает С. Хантингтон, лишь трагические события 11 сентября 2001 года «остановили процесс «денационализации» и моментально восстановили первенство национальной идентичности в американском обществе». Хотя, особо отмечает он, это стало не более чем кратковременным всплеском национального самосознания, национализма и патриотизма в США при сохранении в дальнейшем ситуации неопределенности с будущим американской идентичности, таким образом, и

национальной общности.

По окончательным оценкам американского политолога, на рубеже нового тысячелетия потенциально возможными стали две взаимоисключающих тенденции. Одна из них сводится к тому, что «процесс денационализации рано или поздно возобновится», произойдет ослабление «национальной идентичности» по сравнению со «всеми прочими» и эпоха «патриотического и националистического энтузиазма» закончится. Другой возможный вариант (идеологема так называемой «осажденной нации») – «уязвимость Америки перед террористами, необходимость общих усилий для обеспечения безопасности страны и осознание людьми того факта, что Америка ныне существует в недружелюбном мире» – «может привести к продолжительному повышению значимости национальной идентичности в американском обществе» [Хантингтон 2004, с. 175].

Литература

- Антология мировой философии. В 4-х т. Т. 3. М.: «Мысль», 1971. – 760 с.
- Вілков, В. Ю. Генезис поняття нації. Видання 3-тє / В.Вілков. – К.: Видавець Карпенко В.М., 2014. – 372 с.
- Вилков, В. Ю. Западная нациология XX столетия: концептуальные портреты / В. Вилков. – К.: Видавець Карпенко В. М., 2008. – 424 с.
- Грінфельд, Л. Типи націоналізму / Л. Грінфельд / Націоналізм: Антологія. – К.: Вид-во «Смолоскип», 2000. – С. 688-703.
- Данн, О. Нации и национализм в Германии 1770–1990 / О. Данн. – СПб.: Наука, 2003. – 467 с.
- Сміт, Е. Націоналізм: Теорія, ідеологія, історія / Е.Сміт. – К.: „К.І.С.“, 2004. – 170 с.
- Смит, Э. Д. Национализм и модернизм: Критический обзор современных теорий наций и национализма / Э.Смит. – М.: Праксис, 2004. – 464 с.
- Ренан, Э. Что такое нация? / Э.Ренан // Соч.: в 12-ти т. – К.: Изд-во Б. К.Фукса. – 1902. – Т. 6. – С. 87-102.
- Хабермас, Ю. Вовлечение другого. Очерки политической теории / Ю. Хабермас. – СПб.: Наука, 2001. – 417 с.
- Хабермас, Ю. Европейское национальное государство: его достижения и пределы. О прошлом и будущем суверенитета и гражданства / Ю. Хабермас // Нации и национализм. – М.: Праксис, 2002. – С. 364-380.
- Хабермас, Ю. Постнациональная констелляция и будущее демократии / Ю. Хабермас // Политические работы. – М.: Праксис, 2005. – С. 269-340.
- Хантингтон, С. Кто мы? Вызовы американской национальной идентичности / С. Хантингтон. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига», 2004. – 635 с.

References

- Antologiya mirovoy filosofii.* (1971). V 4-h t. T. 3. Moskva: «Myisl».
- Dann, O. (2003). *Natsii i natsionalizm v Germanii 1770–1990.* Sankt-Peterburg: Nauka.
- Habermas, Yu. (2001). *Vovlechenie drugogo. Ocherki politicheskoy teorii.* Sankt-Peterburg: Nauka.
- Habermas, Yu. (2002). *Evropeyskoe natsionalnoe gosudarstvo: ego dostizheniya i predelyi. O proshlom i buduschem suvereniteta i grazhdanstva // Natsii i*

- natsjonalizm*. Moskva: Praksis, 364–380.
- Habermas, Yu. (2005). Postnatsjonalnaya konstellyatsiya i budushee demokracji // *Politicheskie raboty*. – Moskva: Praksis, 269-340.
- Hantington, S. (2004). *Kto my? Vyizovy ameriĳanskoj natsionalnoj identichnosti*. – Moskva: OOO «Izdatelstvo AST»: OOO «Tranzitkniga».
- Hrinfeld, L. (2000). Typy natsjonalizmu. *Natsjonalizm: Antolohiya*. Kyiv, Vyd-vo «Smoloskyp», 688-703.
- Renan, E. (1902). *Chto takoe natsiya?* Soch.: v 12-ti t. – Kyiv: Izd-vo B.K.Fuksa. T. 6.
- Smit, E. (2004). *Natsjonalizm: Teoriya, Ideologiya, Istoriya*. Kyiv: „K.I.S.”.
- Smit, E. D. (2004). *Natsjonalizm i modernizm: Kriticheskiy obzor sovremennyih teorii natsiy i natsjonalizma*. – Moskva: Praksis.
- Vilkov, V. Yu. (2014). *Genezis ponyattya natsiyi*. Vidannya 3-te. Kyiv: Vidavets Karpenko V. M.
- Vilkov, V. Yu. (2008). *Zapadnaya natsiologiya XX stoletiya: kontseptualnyie portretyi*. Kyiv: Vidavets Karpenko V.M.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 29.09.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 09.11.2015

Денис Вергун

Центр гуманитарного образования НАН Украины (г. Киев),
аспирант
Киев, Украина
1010bios1989@gmail.com

**СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ИМИДЖА ЧЕЛОВЕКА**

Аннотация. Имидж человека является сложным философским и научным концептом. Он является связанным с философской антропологией и в своем становлении прошел сложный путь преобразований, соответственно этапам развития философской мысли. Теоретические основы іміджології наиболее полно могут быть выведены из слияния философских и научных подходов в рамках психоанализа. Фрейда и К. Юнга, эволюционной психологии, прагматизма и бихевиоризма конца XIX - нач. XX ст. Учение об имидже человека, как о социокультурном явлении, является междисциплинарным. Его проблематика охватывает широкий круг вопросов, так или иначе касается философской антропологией, психологией, социологией, социальной психологией, социальной антропологией, когнитивной психологией и структурной лінгвістці, политологией, научным маркетингом, PublicRelations, теорией социальных коммуникаций и медиа-коммуникаций. Обширность проблемы и широта охватываемого ею конкретного материала делают имидж сложным теоретическим концептом, потребности в анализе которого еще далеко не исчерпаны.

В современной прикладной имиджологии проблема образа человека рассматривается в контексте сопряженных понятий "репрезентация" - "имидж" - "репутация". Имидж - категория универсальная, применимая к любому объекту или предмету социального познания. «Социокультурный имидж» - это понятие, отражающее рефлексию общества, опирается на восприятие деятельности той или иной личности (или группы) через ценностные, смысловые и знаково-символические концепты, которые формируются на основании оценок, в конкретной социокультурной среде с которой идентифицирует себя человек в определенный период времени.

Наряду с официальным социокультурным имиджем, в массовом сознании существует множество мифологем, которые составляют своеобразную неофициальную часть социокультурного имиджа. В большинстве случаев, неофициальный социокультурный имидж складывается стихийно в соответствии с теми гносеологическими, аксіологічними, идеологическими денотатами, которые доминируют в общественном сознании.

Понимание функции имиджа, формирования имиджей, адекватных позитивным потребностям социально-культурного развития общества, способствует сплочению людей вокруг насущных проблем социального и культурного развития. Работа с имиджами открывает поле деятельности для разного рода манипуляций общественным сознанием. Поэтому сегодня формирование позитивных социокультурных имиджей, консолидирующих общество, является одной из важнейших задач в деятельности средств массовой коммуникации и институтов культуры.

Ключевые слова: имидж человека, социокультурный подход, общественное сознание

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 0, библи.: 24

Denis Vergun

Center of humanitarian education
of National Academy of Sciences of Ukraine (Kyiv),
PhD Student
Kyiv, Ukraine
1010bios1989@gmail.com

**SOCIALANDCULTURAL CONTEXT OF HUMAN IMAGE
FUNCTIONING**

Abstract. Human image is a complex philosophical and scientific concept. The theoretical foundations of an imageology, as a philosophical and scientific discipline, can be derived from the fusion of approaches that include Sigmund Freud and Carl Jung psychoanalysis, evolutionary psychology, pragmatism and behaviorism of the late XIX – early XX centuries. The doctrine of a human image has an interdisciplinary character. Its perspective covers a wide range of issues, somehow touched with philosophical anthropology, psychology, sociology, social psychology, social anthropology, cognitive psychology and structural linguistics, political science, marketing research, Public Relations, theory of social communications and media communications. Within the framework of the modern applied imageology human image is seen in the context of related concepts of "representation" - "image" - "reputation". Image is a universal category, applicable to any object or subject of social cognition. "Socio-cultural image" is a concept that represents the reflection of society and based on perceptions of a particular person (or group) through values, semantic and semantic-symbolic concepts, which results from a specific socio-cultural environment in a certain period of time. Beside the formal socio-cultural image presenting in the public perception, there are many myths that make up a kind of informal socio-cultural image. In most cases, informal socio-cultural image arises spontaneously in accordance with the epistemological, axiological, ideological denotants dominating the public consciousness.

Keywords: image rights, socio-cultural approach, the public consciousness

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 24

Вступление. В сознании каждого социума существует система определенных идей и ценностей, позволяющих людям ориентироваться в многообразии жизни. Эти представления фокусируются на значимых характеристиках предметов или явлений, или «общественных» суждениях. Есть определенная необходимость осмысления ценности имиджа в современном социокультурном пространстве. Исследование функционирования имиджа определяется научными и общественными интересами, обусловленными реалиями современной жизни. Имидж как феномен культуры, отражает социальную действительность, является важной частью культурной парадигмы общества и самовыражения личности. Изучение технологий формирования, структуры и способов функционирования имиджа в обществе, способствует выявлению общих принципов его становления и развития.

Необходимость исследования имиджа в философии заключается в том, что он участвует в формировании современной системы ценностей и индивидуальной картины мира человека.

Анализ исследований и постановка задачи. В философской мысли Запада проблема имиджа человека находится в тесной связи с фундаментальными представлениями о человеке, то есть, с проблематикой философской антропологии. Представления о природе человека ведут к выработке соответствующего философского идеала человека и его этическому и эстетическому выражению средствами искусства. С этой точки зрения меняющийся на протяжении истории человечества художественный идеал можно рассматривать как первичные, базовые формы имиджа [Барна 2008].

Выраженный в античном искусстве образ человека указывает на фундаментальную близость философской антропологии античной философии к идее космической гармонии. Сократическая революция, появление идеалистического учения платонизма вело к акцентированию дихотомии душа/тело и к переносу центра внимания к духовному миру человека с соответствующей трансформацией эстетического идеала и художественного образа. В христианской догматике данная проблема преимущественно рассматривается через осмысление данного в Писании определения человека как "образа" (εἰκών, imago) и "подобия" (ὁμοίωσις, similitudo) Бога, что ведёт к формированию сложного учения о природе человека, её повреждении грехопадением и восстановлении в индивидуальном, личном, и всеобщем, посредством жертвы Христа, спасении. В рамках христианской аскетики, ставящей своей целью поиск индивидуальных путей к спасению, оформляется широкий спектр художественных образов людей – преподобных, мучеников, святителей, благоверных – в той или иной степени приблизившихся к идеалу. В христианском искусстве глубокое развитие получило художественное учение об образе человека в его связи с высшим трансцендентным началом. Икона (εἰκών– "образ", "изображение") является глубоким символически выраженным представлением об образе, в том числе человека, выраженном в контексте духовного мира. В философии концепт "образа" в определённом контексте приближается к понятию символа [Калюжная 2006, с. 49].

В философии и эстетике Возрождения, исходной точкой которой было восхищение божественной (богообразной) природой человека, мотив грехопадения редуцируется, формируется антропоцентрический идеал человека. Эта же философия дала яркое учение об имидже лидера и вождя, созданное Н. Макиавелли. На последующем этапе развития европейской философии концепция человека получает новые интересные акценты, связанные с представлением о человеке как о *tabularasa*, чьё содержание, и образ, целиком определяется извне ходе образования, воспитания, и, выражаясь более широко, в ходе адаптации к условиям социальной среды. Наиболее последовательно такие взгляды выражены в трудах философов-просветителей, в частности, Ж.-Ж. Русо.

Проблема "пластичности" человеческой природы и проблема механизмов её трансформации получили интересное преломление в философии и социальной мысли XIX – XXст., например, в трансцендентальной философии И. Канта, в учениях о сверхчеловеческом Ф. Ницше, в экономически детерминированном социально-историческом материализме К. Маркса, в психоанализе З. Фрейда, в экзистенциализме, в структурализме К.-Л. Стросса и семиотике Ф. де Соссюра. Политическая практика XX ст. дала целый спектр запечатлённых в искусстве образов человека, соответствующих идеологиям политических режимов эпохи индустриального

общества [Спичева 2009].

Теоретические основы современной имиджологии наиболее прямо могут быть выведены из слияния философских и научных подходов в рамках психоанализа З. Фрейда и К. Юнга, эволюционной психологии, прагматизма и бихевиоризма конца XIX–нач. XX ст. Учение об имидже человека, как о социокультурном явлении, является междисциплинарным. Его проблематика охватывает широкий круг вопросов, так или иначе затрагиваемых философской антропологией, психологией, социологией, социальной психологией, социальной антропологией, когнитивной психологией и структурной лингвистикой, политологией, научным маркетингом, Public Relations, теорией социальных коммуникаций и медиа-коммуникаций. Подобная междисциплинарность объясняется самими характером проблем, поднимаемых имиджологией: например, изучением образа вождя и его преломлением в восприятии масс (Н. Макиавелли, Г. Лебон, С. Московичи) и т. д. Социально-культурный и социально-психологический концепт образа человека неизбежно будет иметь сложную структуру, определяемую двойственной ролью, которую он играет и относительно индивидуальной психологии конкретного индивида, и относительно социума. Так, в психологической “имагогике” А. Менегеттivy делая несколько уровней образа: чувственно-видимый, психологический, фантазийный, метафизический. Образ мыслится прежде всего как базовый элемент мышления, связанный со сферой подсознательного, а работа с ним – как своеобразный ключ к её анализу [Белобрагин 2014].

Отдельно следует отметить роль актёрской школы в становлении прикладных основ имиджологии человека. Так, К.С. Станиславский, В.И. Немирович-Данченко создали целую практически ориентированную доктрину театральных перевоплощений, требовавших определённой психологической трансформации – “вживания в образ”. В США “система Станиславского” была блестяще развита в рамках американской школы психологического реализма М. Чеховым. Она послужила основой для развития не только техник актёрской игры, но и для создания имиджевых стратегий, применяемых в самых широких областях практических социальных взаимодействий.

В современной прикладной имиджологии проблема образа человека рассматривается в контексте связанных понятий “репрезентация” – “имидж” – “репутация”. “Репрезентация” мыслится как представление чувственно воспринимаемой информации об объекте (индивиде); “имидж” – как складывающаяся из суммы репрезентаций целостное представление об объекте (индивиде); “репутация” – как сформированное в процессе осмысления практического опыта устойчивое представление об объекте (индивиде) и его свойствах, могущее служить для целей оценки и прогноза. (“Репутация это инструмент предсказания поведения, базирующийся на прошлых действиях и поведении” [Лотман 1992, с. 129-132]). Можно наблюдать различие между репутацией, которая как правило имеет коллективную природу, и имиджем объекта (индивида), который создаётся в процессе индивидуального восприятия [Лотман 2002]. Применение технологий формирования имиджа развивает направление репутационного менеджмента. Как правило, он применяется в отношении корпораций и политических проектов, однако, равным образом его методы могут быть применены и в отношении индивида. Применение методологического инструментария теории человеческого капитала (с использованием понятий престижа, доверия (trust), гудвила (goodwill)) открывает путь для оценки, в

том числе, капитализации репутации индивида, публичная деятельность которого связана с получением материальных выгод [Черёмушникова 2011].

Современные социальные условия украинского общества актуализируют, в первую очередь, разработку понятия «имидж» в политологической сфере (Г. Почепцов, В. Бебик, С. Денисюк, А. Холод) сфере государственного управления (Т. Хомуленко, Ю. Падафет, А. Скорынина) и другие исследования в области педагогики, психологии, социологии, публичной риторики, философии (А. Митко, И. Пантелейчук, Е. Позднышев). Так, в работах Г. Почепцова проводится глубокий анализ практической сферы функционирования имиджа, прежде всего с точки зрения его отношения к массовому созданию. Имидж мыслится как психологический механизм перевода массового сознания на автоматические реакции, механизм, выполняющий функции идентификации, идеализации и противопоставления [Почепцов 1999] (что близко к понятию стереотипа, основательно анализируемому в социальной психологии). В рамках развиваемого О. Зернецкой коммуникационного подхода, где анализу подвергается процесс социальной коммуникации, содержание понятия образа близко к символу, выполняющему функцию обеспечения символической коммуникации в социуме [Бахтин 1996] та ін. Структурно-функциональный анализ сущности и структуры понятия имидж дан Н. Барной, обобщивший целый ряд теоретических подходов к проблеме, данных в трудах зарубежных и украинских авторов [Барна 2008].

Изучение имиджа как культурного феномена, применение культурологического подхода к данной проблеме является относительно новым направлением исследований. Применение к имиджу концепции культурного кода в контексте работ К. Леви-Стросса, У. Эко, М. Бахтина было предпринято И. Черёмушкиной, а также Д. Фадеевым и Т. Метляевой, вслед за Ю. Лотманом определяющими имидж как «многослойный и семиотически неоднородный текст, способный вступать в сложные отношения, как с окружающим культурным контекстом, так и с аудиторией, где он перестаёт быть элементарным сообщением, направленным от адресата к адресату, способным не только передавать вложенную в него информацию, но и трансформировать её и вырабатывать новую» [Лотман 1992; Черёмушникова 2011] – такой подход следует определить как культурно-семиотический.

Однако, обширность проблемы и широта охватываемого ею конкретного материала делают имидж сложным теоретическим концептом, потребности в анализе которого ещё далеко не исчерпаны. В частности, рассмотрение явления имиджа и его функций в социокультурном контексте требует углублённой теоретико-методологической разработки.

Цель статьи – исследовать функционирование имиджа в социокультурном контексте, раскрыть сущность данного понятия с помощью различных подходов, проанализировать его структуру и технологии формирования.

Результаты исследования. Современная практика исследования имиджа во многом опирается на фундаментальные открытия, сделанные социологией и социальной психологией в прошлом веке. Одним из базовых элементов в понимании имиджа является теория социальных представлений, разработанная в 60-х годах XX века французскими социальными психологами С. Московичи, Ж.- Кодола, Д. Жоделе. Стоит отметить, что в данных исследованиях термин «имидж» еще не используется.

Г. Почепцов, В. Шепель, А. Панасюк в своих исследованиях предлагают различные трактовки понятия «имидж», и, как отмечает Б. Борисов, «английское слово» image »наделено такой емкостью и многозначностью, что его безусловно можно отнести к категории мультикультурных символов. Наводим перечень значений данного понятия: образ, мотив, роль, амплуа, маска, типаж, мода, репутация» [Панасюк 2000; Почепцов 1999; Шепель 2002].

Обобщенное определение дает В. Белобрагин, который в своих научных трудах трактует имидж как эмоционально окрашенный стереотипный образ, идеализированную модель элементов общества, предметного мира, идеальных структур, целенаправленно сформированный субъектами общественной жизни в индивидуальном, групповом и общественном сознании с целью достижения политических, экономических, социальных результатов, познания, личной карьеры и самовыражения. [Белобрагин 2014]

В философии имидж рассматривается с позиции нравственности. Имидж – категория универсальная, применима к любому объекту или предмету социального познания: человека (персональный имидж), организации (корпоративный имидж), социальной позиции (имидж политического деятеля), профессии (имидж юриста), образования (имидж выпускника Гарвардского университета), торговой марки, предмета (имидж бриллианта). Философия относит понятие имидж в область социального познания. В XX веке сформировались контуры новой идеологии, в связи с которой реальность рассматривается как субъективный продукт сознания индивида. Средством познания реальности становится имидж. Имидж как знак, как символ, воздействуя на сознание и подсознание человека, заставляет его действовать определенным образом [Фадеев 2014].

Функции имиджа в социокультурном контексте тесно связаны с самим понятием имиджа, поэтому рассмотрим несколько подходов к пониманию данного понятия и его особенностей.

Социокультурный подход к имиджу как к образу, который формируется целевой аудиторией об определенном объекте и учитывает его символические, мифологические, стереотипные и социально-ролевые аспекты, является чрезвычайно важным. В условиях рыночной экономики, где растет необходимость в «товарах» (услугах, специалистах и т.п.), положительного имиджа требует все большее количество политиков, предпринимателей, бизнесменов, государственных служащих и других лиц, стремящихся повысить свою успеваемость в обществе.

Социокультурный имидж, как и имидж вообще, имеет информационно-семиотическую природу и является результатом коммуникации. Традиционная схема коммуникации по Р. Якобсону [Jakobson 1960], когда адресант (отправитель), учитывая контекст и пользуясь кодом (речью), формулирует сообщение (текст), которое передается адресату (получателю) в процессе информационного контакта, работает и при формировании обычного имиджа. При формировании социокультурного имиджа происходит усложнение социально-коммуникативной функции текста. Лотман справедливо указывал на ситуацию, когда в процессе восприятия сообщения адресантом сам текст, трансформируется и перестает соответствовать самому себе [Лотман 1992]. В данном случае общение адресанта с аудиторией происходит через «перехватчика», который трансформирует первоначальное послание и предоставляет ему определенные аксиологические акценты.

Возникает своеобразный содержательный сгусток, который в зависимости от «перехватчика» – ретранслятора определяет смысловое поле аудитории, воспринимает информацию. Это поле начинает выполнять функцию культурной памяти и обладает способностью актуализировать одни аспекты смысловой нагрузки первоначального сообщения, покрывая или полностью игнорировать другие [Калюжная 2006].

Таким образом, «культурный текст», складывающейся вокруг одного и того же лица или явления, может быть разным. Поэтому социокультурный имидж нередко формируется независимо от усилий самого носителя имиджа или его ближайшего окружения. В этом процессе могут принимать участие различные социальные институты и социально-политические силы. Именно они выполняют функцию «перехватчика» – ретранслятора и формируют семиотическую оценочную сферу вокруг деятеля или социального явления. Поэтому «социокультурный имидж» – это понятие, отражающее рефлексию общества, что опирается на восприятие деятельности того или иного лица (или группы) через ценностные, смысловые и знаково-символические концепты, которые формируются на основании оценок, в конкретной социокультурной среде с которой идентифицирует себя человек в определенный период времени. Так как социокультурный имидж формируется в процессе культурной коммуникации, а одной из основных проблем коммуникации есть проблема понимания, то именно своеобразие понимания формирует аксиологическую денотату социокультурного имиджа и понимания, хотя и поверхностно, социальной и культурной принадлежности адресата. На формирование социокультурного имиджа значительно влияют мировоззренческие установки и социокультурные стереотипы, что сформировались в определенном культурой обществе.

При этом необходимо различать понятия «имидж», «образ», «социокультурный имидж». Социокультурный имидж является концептом, который рассматривается в качестве функциональной единицы мышления. Социокультурный имидж как концепт сочетает в себе образную и рефлексивную составляющую. Образ и социокультурный имидж тесно связаны между собой, так как имидж, как и образ, представляет собой результат познавательной деятельности человека, и является субъективным. Социокультурный имидж воплощает в себе коллективный образ, сформировавшийся в сознании определенной социальной группы. Н. Татарина, анализируя понятие «имидж», «образ», «стереотип», «репутация» пришла к выводу, что эти понятия находятся в следующей логической последовательности: стереотипы – образ – имидж – репутация. В сознании человека образ определенного объекта складывается под влиянием устойчивых стереотипов. Имидж – это искусственно сформированный образ путем манипуляции стереотипами. Репутация возникает как следствие образа, имиджа и представляет собой сложившуюся в сознании людей мысль, их реакцию на данный объект. [Татарина 2009].

Формирование социокультурного имиджа может быть сознательным, целенаправленным. В этом случае мы имеем дело с сознательным социокультурным личностным имиджем или с официальным социокультурным имиджем, на закрепление которого в общественном сознании «работают» множество агентов и социальных институтов. В первом случае мы имеем дело с работой имиджмейкеров, которые настойчиво продвигают в общественное сознание определенные характеристики конкретной личности.

Наряду с официальным социокультурным имиджем, в массовом сознании существует множество мифологем, которые составляют своеобразную неофициальную часть социокультурного имиджа. В большинстве случаев, неофициальный социокультурный имидж складывается стихийно в соответствии с теми гносеологическими, аксиологическими, идеологическими денотатами, которые доминируют в общественном сознании.

Социокультурный имидж формируется в общественном сознании не только вокруг личностей и отдельных социальных групп, но и вокруг всех социально значимых явлений. Т. Петухова рассматривает механизмы формирования подобного имиджа на примере социокультурного имиджа студента. Слово «студент» латинского происхождения, в переводе на украинский язык означает «старательно работающий, занимающийся делом», то есть тот, кто получает знания. Понятие «студент» во все времена не только указывало на род занятий человека, но и несло в себе определенную информацию – или, по крайней мере, предположение – о его материальном положении, образе жизни, манере поведения, круга интересов и жизненных планов [Петухова, Клейн 2014]. Следует отметить различия в понятиях «социокультурный имидж студента» и «субъектный имидж студента» вуза, что рассматривает студента в контексте субъектно-деятельностной теории С. Рубинштейна как субъекта учебно-профессиональной деятельности. В этом смысле термин может применяться как механизм самореализации студента и формирования представлений о нем и вузе, где он учится, благоприятного впечатления с практическими целями [Менегетти 2000]. Социокультурный имидж и субъектный имидж студента могут совпадать в современности, если каналы массовой культуры ретранслируют образ студента, тщательно сформированный различными социальными институтами и самими студентами.

Альтернативный взгляд на природу имиджа предлагает *культурологический подход*. Изучение имиджа как культурного феномена, было начато относительно недавно. В отечественной литературе первые исследования на эту тему начали публиковаться в начале 2000-х годов и, в первую очередь, были связаны с рассмотрением имиджа как феномена, что возникает и функционирует в области социальных коммуникаций. По мнению Е. Калюжной, имидж как эффективный способ коммуникации необходимо рассматривать в контексте культуры, поскольку именно культура является механизмом социального наследования, освоение социальной сущности личности и способности к общественным отношениям. «Культура – это своеобразная форма самопроектирования человека, и она должна стать основой построения имиджа. Именно в движении от природного к социальному рождается представление. Культура выступает как средство становления человека, регулятор биологического начала и средство социальной организации людей» [Калюжная 2006].

Другой подход к пониманию имиджа предложила И. Черёмушникова, которая трактует имидж как «универсальный способ существования человека в культуре и постоянный процесс репрезентации личности или группы в содержательном пространстве своей эпохи с помощью телесно-знаковых объективаций» [Черёмушникова 2011].

В своем исследовании И. Черёмушникова рассматривает имидж как культурный код эпохи, определяет круг наиболее привилегированных или социально-полезных имиджей. Опираясь на исследования К. Леви-Стросса,

В. Тернера, У. Эко, данный автор описывает культурный код как совокупность поведения и ценностей, к которой относятся системы моделирования мира (объясняющие системы), модели социальной ориентации, комплекс конвенций, табу, иерархий, эстетические коды и сообщения [Shenkar 1997].

Применяя информационно-семиотический подход к анализу имиджа, можно выделить ряд его социокультурных функций. Первая функция – это передача константной информации. В этом случае имидж выступает в роли пассивного носителя информации, выраженной в определенной системе знаков. Как подчеркивал М. Бахтин, «каждый текст (имидж в этом случае рассматривается как текст) представляет собой общепонятный систему знаков, язык ...» [Бахтин 1979].

Вторая функция – предоставление нового содержания. Имидж не только пассивное звено передачи некоторой константной информации, он активный генератор новых смыслов. В процессе движения от передающего к принимающему происходит сдвиг значения, в результате которого образуется новое сообщение. «Любая система знаков всегда может быть расшифрованная, то есть, трансформирована в другие знаковые системы, следовательно, общая логика знаковых систем, потенциально единый язык языков... Но текст (в отличие от языка как системы средств) никогда не может быть раскодированный до конца, потому что не существует потенциально единого текста текстов» [Dingledine 2003].

Третья функция – функция памяти. При этом имидж как текст представляет собой вид культурной памяти и обладает способностью сохранять данные о своих контекстах или сумме контекстов, в которых имидж обретает смысл. Взаимодействие имиджа с культурной традицией актуализирует его смысл. Имидж в новом контексте сохраняет идентичность самому себе при любых толкованиях. Это доказывает, что память текста не просто хранилище информации, а составная часть его смыслообразующего механизма, который является базой для формирования имиджа.

В философии выделяются следующие функции имиджа:

- 1) экзистенциальная (бытийная представленность субъекта в сознании других людей);
- 2) аттитудно-формирующая (формирование установок в сознании людей);
- 3) отношения-детерминирующая (определяющая взаимоотношения между людьми и социальными институтами);
- 4) функция социокультурной отнесенности (идентификация с определенными категориями поля имиджей);
- 5) функция объективации характеристик носителя имиджа (физических и психических) [Sabater-Mir 2006].

Таким образом, в обществе имидж рассматривается как культурный феномен, культурный код, с помощью которого происходит постоянная репрезентация личности или группы и представляет собой текст культуры, который в дальнейшем и формирует конечное представление.

Выводы. Понимание функции имиджа, формирование имиджей, адекватных положительным потребностям социально-культурного развития общества, способствует сплочению людей вокруг насущных проблем социального и культурного развития. Огромную роль здесь играют СМИ, искусство и литература, которые формируют области коллективных представлений о явлениях действительности и конкретных деятелях.

Большая ответственность в этом плане лежит на выдающихся личностях, чье мнение является безусловным ориентиром в аксиологическом пространстве культуры. Работа с имиджами открывает поле деятельности для разного рода манипуляций общественным сознанием. Поэтому сегодня формирование позитивных социокультурных имиджей, консолидирующих украинское общество, является одним из важнейших задач в деятельности средств массовой коммуникации и институтов культуры.

Литература

- Барна, Н. В. (2008). *Іміджелогія: Навч. посіб. для дистанційного навчання* / За наук. ред. В. М. Бебика / Н. В. Барна – К.: Університет «Україна», 217 с.
- Бахтин, М. М. (1996). *Собрание сочинений*. – М.: Русские словари, Т. 5, 309 с.
- Бахтин, М. М. (1979). *Проблема текста в лингвистике, филологии и других гуманитарных науках. Опыт философского анализа. Эстетика словесного творчества*. – М.: Искусство, с. 301.
- Белобрагин, В. Я. Некоторые вопросы формирования имиджелогии как науки. – [Электронный ресурс]. – Академия имиджелогии: сайт. – Режим доступа: http://www.academim.org/art/bel_1.html.
- Борисов, Б. Л. (2004). *Технология рекламы и PR*. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 624 с.
- Зернецька, О. (1999). *Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні взаємовідносини* / О. Зернецька – К.: Освіта, 352 с.
- Калюжная, Е. Г. (2006). Имидж: предыстория и культурологическое обоснование феномена // *Известия Уральского государственного университета*, № 47, с. 49.
- Лотман, Ю. М. (2002). *История и типология русской культуры*. – С.-Петербург: «Искусство – СПб», 768 с.
- Лотман, Ю. М. (1992). *Семиотика культуры и понятие текста*. – Таллин, Т. 1, с. 129-132.
- Менегетти, А. (2000). *Образ и бессознательное: Учебное пособие по интерпритации образов и сновидений* / Пер. с итальянского / А. Менегетти – М.: ННБФ «Онтопсихология», 448 с.
- Панасюк, А. Ю. (2000). Вам нужен имиджмейкер? – М.: Дело, с. 21.
- Перельгина, Е. Б. (2002). *Психология имиджа: учеб. пособие* / Е. Б. Перельгина. – М.: Аспект Пресс, 223 с.
- Петухова, Т. В. Социокультурный имидж как маркер общественных представлений // *Современные проблемы науки и образования*. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/120-16355>.
- Петухова, Т. В., Клейн, В. В. (2014). Социокультурный имидж студента // *Проблемы социально-экономического, политического и культурного развития России: межвузовский сборник научных трудов* / под.ред. С. . Осипова – Ульяновск: УлГТУ, с. 88 – 97.
- Почепцов, Г. Г. (1999). *Коммуникативные технологии двадцатого века* / Г. Г. Почепцов – М., К.: Рефл-бук; Ваклер, 352 с.
- Спичева, Д. И. Феномен имиджа в современных научных исследованиях. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: <http://pr.tsu.ru/articles/139/>.
- Татарина, Н. В. (2009). О понятии «имидж» и его отличии от сходных с ним понятий «образ», «репутация», «стереотип». *Филологические науки*.

- Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, № 2, с. 252–255.*
- Фадеев, Д. А. (2014). Социокультурный подход к исследованию имиджа / Д. А. Фадеев, Т. В. Метляева // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, № 11, с. 438–441.*
- Черёмушников, И. К. (2011). *Имидж в смысловом пространстве культуры: Дисс. на соиск. учён. степ. д-ра филос. наук* / Черёмушников И. К.; Волгоградский государственный медицинский университет. — Волгоград, 248 с.
- Шепель, В. М. (2002). *Имиджология. Как нравится людям* / В. М. Шепель. — М. : Нар.образование, 407 с.
- Dingledine, R. *Reputation*. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://freehaven.net/~arma/jean.html>.
- Jakobson, R. (1960). Closing statement on linguistics and poetics // *Styleinlanguage*. Cambridge (Mass.), p. 353–357.
- Sabater-Mir, J. (2006). On representation and aggregation of social evaluations in computational trust and reputation models / J. Sabater-Mir and M. Paolucci // *International Journal of Approximate Reasoning, Vol. 46, № 3, pp. 458–483.*
- Shenkar, O. (1997). Reputation, Image, Prestige, and Goodwill: An Interdisciplinary Approach to Organizational Standing / O. Shenkar and E. Yuchtman-Yaar // *Human Relations, T. Vol. 50, № 11 (November 1997), pp. 1361–1381.*

References

- Barna, N. V. (2008). *Imageology: a training manual for distance learning*. Kiev, University «Ukrayina».
- Bakhtin, M. M. (1996). *Collected works*. Moscow: Russkie slovari.
- Bakhtin, M. M. (1979). *The problem of text in linguistics, philology and other humanitarian sciences. Experience of philosophical analysis. Aesthetics of verbal creativity*. Moscow, Iskusstvo.
- Belobragin, V. Ya. (2014). *Some questions of the formation of this science as a science*. Akademija imidzhologii. Retrieved from http://www.academim.org/art/bel_1.html.
- Borisov, B. L. (2004). *Technology advertising and PR*. Moscow, FAIR-PRESS.
- Cheremisina, I. K. (2011). *The image in the semantic space of culture, abstract of doctor of philosophy sciences dissertation*, Volgograd state medical University, Volgograd, Russia.
- Dingledine, R. *Reputation*. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://freehaven.net/~arma/jean.html>.
- Fadeyev, D. A., & Metlyayeva, T. V. (2014). Sociokul'turnyj podhod k issledovaniju imidzha. *Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij, 11, 438–441.*
- Jakobson, R. (1960). Closing statement on linguistics and poetics // *Styleinlanguage*. Cambridge (Mass.), p. 353–357.
- Kalyuzhnaya, E. G. (2006). Imidzh: predistorija i kul'turologicheskoe obosnovanie fenomena. *Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta, 47, 49.*
- Lotman, Yu.M. (2002). *History and typology of Russian culture*. St. Petersburg: «Iskusstvo – SPB».
- Lotman, Yu.M. (1992). *Semyotyka kultury i ponyatie teksta*. — Tallin, T. 1, s. 129–132.

- Meneghetti, A. (2000). *The image of the unconscious : the manual for interpretation of images and dreams*. Moscow: NNBF «Ontopsihologija».
- Panasyuk, A. U. (2000). *You need an image-maker?* Moscow: Delo.
- Perelygina, H. B. (2002). *Image Psychology: tutorial*. Moscow: Aspekt Press.
- Petukhova, T. V. *Sociokul'turnyj imidzh kak marker obshhestvennyh predstavlenij. Sovremennye problemy nauki i obrazovanija*. Retrieved from <http://www.science-education.ru/120-16355>.
- Petukhova, T. V., & Klein, V. V. (2014). Socio-cultural image student. *Problemy social'no-jekonomicheskogo, politicheskogo i kul'turnogo razvitija Rossii: mezhvuzovskij sbornik nauchnyh trudov*. Ulyanovsk: UIGTU.
- Pocheptsov, G. G. (1999). *Communicative technologies of the twentieth century*. Moscow, Kiev: Refl-buk; Vakler.
- Sabater-Mir, J. (2006). On representation and aggregation of social evaluations in computational trust and reputation models / J. Sabater-Mir and M. Paolucci // *International Journal of Approximate Reasoning*, Vol. 46, № 3, pp. 458–483.
- Sarnecka, A. (1999). *Global development of systems of mass communication and international relations*. Kiev.
- Shenkar, O. (1997). Reputation, Image, Prestige, and Goodwill: An Interdisciplinary Approach to Organizational Standing / O. Shenkar and E. Yuchtman-Yaar // *Human Relations*, T. Vol. 50, № 11 (November 1997), pp. 1361-1381.
- Shepel, V. M. (2002). *Imageology. How to please people*. Moscow: Nar.obrazovanie.
- Spicea, D. I. *Phenomenon of image in contemporary scientific research*. Retrieved from <http://pr.tsu.ru/articles/139/>.
- Tatarinova, N. V. (2009). O ponjatii «imidzh» i ego otlichii ot shodnyh s nim ponjatij «obraz», «reputacija», «stereotip». *Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki*. Tambov: Gramota, 2, 252–255.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 06.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 27.10.2015

Sergiy Tsyganov

Doctor of Sciences (Economics),
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Institute of International Relations,
Professor of the Department of International Finance
Kyiv, Ukraine
s_tsyganov@ukr.net

Olga Zalisko

Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Institute of International Relations,
PhD Student of the Department of International Finance
Kyiv, Ukraine
olga.zalisko@gmail.com

**INFLUENCE OF INTERNATIONAL INVESTMENTS
DIVERSIFICATION ON MNE CAPITAL STRUCTURE**

Abstract. This paper considers stock investing bias that results from exchange rate risk impact as a factor influencing MNE capital structure. This bias should be considered as a supply factor. International diversification theory recognizes the exchange risk to be one of the most influential factors of investment portfolios returns. It defines investment returns level as well as the total risk and return structure. The impact of this factor on MNE capital structure is theoretically proved from international investments diversification theory point of view. This hypothesis however requires empirical testing. Exchange rate risk affects portfolio investors' decisions thus creating financial resources supply and influencing corporate capital structure. Stock investing bias arises due to the appearance of exchange rate risks since they transform the risk-free debt securities into risky papers that unlike stocks have the most part of their risk accounting for exchange rate risk. The share of exchange rate risk in the total risk structure of equities is twice less compared to bonds. This decreases the investment attractiveness of debt securities and makes stocks more attractive all others equal.

Keywords: MNE capital structure, capital structure factors, Miller-Modigliani theory, Miller theory, international diversification of investment portfolios, direct investments international diversification, stock investing bias, exchange rate risk

Formulas: 3, fig.: 0, tabl.: 3, bibl.: 15

JEL Classification: F21, F23, G32

Introduction. The problem of MNE capital structure formation is important, relevant and interesting nowadays. To our mind this importance and relevancy is specified by three main factors. First, modern MNEs are global actors influencing and often defining most processes in international economy nowadays. Their resources under management are huge in terms of investing volumes as well as in terms of their influence on host countries financial markets. Second, unlike local corporations MNE operate in many countries and tax jurisdictions that enables them to use different types of arbitrage, uppermost tax arbitrage. They have opportunities to adequately respond to changes in fiscal and other environments moving corporate cash flows among countries and thus

optimizing the general level of tax burden on the overall MNE level. Third, contemporary MNE have much more opportunities to optimize their capital structure comparing to local corporations, they also have more factors influencing their capital structure, and thus more risks in the global scale.

In these terms, MNE capital structure policy substantially defines directions, volumes and goals of capitals mobility, influences the geography of debt and equity issuance, affects the relation between internal and external financing. By optimizing their capital structure, modern MNEs take financial decisions in the global scale that brings about the capital movements between countries, though from the corporate point of view such movements are often internal. That's why MNE financial flows being international geographically are not always external as to the corporate financial system.

The importance of different factors influencing the MNE capital structure analysis is also defined by the fact that directions of different factors influence are often differently explained by different theories of capital structure. Moreover, empirical research also suggests different and often controversial results. It often seems that capital structure is being formed individually in certain terms for every certain corporation. Furthermore, it is important to define the MNE specific factors that influence local corporations in much lesser extent.

Literature review and the problem statement. The problem of corporate capital structure has traditionally been paid much attention to in the contemporary scientific literature. The underlying paradigm is based on Nobel theory of capital structure developed in [Modigliani and Miller 1958]. It implies that the market value of a corporation that uses equity and debt in its capital structure is higher than that of a corporation with only equity capital. This is explained by a so-called tax shield effect that arises as a result of using debt in corporate capital structure since interest payments are deductible and are actually excluded from corporate taxable income. This is implied by most countries tax systems. Capital structure thus allows corporations optimizing the level of tax burden that is especially important for MNEs that operate in multiple tax jurisdictions and in many countries. According to Miller-Modigliani theory optimal capital structure is reached at complete debt financing. The basic version of the mentioned theory did not consider corporate taxes at all and thus asserted that the corporation market value did not depend on capital structure but only on income capitalization rate. Expected equity return depends on corporate indebtedness level that defines a so-called financial risk premium. [Miller 1977] theory made a step forward considering personal taxes on interest and dividend income besides corporate income tax. Since the average level of taxation is lower for dividend income than for interest profit investors tend to prefer investing in equities rather than in fixed income securities. Here it goes on a so-called equity investing bias that in turn alters corporate capital structure in favor of equity capital.

Contemporary scientific literature mostly explains corporate capital structure in terms of a trade-off theory, pecking-order theory, agency theory and signaling theory. The trade-off theory of capital structure was first suggested by [Kraus and Litzenberger 1973]. It affirms that corporate capital structure is defined by bankruptcy costs that can be to a certain extent considered as negative compensator for positive tax shield effect and bring about the decrease in debt financing level. Optimal capital structure thus should be reached on the basis of certain trade-off between tax shield advantages and potential bankruptcy costs. According to the pecking order theory, a corporation should

attract financial resources in compliance with certain hierarchy: internal funds or reinvestments, debt capital and then new equity. [Myers and Majluf 1984] consider that new equities will be issued only when they are overvalued in the market. This will promote attracting more funds.

Signaling theory was elaborated by [Stephen Ross 1977]. It explains the corporate capital structure in terms of information asymmetry that brings about managers having insider information on corporation development prospects. For example, information about positive prospects of corporate development promotes managers not to issue new equity but to attract additional debt funding since in this case future cash flows will be divided between smaller number of shareholders. These activities give certain signals to the market that responds by increasing the stocks market value. Corporations in turn should have relatively more equity capital in their capital structure in order to store certain standby facility for attracting debt funds.

Agency theory grounds on the idea that managers do not always act in favor of shareholders and creditors. According to [Jensen and Meckling 1976], top managers' activity must be under control that brings about additional expenses – a so-called agency expenses. It doesn't matter who bares agency costs directly as finally they become the shareholders' burden. That is why corporations tend to have relatively more equity capital and relatively less debt in their capital structure.

As one can see, different theories explain corporate capital structure by different factors. Much empirical research also explore the directions and magnitude of different factors influence on MNE capital structure. Moreover, they often draw different and sometimes opposite conclusions. For example, [Mokhova and Zinecker 2014] explored the influence of macroeconomic factors on corporate capital structure. [Malmendier et al. 2011] explained the capital structure by behavioral factors, particularly by a so-called overconfidence and optimism. [Jõeveer 2013] studied the country specific and firm specific factors as well as macroeconomic factors influencing corporate capital structure using the example of transition economies.

In our paper we put forward the hypothesis that apart from traditional factors of capital structure that have been widely studied in contemporary literature, a specific equity investing bias resulting from exchange risk existence also impacts the MNE capital structure. Unlike most known factors defining the capital structure of MNE as well as domestic corporations the mentioned bias impacts mostly MNE capital structure and is of a much less importance for domestic corporations.

Demand factors produce much more powerful effect on corporate capital structure than supply factors. The proposed bias should be considered as a supply factor since in this case the corporate capital structure is defined by external decisions of certain investors rather than by corporate managers' decisions. We in fact also explore the influence of exchange rate risk on this equity investing bias. Similar to Miller theory assuming the existence of personal taxes on profits from debt and equity securities we consider the same equity investing bias, but which arises under the influence of another factor that is an exchange rate risk. This bias cannot be regarded as a constant fact and it arises not under every condition. However, our approach seems to be theoretically grounded and can have substantial implications. As to its composition our approach is similar to Miller theory and has the common methodological base – it explores the influence of a specific investors' bias on corporate capital structure.

Personal taxes as well as exchange rate risks bring about that investors gain a special equity investing bias which being a supply factor alters in its turn the MNE capital structure.

Research results. The theory of international diversification of investments consists of two major components, both of which do not deal with corporate structure directly but to our mind can be successfully used to explain it. The first part of this theory is devoted to international diversification of MNE transactions. It is based in its main sense on the general idea of demand for capital if considering it in terms of capital structure. This theory implies that MNE create demand for debt resources being thus also the source of influence on equity capital. The second part is the theory of international portfolio diversification. It considers the demand for securities from international portfolio investors who thus create the supply of financial resources. This part of the theory should be regarded as a supply theory in terms of corporate capital structure. It explains the problem of capital structure formation from the point of view of certain investors that create the supply of debt financing for corporations.

As the theory of international diversification developed by [Donald Lessard 1979], that is the first part of the above mentioned theory and deals rather with foreign direct investments (FDI), argues, the main reason for MNE to be engaged in international activities is the decrease in risks. This decrease is achieved via international diversification and spread of capital via FDI [Lessard 1976] and [Rogach 2005].

The general idea and main principles of diversification are grounded on the trade-off between risk and return that is considered to be axiomatic in modern finance theory. The higher the risk, the higher must be the premium (return). This is actually true for any commercial activity like an investment project (in case of direct investments) or investing in securities (portfolio investments) etc. Otherwise, investors do not have any sense to invest money. On the other hand, the higher return an investor requires the higher risk she must accept. Finally, diversification gives such a portfolio, that has an optimal structure implying that certain risks will be compensated by other benefits as well as certain specific factors will be compensated by others. All in all investor (MNE) will have a constant investments set (affiliates) having an optimal system of factors, advantages and compensators. This part of international investments diversification theory considers the corporate funding from the point of view of demand for resources resulting from a corporate specific diversification strategy.

The theory of international diversification of investment portfolios is the second part of international diversification theory. It explores the supply of agents that are ready to invest money in corporate securities thus creating the supply of financial resources. This theory is traditionally not related to MNE capital structure but to our mind, it has a significant explanatory power in this sense. In these terms, our approach can be considered as innovatory. Diversification from investor's point of view implies not just the variety of securities and constructing and investment portfolio on this basis. A specific [Markowitz 1952]¹ diversification principle is of a crucial importance in this process. This principle asserts that one should construct a portfolio from those assets that have the least possible positive correlation. This statement follows from a special formula for calculating the risk of investment portfolio consisting

¹ Harry Markowitz is a Nobel Prize winner for his research in this field. He is considered to be the founder of portfolio theory.

of several assets that was elaborated by Markowitz:

$$V(R) = \sum_{i=1}^N \alpha_i^2 V(X_i) + 2 \sum_{i=1}^N \sum_{i>1}^N \alpha_i \alpha_j \sigma_{ij}, \quad (1)$$

where $V(R)$ – portfolio return variance,
 α_i – the share of i -th security in a portfolio,
 $V(X_i)$ – i -th security return variance,
 σ_{ij} – covariance between all possible pairs of securities returns.

According to Markowitz, portfolio risk is not just the weighted index of its components risks but the new fundamental ratio allowing for interrelation between portfolio components returns. This interrelation is traditionally measured by a covariance as it is in Markowitz formula or it can be a correlation ratio that is easily proved mathematically. Thereby the portfolio risk is directly dependent on all pair covariances (correlations) of its securities returns. As it results from formula (1) the higher these correlations are the higher the portfolio risk is. The clause on positive correlations is made in order to exclude potentially unprofitable assets from a portfolio. This clause however should not be considered as absolute. Sometimes such assets can be actually included into portfolio when their availability is analytically proved. This can be for example when the real probability of negative returns is rather low or acceptable for a given investor.

The theory of international diversification of investment portfolios was developed by [Solnik 1974] on the ground of Markowitz portfolio theory. In his pioneer paper Solnik proved that international diversification allows to substantially decrease the risk of even a well-diversified portfolio. Empirical testing of this fact was carried out using the data set on returns of more than 300 stocks from seven European countries and the USA listed on NYSE during the period between 1966 until 1971. Different quantity of portfolios with certain quantity of stocks was randomly constructed. Standard deviation was calculated for every portfolio and their average meaning was used in the analysis. The results assert that there is a minimum level of risk (systematic risk) that cannot be diversified away even in a well-diversified portfolio for every of eight countries (table 1).

Table 1 – Relative Level of Systematic Risk for Different Countries

Nº	Country	Risk, %
1	U.S.	27
2	U.K.	34.5
3	France	32.67
4	Germany	43.8
5	Italy	40
6	Belgium	20
7	Netherlands	24.1
8	Switzerland	44
9	International Portfolio	11.7

Notes:

1. Composed by the author based on [Solnik 1974, p. 50 – 51].
2. Risk is the relation of portfolio risk to the risk of randomly taken security of respective country.

The given data confirm the hypothesis on the existence of a systematic risk using the example of international portfolios and prove that in case of international diversification the absolute level of this risk is much lower compared to purely domestic investment portfolios. Table 1 shows that international portfolio risk is the lowest and therefore investors from any country should be interested in constructing international portfolios. The above-mentioned tests however did not consider exchange rate risks. Solnik also empirically determined that different countries equity markets often have lower correlations compared to different stocks in the same market. This is because different markets have different general and specific factors influencing returns. Furthermore, economic cycles in different countries can also mismatch. In terms of international investing, it means that investors should be eager to invest internationally rather than domestically.

International investing brings to a portfolio investor besides others two important things. First, access to much wider circle of financial instruments particularly Euromarket instrument denominated in Eurocurrencies. Many of these instruments are issued by MNE. Second, that greatly follows from the first, is the existence of exchange and thus inevitability of exchange rate risks. Exchange rate risk is a new type of risks that appears as soon as an investor enters international markets. While inflation that brings about the decrease in purchasing power of cash flows has traditionally been the main source of risks for domestic investors, exchange rate risk becomes the main source of risks for international investors [Solnik 1974(2)]. It actually affects the purchasing power of investment profits in the same manner.

In our opinion, this fact defines international portfolio investors' investment policy influencing the MNE capital structure. This influence is realized since the existence of an exchange risk brings about the substantial changes in separate securities risk structure. Under the absence of an exchange risk debt securities are considered by the finance theory to be risk-free securities since their return at maturity is known (default risk is ignored). Equities instead are risky securities since their return at maturity is unknown because their price is permanently changing and dividend payment are not mandatory. Exchange risk applies to stocks as well as to debt securities. Its existence brings about that debt securities also become risky.

This is confirmed by numerous empirical research such as [Eun & Resnik 1994]. They explored the case when an American investor measuring her return in USD invested in a foreign asset abroad. The total return of such an investment in USD ($R_{I\$}$) consists of three components: foreign currency return (R_I), percentage change in the exchange rate between USD and foreign currency, and a special component ($R_I e_I$), characterizing the influence of the first component on the second:

$$R_{I\$} = (1 + R_I)(1 + e_I) - 1 = R_I + e_I + R_I e_I. \quad (2)$$

In formula (2) the value of the second and thus of the third component can be positive as well as negative. The positive value of e_I means that the local currency (USD) is depreciating as to the currency of investment. Its negative value means the appreciating of USD. This formula is actually the decomposition of dollar return of an investment in a foreign currency denominated asset. Risk can also be decomposed in the same way since every type of return is associated with the respective type of risk:

$$\text{Var}(R_{I\$}) = \text{Var}(R_I) + \text{Var}(e_I) + 2\text{cov}(R_I, e_I) + \Delta\text{Var}. \quad (3)$$

Such decomposition in formula (3) allows drawing the following conclusion: in case of investing in debt securities the exchange rate risk accounts for major part of the total risk while in case of investing in equities it accounts for much lesser but still significant part (table 2).

Table 3 – Percentage decomposition of variance of dollar return of stocks and bonds for different countries

Country	Var($R_{I\$}$)	Var(R_I)	Var(e_I)	2cov(R_I, e_I)	ΔVar
Bonds					
Canada	15.29	70.76	11.25	17.46	0.52
France	16.48	17.11	77.31	3.64	1.94
Germany	21.53	12.03	64.28	22.82	0.88
Japan	24.70	12.27	61.26	24.66	1.82
Switzerland	21.16	5.39	83.36	11.06	0.19
U.K.	27.67	32.09	44.78	21.97	1.16
U.S.	10.24	100.00	0.00	0.00	0.00
Stocks					
Canada	37.70	81.11	4.56	14.24	0.08
France	59.75	72.02	21.32	6.28	0.38
Germany	43.82	66.80	31.58	0.00	1.62
Japan	41.47	47.24	36.48	14.06	2.56
Switzerland	34.81	57.66	50.68	-10.80	2.47
U.K.	40.96	71.46	30.25	- 3.71	2.00
U.S.	21.16	100.00	0.00	0.00	0.00

Notes:

1. Calculated by the authors using the data presented in [Eun & Resnick 1994].
2. The monthly returns data between January 1978 and December 1989 were used.
3. Returns were estimated from American investor's perspective.

As we can see under the exchange rate risks existence debt securities being risk-free before become risky while the major part of the total risk accounting for the exchange risk. Simple calculations using the table 2 data allow to estimate the average shares of an exchange risk in the total risk that equals to 29.15 % for stocks and 57.04 % for bonds. Risk-free debt securities as we can see have become risky securities under the influence of exchange risks. Although the absolute value of debt securities risk is still lower compared to stocks the differential has shortened substantially.

These results let us conclude that for an international investor acting under exchange rate risks investing in bonds becomes less attractive than investing in stocks compared to the case of domestic markets where exchange rate risk is absent. Appealing to the mentioned conclusion, particularly to the explanation of an investment decision by risk and return considerations, we should mention that the increased risk of any security must be balanced by respective increase in its return. However, while the fact of debt securities risk substantial increase under exchange rate risks is obvious, the fact of considerable increase of debt securities returns in international market is far from being definite and well

defined. Moreover, considering the fact that international financial market is actually unregulated, interest rates in this market are often even lower than in domestic markets. This does not allow asserting that the increased risk of debt securities is balanced by respective additional return and thus the above raised hypothesis on relatively higher investment attractiveness of stocks under exchange rate risks cannot be denied.

We completely realize that unlike equities there is no strict system of defining debt securities risk. It can be only estimated by international rating agencies primarily based on direct subjective criteria or indirect objective or unbiased ones. However even considering the existence of such estimates, exchange rate risks substantially alter not only the structure of debt securities risk but the structure of their return as well. Moreover, one can theoretically face the situation when debt securities risk would be equal quantitatively (if the strict system of its identification existed) but differ substantially in terms of its structure uppermost as affected by exchange rate risks. Different investors perceive different risk components differently and being ready to invest in one asset would not will to invest in another because of different risk types underlying with the total risk being equal². In this case, the system of risks evaluation and investment decisions taking would be much more complicated promoting the increase of international investors stocks investing bias³.

It should also be mentioned that we have considered only the conceptual framework of investment operations. Still another issue of a technical character should be paid attention to. Investment operations having the above-mentioned motivation underlying should not be associated with investment operations in general. Technically, they are only those transactions that imply an investor measuring returns in domestic currencies⁴. On the other hand, it means that the security denomination currency must not be domestic for an investor. Investors measuring return in currencies other than domestic ones would have different motivation underlying the above-mentioned investment decisions. Foreign bonds for example are issued on certain countries domestic markets and are denominated in respective domestic currencies. It means that local investors do not actually meet the direct exchange rate risks and thus their bias to invest in a certain asset class can no longer be explained by exchange rate risk factor. The returns measurement currency can not even be domestic for an investor. It can be for example one of main currencies. The main prerequisite of exchange rate risk appearance is the difference between the currency of investing and the currency of investor returns measurement.

This factor can also be considered as significant among other factors affecting the capital structure of MNE and domestic corporations. The latter obviously enter international markets to attract financing much less frequently and that's why investors in their securities seldom face exchange rate risks. As to MNE, this motivation can mostly be regarded by minority shareholders and creditors. The first would have higher bias to invest in the given MNE equities considering the above mentioned conditions. The second would decrease their

² International agencies' ratings are not basically quantitative ratios but rather qualitative estimates. However in this case one can assert that Eurobonds with the same ratings let's say AA could have completely different risk structure. The issuing country as such would substantially define this structure, which would also be affected by its currency stability.

³ In this sense by «stocks» we don't mean equities only but also ownership securities and equity related securities like depositary receipts etc.

⁴ This assumption is typical of most models in the framework of international diversification theory.

demand to corporate debt securities.

Finally, we must note that our approach should be considered as a hypothesis since it requires further empirical testing that cannot be carried out in the present study for two crucial reasons. First is the absence of necessary statistical data particularly regarding the ownership structure and creditor's data, as well as the data on exchange rate risks and the whole chain of currency exchange while investing in MNE securities. Second is the impossibility to define how investors really measure their returns as such. This test could be carried out either based on several assumptions concerning the currency of returns measuring or by investors questioning and defining this currency empirically. However, we still consider the conceptual architecture of our approach to be similar to Miller theory that explains corporate capital structure not by corporate financial decisions but by investors' decisions. Thus, the factor explored in our study should be considered rather as a supply than as a demand factor.

Conclusions. Exchange rate risk brings about the existence of equity investing bias among investors that affects the MN capital structure. Most international investment portfolios differ from domestic ones by the existence of exchange rate risks. Moreover, exchange rate risk affects international portfolios cash flow much more than does inflation in domestic markets portfolios.

MNE capital structure varies under the influence of exchange rate risk via the supply of financial resources provided by investors. Exchange rate risks bring about the changes in individual securities risks and returns. Given the absence of exchange risks, debt securities are considered risk-free while default risks are ignored. Equities instead are regarded as risky securities. The existence of exchange risks results in debt securities also becoming risky while the exchange risk accounting for major part of the total risk equaling to almost 57 % for debt securities and 29 % for stocks.

Given the exchange rate risks, debt securities thereby become less attractive for investors who are becoming biased to invest in equities. Among MNE capital structure influencing factors this bias should be classified as a supply factor. In terms of its composition, the suggested approach is similar to Miller theory that considers personal taxes factor also influencing the increase of equity investing bias. Our approach however should be regarded as a hypothesis only and it still requires heavy empirical testing.

References

- Eun, C. S., & Resnick, B. G. (1994). International Diversification of Investment Portfolios: U.S. and Japanese Perspectives. *Management Science* 40(1), 140 – 161.
- Jõeveer, K. (2013). Firm, Country and Macroeconomic Determinants of Capital Structure: Evidence from Transition Economies. *Journal of Comparative Economics* 41(1), 294 – 308.
- Kraus, A., Litzenberger, R. (1973). A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage. *The Journal of Finance* 28(4), 911 – 922.
- Lessard, D. R. (1976). World, Country, and Industry Relationships in Equity Returns: Implications for Risk Reduction Through International Diversification. *Financial Analysts Journal* 32, 32 – 38.
- Lessard, D. R. (1979). Transfer Prices, Taxes, and Financial Markets: Implications of Internal Financial Transfers within the Multinational Corporation. *Research in International business and Finance: the Economic Effects of Multinational Corporations* Vol. 1. *Research in International*

- Business and Finance* / [Edited by Robert G. Hawkins]. – Greenwich, Conn.: JAI Press : 101 – 125.
- Malmendier, U., Tate, G., & Yan, J. (2011). Overconfidence and Early-life Experiences: The Effect of Managerial Traits on Corporate Financial Policies. *The Journal of Finance* 66(5), 1687 – 1733.
- Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance* 7(1), 77 – 91.
- Miller, M. (1977). Debt and Taxes. *The Journal of Finance* 32(2), 261 – 275.
- Modigliani, F., Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review* 48(3), 261 – 297.
- Mokhova, N., Zinecker, M. (2014). Macroeconomic Factors and Corporate Capital Structure. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 110, 530 – 540.
- Myers, S. C., Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have. *The Journal of Financial Economics* 13(3), 187 – 221.
- Rogach, O. I. (2005). *Transnatsionalni korporatsii v svitoviy ekonomitsi : Monographiya*. Kyiv : Vydavnycho-poligraphichniy tsentr «Kyyivskiy universytet», 176 p.
- Ross, S. A. (1977). The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach. *The Bell Journal of Economics* 8(1), 23 – 40.
- Solnik, B. H. (1974). An Equilibrium Model of International Capital Market. *Journal of Economic Theory* 8(4), 500 – 524.
- Solnik, B. H. (1974). Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically. *Financial Analysts Journal* 30(4), 48 – 54.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 09.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 28.10.2015

Olga Melykh

PhD (Economics), Associate Professor,
National University of Kyiv-Mohyla Academy,
Senior Lecturer at Faculty of Social Sciences and Social Technologies
Kyiv, Ukraine
melykhov@ukma.edu.ua

Kateryna Melykh

Technical University Munich,
Student at Master Program in Environmental Planning and Engineering Ecology
Munich, Germany
kateryna.melykh@gmail.com

**INTERDEPENDENCE BETWEEN ECO-CONTROLLING, SOCIAL
RESPONSIBILITY AND COMPANY'S MARKET POSITION:
UKRAINE AND EU CASE**

Abstract. Drawing on previous theoretical research the article will empirically explore influence of eco-controlling and social responsibility on decision making and on company's performance in Ukraine and EU. Two principal findings are to be reported. First, this article will exemplify how ecological activities and social responsibility influence company's investment decision-making. Second, this article will document the effect of these issues on company's market position. This research addresses four specific goals. First, review of scientific literature on eco-controlling and social responsibility. Second, identify how eco- and social responsibility influence company's market position. Third, evaluate eco-projects in financial controlling managerial system. Forth, considering all the results, propose future directions for research and application.

Keywords: eco-controlling, financial controlling, decision-making, corporate social responsibility, market position, investment project

Formulas: 2, fig.: 4, tabl.: 6, bibl.: 25

JEL Classification: E22, E23, G32, M11, M14, M40, O22, Q56

Introduction. International business standards and EU regulations encourage companies to be more innovative and sustainable. New business standards require from companies to be more ecologically efficient, as well as more corporate and social-responsible.

Research questions to be discussed in the publication are: Is there a direct connection between eco- and social responsibility and company's market performance? How eco-controlling and social responsibility influence company's decision-making?

The study will be conducted within the positivistic paradigm. Such methods of research as: critical case sampling; data collection and data analysis; comparative analysis together with investment valuation models will be used.

Literature review and the problem statement. According to UN Global Compact Principles "...businesses should support a precautionary approach to environmental challenges; undertake initiatives to promote greater environmental responsibility; and encourage the development and diffusion of environmentally friendly technologies."¹

1 UN Global Compact: <https://www.unglobalcompact.org/aboutthegc/TheTenprinciples/index.html>

Ukraine nowadays is standing on the path to European integration and Association with EU. That brings new challenges for business, opens new markets, and requires new standards and higher quality for products and services. Changing market conditions demand from companies to be flexible and able to respond to new challenges and opportunities.

For all enterprises the main goal is to maximize profit, foresee sustainable development and increase company's value. To reach such goals a company should use innovations and pay attention to non-financial aspects of its performance.

"In order to achieve main goal every company should be most innovative. Only being such it will be able to answer to the urgent questions of the time being and find the balance between social, societal, ecological and economic requirements." [Prof. Wolfgang Plischke, member of the Bayer AG Board of Management responsible for Innovation, Technology and Sustainability and for the Asia / Pacific region]²

Core goal of company's market performance nowadays is corporate sustainability. The last one according to Kohlbecker (2011) has switched from profit maximization to creation of company's social value.

Sustainability means future viability that forms an integral part of company's business strategy. Bayer annual report³ stands, that finding balance between economic growth, ecological and social responsibility is a first step for a lasting commercial success.

To be sustainable means to be responsible. Responsibility of business combines both expectations society has towards the company and the expectations stakeholders have (see Table 1). A perfect combination of activities in order to satisfy both the above mentioned market players is a success factor for company's sustainable development.

Table 1 - Factors driving enterprises to release Corporate social responsibility (CSR)

Company's image	
<i>Internal factors of influence</i>	<i>External factors of influence</i>
Leader's consciousness	Public opinion
Investors' pressure	Demands from suppliers and consumers
Industry standards	Laws and regulations
Innovations	Capital markets

Source: Shmelev 2012

Society's expectations towards company usually include such areas of compliance as: proper HR policy (human responsibility), anti-corruption, environmental protection, responsible marketing, supplier management and product stewardship [Bayer Annual Report].

Researches have shown relations between eco-responsibility and employees working conditions, suggesting that being socially responsible every company should simultaneously be eco-friendly. [Shmelev 2012] For this reason eco-controlling is being used as a valid part of companies' activities.

² Bayer Annual Report <http://www.bayer.com/en/annual-reports.aspx>

³ Op cit.

Eco-controlling is a system of environmental planning, counting, control, analysis and audits, realization of which promotes understanding of alternative ways to implement operative and strategic management that will lead to increase of ecological-economic effectiveness. [Kohlbecker 2011] It is also defined as a subsystem that extends the overall controlling by additional features of system support that include an increased adaptability and coordination possibilities regarding ecological issues [Bauermann et al. 1995 p. 339 in Golinska 2012].

As a part of eco-controlling (standardized ISO-norms 14040), enterprise's environmental accounting is a system of revealing, measuring, registration, accumulation, summarizing, sparing, analyzing and preparing relevant information about company's ecological spendings. [Naana and Junker in Golinska 2012]

Based on corporation's environmental management, eco-controlling is focused on ecological issues, mainly regarding environmental protection and pollution avoidance, and is defined as a fusion product of both environmental management and enterprise controlling [Dyckhoff 2000]. It can be also treated as specific system that is constructed as a combination of such business-processes as: planning, accounting, analysis, reporting, control and management methods [Ivakhnenkov and Melykh, 2009].

The task of eco-controlling lies in finding out environment-related information to support the basis of decision-making followed by taking into consideration equally ecological and economic data as well as environmental cost accounting as an instrument of decision making [Faßbender-Wynands 2001].

Main purpose of the Eco-controlling's [Kohlbecker 2011] includes: to adhere, provide and analyse relevant information needed for company's business processes; to make managerial decisions with the highest possible acknowledgement of environmental and economic aspects and effects; to guaranty the protection of environment by focusing on social and market goals that correlate with the goals of the company itself.

As big manufacturing companies are the biggest employers and simultaneously biggest polluters worldwide the ideas of sustainability were specifically introduced for such companies among ten principles of UN Global Compact⁴ (Fig.1). Considering ecological issues there are three main statements that call for business support: to fight environmental changes; to promote environmental responsibility and to apply modern ecologically-friendly technologies.

Eco-controlling can be embedded into whole scheme of enterprise's functionality. [Bleis 1995] Corporate environmental management supports realization of enterprise tasks indirectly and directly as it includes planning, control, supervision and improvement of all operational environment protection actions, as well as social responsibility [Kamiske et al. 1995].

Use of eco-technologies and proper eco-controlling over production on manufacturing companies makes it possible for enterprises to obviously reduce their costs in a long-term period and increase reputation in a short-run period. [Hilton 2009] That is to reduce the usage of raw material, CO₂ emission, to increase ability to reproduce the waste of product and to invest into a new product or an alternative material, to support strategic planning [Zamagni 2012].

As sustainable development is a main long-term company's goal, use of

4 Ten Principles: UN Global Compact
<https://www.unglobalcompact.org/aboutthegc/TheTenprinciples/index.html>

strategic eco-controlling over company's activities/performance help to maintain a long-term material and energy efficiency and decrease level of environmental impacts. Additionally main eco-controlling tools are used to support decision-making taking into account both profitability and future product utilization. [Hemel 2011]

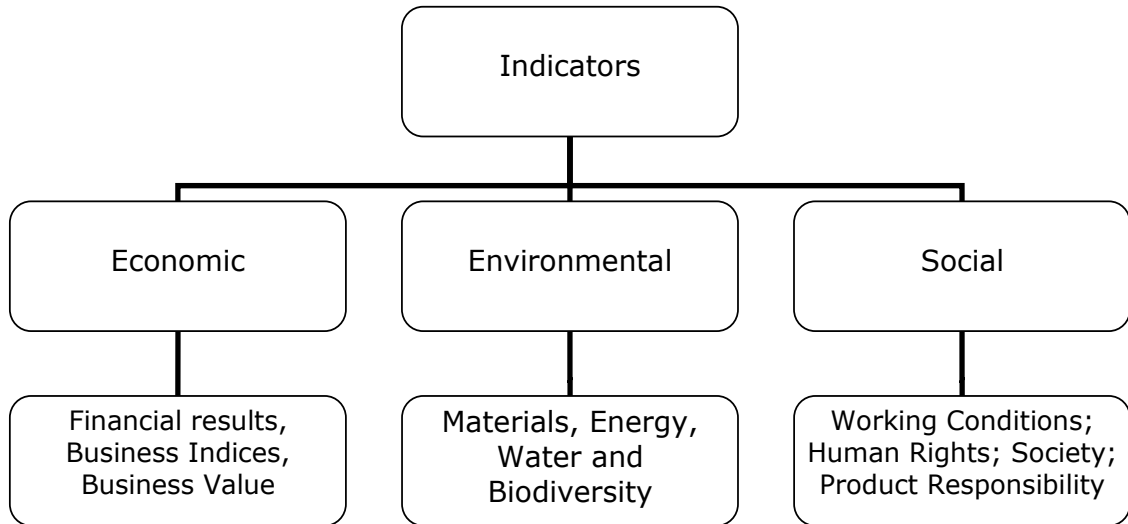


Figure 1 - Indicators to apply for creating corporate sustainable reports
 Source: based on UN Global Compact: Ten Principles

The strategic eco-controlling concept can be used for industrial/manufacturing companies. It is specifically developed to apply the requirements for decision-makers in strategic environmental management within the range of improvements considering environmental protection and sustainability, as well as the achievement of financial and strategic targets. [Bleis 1995]

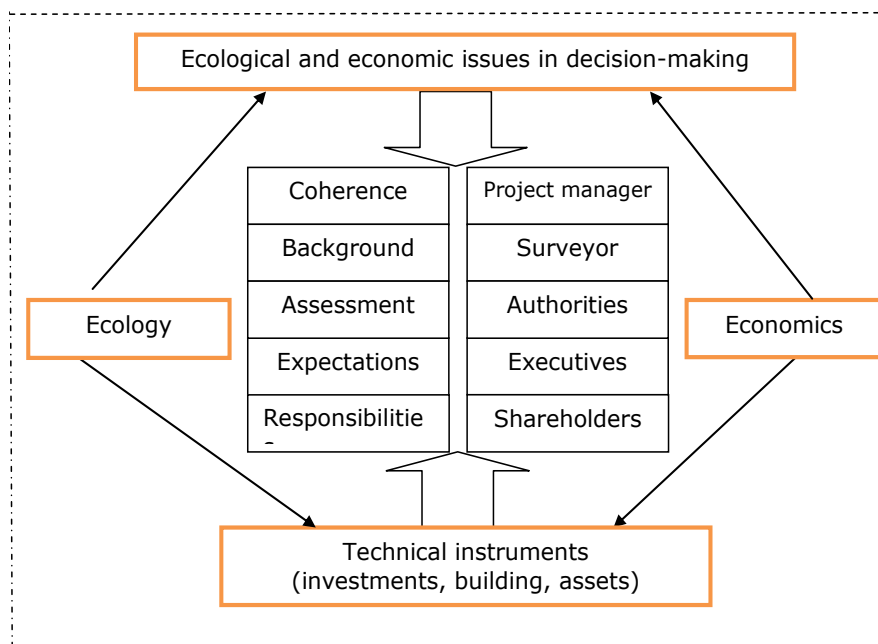


Figure 2 - Resource efficiency and eco-efficiency approaches in decision-making
 Source: Shmelev and Powell 2006

When describing the socio-ecological company's behaviour, such factors as: growing energy consumption, production of enormous amount of waste, shift to renewable energy sources, and protection of natural habitats could be observed. Industrial ecology uses such cases to emphasize the significance of relations between overall image of business and decision-making. [Zamagni 2012] Diverse criteria make it possible to distinguish completely different aspects of company's development as well as to discuss and consider all the elements of different levels that can be applicable for the society, environment protection and economic growth (Fig.2). [Shmelev and Powell 2006]

Research results. EU experience. According to the empirical research most international and big domestic companies have high level of corporate responsibility. They are leading open business and reporting on all social, financial and environmental projects, spendings and initiatives. SIEMENS, BAYER, IKEA, DUPONT, LAFARGE, SANOFI, and many other European manufacturing companies have already gained international reputation of being socially responsible companies. Moreover, all of them annually provide reports on their ecological activities.

Nowadays, social and eco-responsibility and ecological consciousness form main competitive advantages. [Dyckhoff 2000] Therefore, to be successful on market a company has to be innovative, socially responsible and green.

For instance, IKEA has successfully implemented eco-controlling and became one of the most eco-friendly manufacturer in its market segment. In its activities IKEA takes into account all environmental issues. It has improved quality protection system, excluded hazardous chemicals and has received for that certificate of FSC-Label.

In France, the disclosure of the social and environmental impacts of a company's activities (if it is registered on the Paris stock market) became obligation under the New Law on Economic Regulation [Delbard 2008]. Three hundred and seventy three French companies participate now in the UN Global Compact and France ranks Number 4 in the world on the global report list with external assurance for sustainability (including eco- and social responsibility).

Another good example is SIEMENS in a STC-ECO Siemens Turbo Compressor Environmental Product Declaration (2014) of which is written:

"Sustainability is the basis for how we do business. Our goal is to create value for the long term by treating people and the environment in a responsible manner.... Our employees are our most valuable asset and develop them for the long term; we value a corporate culture with a strong emphasis on integrity; and we promote education, social issues, arts and culture wherever we operate... The main objective of our environmental work is to prevent pollution and continually to reduce the environmental impact from our activities...."

Next example is BAYER company that has started chlorine production, which accounts for two-thirds of the company's electricity consumption; reduced the amount of electricity required by testing oxygen depolarized cathode (ODC) technology; has launched the world's first industrial-scale demonstration plant to produce chlorine from common salt with an annual capacity of 20,000 metric tons.

To answer research questions that were announced in the beginning of the article we have analyzed rail industry in Germany. As 80% of passengers flow is

covered by DEUTSCHE BAHN (DB), it was decided to analyze social and eco-projects done by the DB.

Starting from 2012 DB has launched several green-projects. One of such projects was focused on investments into renewable energy sources in order to decrease the CO₂ emissions. Not only has the company started this practice, but it has also involved its customers into it, which shows the social responsibility level and enhanced ecological consciousness.

Based on annual reports till 2015 company has planned to use more than ¼ energy out of renewable resources. To achieve such effect in 6 years DEUTSCHE BAHN has signed a contract with energy provider Eon. Initial investments in the project equal to 250 mill euro. The contract was signed for the next 6 years starting from 2015⁵. Simultaneously it could be prolonged to another 7 years.

According to company's financial statement in the first years after the project is implemented use of green energy will increase from 22 to 26 percent, till 2020 – till 35% and till 2050 DEUTSCHE BAHN will cover its need for energy completely with green technology.

In order to receive constant cash flows from the investment DEUTSCHE BAHN has decided to include eco-price into ticket and give an opportunity for the user to choose whether to contribute or not to the eco-initiative "Unterwegs mit Ökostrom" just for 1 Euro. Hence passengers that are buying single tickets can choose whether to buy a ticket with or without such option and join the initiative. What is more, already more than 5 million passengers with BahnCards as well as customers with temporary travel cards have contributed to this project. [Unterwegs ins Grüne 2014]

Taking into account a high level of eco- and social consciousness (Environmental Performance Index: Germany (rank 6); Ukraine (rank 95)⁶) it could be assumed that DB's investment will be paid back in 6 years as expected.

What should be emphasised is the fact that such an initiative has a double eco- and social effect. From one side, introduction of energy saving technologies by DEUTSCHE BAHN decreases its ecological footprint (including CO₂ emission) and makes company a close-to-nature one. From another side, such initiative demonstrates company's responsibility both in social and environmental issues, raises its reputation and increases its social value.

Ukrainian case. In last 10 years Ukrainian companies have been proactively incorporating new technologies and managerial systems in their businesses. Eco-controlling is used mostly as part of financial controlling. The last one could be defined as one of the dominant managerial systems that provides company with opportunities to accomplish its main goals – make profit; maximize company's value, and ensure sustainable development of the enterprise. [Reichmann 1997] Financial controlling is also treated as specifically constructed system which combines methods of planning, accounting, analysis, regulation, control and management [E. Mayer, R. Mann 1998] in order to achieve goals that are met when company's activities are focused on social, ecological and market goals, provided that the resources needed to accomplish such goals are available.

On one hand, as Ukraine has found itself in between two recent crisis - Trade war and War in Donbas-, and has signed the Association Agreement with

5 Ökostrom: Deutsche Bahn auf Umweltkurs <http://www.energietarife.com/?oekostrom-deutsche-bahn-auf-umweltkurs>

6 Environmental Performance Index: Germany <http://epi.yale.edu/epi/country-profile/germany>

EU many manufacturing companies (including KVBZ, DVM, INTERPIPE) have faced new challenges connected with entering new markets and diversification of company's risks. In this situation question of quality improvement as well as amplification of high ecological and social standards became a valid one for Ukrainian companies.

On another - a lot of eco-innovations are being introduced in business strategies and management. Eco-innovations are projects that have a long payback, but that help modernize manufacturing, increase quality and ecological standards of production and improve working conditions. Introduction of such projects into company's practice brings high social efficiency, raises company's reputation as socially responsibility and improve its market position.

In Ukraine big market players such as DTEK (largest power company), INTERPIPE (metallurgical mill company), Rolling stock manufacturers (KVBZ - PJSC KRUKIVSKY CARRIAGE WORKS and DNIPROVAGONMASH Rolling stock manufacturer), PJSC ARCELORMITTAL KRYVYI RIH (largest integrated steel company) and others big manufacturers openly report on their financial, social & ecological performance (Fig. 3; Fig. 4).

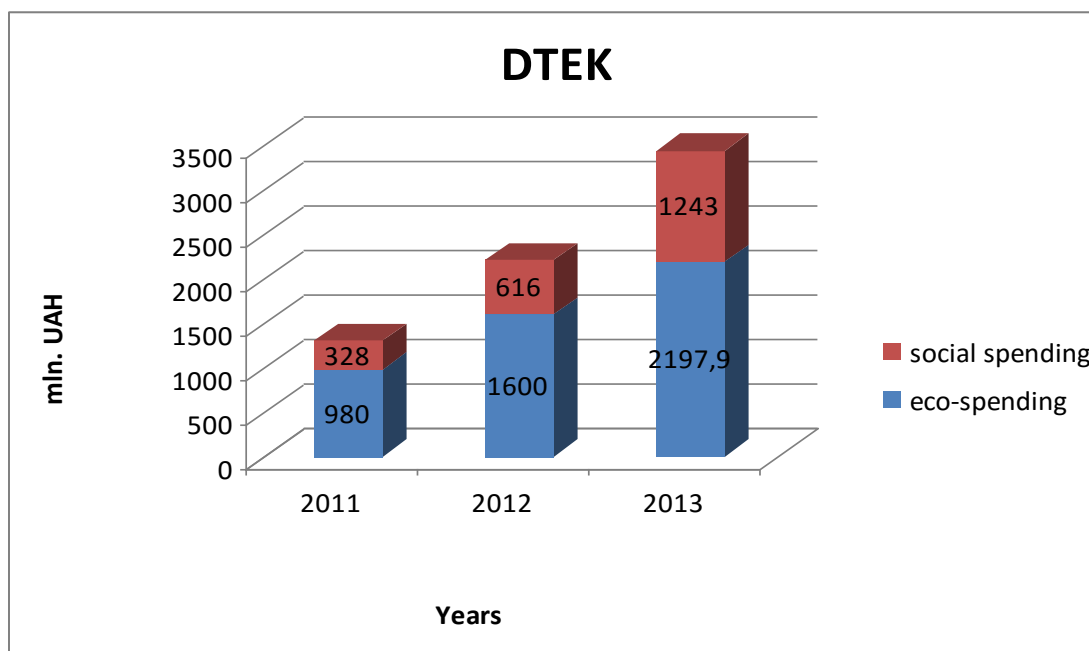


Figure 3 - DTEK spendings on social and ecological projects

Source: own research

Most of these companies have strong corporate social responsibility (CSR) policies and are spending annually millions of hryvnias (UAH) on social projects. (Fig.3), whereas other became ecologically-friendly in approximately last 5 years (Fig.4).

According to Ukrainian legislation every manufacturing company conducts eco-control and passes eco-audit. However, only the biggest ones report to public the results of the procedures mentioned. Nevertheless, for biggest employers and manufacturers in their sectors, reputation of being socially responsible plays one of the crucial roles in shaping market position.

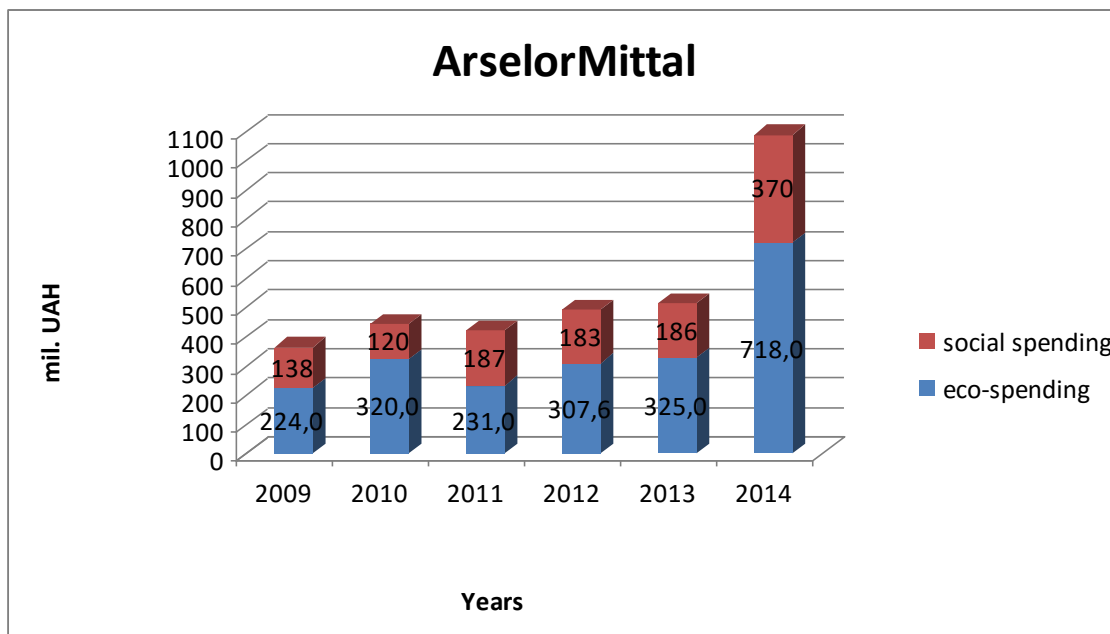


Figure 4 - ArselorMittal's Kryvyi Rih spendings on social and ecological projects
Source: own research

Eco-projects' evaluation and social effect. There are a lot of challenges the company faces in its daily activities. The most recent appear while the decision making, especially, concerning investments into innovations, social projects and ecological initiatives.

Generally, among traditional techniques for project evaluation such methods and models as Net present value and the Internal rate of return belong [Berens 2000; Gilbert 2004; Gupta 2009 in Melykh 2015]. These methods could be defined as the models of discounted cash flow. Although these two models are the most widely used in project evaluation, they have several significant disadvantages. First of all, these methods do not take into account a lot of elements that either directly or indirectly influence project's implementation. [Ross et al. 1996] Among such elements: risks of project declination, devaluation of money, inflation movements, political situation in the country and ecological changes can be listed. That is, models of discounted cash flow (DCF) are not able to quantify all risks and uncertainties the company faces during the investment project realization.

In contrast real options evaluation techniques (ROT) offer nuanced approach to strategic investment that quantitatively take into account investment risks and the value of the open options for budget decision-makers [Damodaran 2002 in Melykh 2015]. A firm can use real option to cope with investment uncertainty and flexibility, to define the necessity of investment project taking into account volatility of every alternative. Besides that, ROT considers such elements as unpredictably of the expected income/revenue and the interest rate during the investment project evaluation in financial controlling. With such options, the firm will be able to flexibly manage its irreversible investment and make the best possible investment decision.

As ecological projects add more non-financial value to the company their evaluation should be treated with a different approach. Usually for this purpose environmental accounting is used. However, it also has a lot of disadvantages [Bleis 1995]. They are mainly based on a common comparison of all costs that

makes environmental costs not being considered separately. They are divided with other costs in proportion to the amount of fixed costs. This method changes the differentiation of environmental costs of individual products, and subsequently the price of products. Eco-controlling offers distribution of environmental costs depending on the volume and toxicity of hazardous substances emitted during manufacturing processes. [Shmelev 2012] Another problem is that existing indicators of environmental costs do not reflect their true value. What is more, most companies do not give comprehensive information on the environmental performance of the enterprise that would be available for both domestic and external users. Therefore, every single project a company analyses should be checked for efficiency with a use of an algorithm (combination of models) to estimate what influence on business value, its image and reputation a single eco-innovation makes.

As "heavy" Industry possesses 26,4% of Ukraine's GDP [State Statistics Service of Ukraine 2014], it plays one of the core roles in country's economic development and its integration into new markets, especially after signing of Association Agreement between Ukraine and EU. Taking into account complexity of technical modernization on companies which typically are more than 60 years old and have outdated equipment, increase of their competitiveness is one of the biggest challenges management faces while working on company's business strategy. In such situation implementation of ecological innovations are great attempts to: first, improve social reputation; second, attract investors; third, increase competitiveness. Therefore, as an outcome proper evaluation of ecological and social projects as well as their introduction into company's activities could improve company's market position and its social image.

Another example based on our researches has included some calculations to demonstrate an impact of eco-innovations on company's social and market position in Ukraine. An example will be done on PJSC Krukivsky Carriage Works (KVBZ), which is one of the biggest railroad cars producers in Ukraine. It is also the only domestic manufacturer of subway railcars. During last 5 years company has gradually increased production of its products, and has started exporting its subway railcars and equipment to the CIS market.

Table 2 - KVBZ investment in energy saving technologies, mln USD

	Mln USD	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Net Cash Flow, USD	-2 700 000	2 048	2 101	2 152	2 234	2 301	2 370	2 441	259 657
Discount rate	10,3%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%
Discount Factor	1	0,93	0,86	0,80	0,74	0,69	0,64	0,59	0,55
Discounted Cash Flow	-2 700 000	1 901	1 810	1 720	1 657	1 584	1 514	1 448	142 910

Source: own research

In 2008 KVBZ has decided to allocate 2.7 mln USD to energy saving technologies aimed at the gradual reduction of production energy intensity. Project was launched in 2009. Calculations show that project by itself would not bring benefits in a short-run period (Tabl.2). Whereas, attracting external financing (bank loan) will both contribute to faster project implementation and bring financial benefits to the company (Tabl.3; Tabl.4).

If a project is accepted and investment is launched capital value of the company will change for the amount of:

$$CV_0 = -2700000 + 2048 / (1+0,13) + 2101 / (1+0,13)^2 + 2152 / (1+0,13)^3 + 2234 / (1+0,13)^4 + 2301 / (1+0,13)^5 + 2370 / (1+0,13)^6 + 2441 / (1+0,13)^7 + (259657/0,13) / (1+0,13)^8 = -2545456 \text{ USD.}$$

Table 3 - KVBZ investment in energy saving technologies with attraction of debt capital, mln USD

	Mln USD	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Net Cash Flow, USD	-2 700 000	683 408	615 325	554 054	498 945	436 948	382 379	333 276	516 800
Discount rate	10,3%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%
Discount Factor	1	0,93	0,86	0,80	0,74	0,69	0,64	0,59	0,55
Discounted Cash Flow	-2 700 000	634 253	529 993	442 894	370 155	300 846	244 338	197 644	284 436

Source: own research

Table 4 – Calculation of project efficiency

Index	Without debt capital	With debt capital
NPV	-2 545 456	304 558
IRR (NPV=0)	25,16%	25,16%
Payback period	0,0	5,8
Profitability Index	0,104	0,206

Source: own research

That means that mentioned investment project will not bring financial benefits to the company during first five years after implementation. Therefore, there is a risk this project would be rejected by management.

However, taking into account social pressure, and requirements from the government and shareholders to be social and eco-responsible, the company might reconsider its decision and re-evaluate investment in ecologically-friendly technology with a use of dept capital. Using the APV – adjusted present value method the equation will be:

$$CV_0 = -I_0 + \sum FC_{Ft} / (1+r(EC)u)^t + \sum (s^* i^* FC_{Ft}-1) / (1+i)^t, \quad (1)$$

where FC_{Ft} – free cash flow

50% of external financing foresees involving bank loan of 945 thus USD. Interest rate is 10%. Tax payable with a debt capital for the investment will equal to:

$$\text{Tax payable} = s^* i^* FC_{Ft}-1 \quad (2)$$

If company decides to take loan and pay interest rate and all taxes needed it will still gain financial benefits.

Total Revenue (TR0) = $\sum (s \cdot i \cdot FC_t - 1) / (1+i)^t = 75730$ USD
 $CV_0 = -I_0 + \sum FCF_t / (1+r(EC)u)^t + \sum (s \cdot i \cdot FC_t - 1) / (1+i)^t = 685\,582$ USD. That is KVBZ can earn 685 582 USD on the capital invested into energy saving technologies if it attracts external financing. Assuming that CV_0 equals projects NPV, we can admit that investments in eco-technologies will be accepted and a project will be implemented (Tabl.5; Tabl.6).

Table 5 - Annual loan payment, USD. Dept Capital, USD = 945000

Period/ t_0	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Interest rate (10%)	-94500	-85050	-76545	-68891	-75780	-68202	-61381	0
Remaining balance on a loan	850 500	765 450	688 905	620 015	544 235	476 033	414 652	414 652

Source: own research

Calculations show that with a use of external financing implementation of new eco-project would bring financial benefits to the company in a long term.

Simultaneously it should be admitted that in case of KVBZ showing eco-friendliness and social responsibility helped company increase its image and attract both government and international investors to contribute to eco-projects KVBZ launches. For instance three years after the energy saving project was launched, company was granted 984,960 mln UAH (123 mln USD) from State Environmental Investment Agency of Ukraine⁷ for train-cars passenger carrier modernization. Besides that, in January, 2013 Japanese company ITOCHU has signed an agreement to invest in modernization of 95 train-cars produced by KVBZ for Kyiv Metro (subway). This contract involves "green investments" and nowadays technologies by ITOCHU⁸.

Table 6 - Annual Tax payable for the investments including bank loan, USD

Period/ t_0	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bank loan (945 000)	850 500	765 450	688 905	620 015	544 235	476 033	414 652	414 652
Tax rate on DC (8%)	75600	68040	61236	55112	49601	43539	38083	33172
Corporate Tax rate (21, 19, 18, 16 %)	18900	17010	14084	11574	9424	7837	6093	5308
Additional Cash Flow	756 000	680 400	613 585	553 328	485 210	424 658	370 476	376 172

Source: own research

⁷ State Environmental Investment Agency of Ukraine
<http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/en/index>

⁸ Pat Kvbz Modernizuje Vahony Kyjivskoho Metropolitenu Z Ohlyadu Na Umovy Ekspluatatsiji
<http://np.pl.ua/2013/01/pat-kvbz-modernizuje-vahony-kyjivskoho-metropolitenu-z-ohlyadu-na-umovy-ekspluatatsiji/>

Taking into account the above mentioned research and practical calculations we would assume that use of eco-controlling as well as social corporate responsibility directly influence company's market position, improve company's image, promote brand and customers' loyalty and attract investments. Not all social and ecological projects bring money to the company as they are mostly focused on company's reputation and image on the market, such projects would be rather considered as sunk costs projects. Notwithstanding, investing in social corporate responsibility and eco-projects will contribute to company's business success.

Conclusion. In this article we have demonstrated relations between company's financial success and social- and ecological responsibility. The example of PJSC Krukovsky Carriage Works (KVBZ) was used to answer the research question. According to the calculations and research conducted we could assume that there is a direct connection between eco- and social responsibility and company's market performance, that social and ecological activities improve company's image, attract investors and bring financial benefits in a long-term.

Eco-controlling is mainly reported for companies involved in the "heavier" or "polluting industries": automobile, chemicals, energy, utilities, construction. However, we believe that implementation of eco-controlling and corporate social responsibility into company's activities should be applied not only for big manufacturing companies, but also for small enterprises and companies that provide various kinds of services, what will increase social value. Involvement of eco- and social projects in decision-making process will improve business-processes; give precise analysis for company's financial and non-financial indicators; and facilitate decision-making.

Considering that even companies from the same branch can have different level of environmental and social acknowledgment, more detailed analysis of questions on interdependence between eco-controlling, social responsibility and company's market position should be a topic for further researches.

References

- Berens, W.; Born, A.; Hoffjan, A. (2000). *Relevante Problemstellungen des Controlling international tätiger Unternehmen Controlling international tätiger Unternehmen*. Stuttgart, p. 1-12.
- Bleis, C. (1995). *Öko-Controlling: Betriebswirtschaftliche Analyse zur systematischen Berücksichtigung von ökologischen Aspekten durch Unternehmenscontrolling Frankfurt am Main: European university studies. Series V, Economics and management. 365 p.*
- Damodaran, A. (2002). *Investment valuation* (New-York: John Wiley & Sons, Inc., 2nd ed., 1375 p.
- Dyckhoff, H. (2000). *Umweltmanagement: Zehn Lektionen In Umweltorientierter Unternehmensführung*. Springer, Auflage, 284p.
- Delbard, O. (2008), "CSR legislation in France and the European regulatory paradox: An analysis of EU CSR policy and sustainability reporting practice", *Corporate Governance*, Vol. 8 No. 4, pp. 397-405.
- Faßbender-Wynands, E. (2001). *Umweltorientierte Lebenszyklusrechnung: Instrument zur Unterstützung des Umweltkostenmanagements*. Wiesbaden : Dt. Univ.-Verl., 201p.
- Gilbert, E. (2004). Investment Basics XLIX. An introduction to real options. *Investment Analyst Journal*, No.60, p. 49-52

- Golinska, Paulina (Ed.) (2012). *EcoProduction and Logistics: Emerging Trends and Business Practices*. Springer, XI, 326 p.
- Gupta, M. (2009). *What are the different obstacles involved with the implementation of Real Options Valuation technique?* University Umea, Master in Strategic Project Management (MSPME), 76p.
- Hemel, U. (2011). *Ökocontrolling auf dem Hintergrund einer werteorientierten Unternehmenssteuerung*. Berlin: Institut für Sozialstrategie, 10p.
- Hilton Ronald, W. (2009). *Managerial Accounting Creating Value in a Dynamic Business Environment*, 9th New York: McGRAW- Hill, 864p.
- Horvath, P. (1998). *Controlling*. München: Vahlen, 7, 907p.
- Ivakhnenkov, S., Melykh, O. (2009). *Financial controlling: methods and information technologies*. Kyiv: Znannia, 319p.
- Kamiske Gerd, F., Brauer Jörg-Peter (1995). *Qualitätsmanagement von A - Z: Erläuterungen moderner Begriffe des Qualitätsmanagements*. München: Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG, 460p.
- Kohlbecker, F. (2011). *"Projektbegleitendes Öko-Controlling": Ein Beitrag zur ausgewogenen Bauprojektrealisierung beispielhaft dargestellt anhand von Tunnelbauprojekten*. Karlsruhe: KIT Scientific Publishing, 165 p.
- Kramer, M., Eifler, P. (2003). *Umwelt- und kostenorientierte Unternehmensführung: Zur Identifikation von Win-win-Potenzialen*. Berlin: Springer, 272p.
- Mayer, E., Mann, R. (1998). *Controlling for beginners*. Moscow: Finance & Statistics. 304p.
- Melykh, O. V. (2015). *Quality of the investment project evaluation in financial controlling: challenges and new approaches/ INTERDISCIPLINARY APPROACH TO OUALITY /Edited by Paweł Nowicki and Tadeusz Sikora/ Wydawnictwo Naukowe PTTŻ. Cracow, Poland, . - 114-128pp.*
- Reichmann, T. (1997). *Controlling concepts of management control, controllership & rations*. Dortmund: Springer, 338p.
- Ross Stephen, A., Randolph, W. Westerfield & Jeffrey Jaffe (1996). *Corporate Finance*. New-York: Irwin McGRAW-Hill, 899p.
- Shmelev, S. E, Powell, J. R. (2006). Ecological economic modelling for strategic regional waste management systems. *Ecological Economics* (web-resource), vol. 59, issue 1, p.115-130, <http://www.sciencedirect.com/science/journal/09218009>.
- Shmelev, S. E. (2012). *Ecological Economics: Sustainability in Practice*. Springer, XIX, 248p.
- STC-ECO. (2014). Siemens Turbo Compressor Environmental Product Declaration according to ISO 14021, 8p. http://www.siemens.com/sustainability/pool/en/core_topics/product-responsibility/stc-eco-epd_en.pdf.
- State Statistics Service of Ukraine. (2014) [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) - Available for 08.10.2014.
- Unterwegs ins Grüne. (2014). DB Fakten. Informationen für Journalisten, p.13 https://www.deutschebahn.com/file/5212158/data/umwelt_vorreiter.pdf
- Zamagni, A. (2012). *Industrial Ecology: Material and Energy Flows, Life Cycle Analysis*. Beverly: Scrivener Publishing, p. 453-474.

*Data przesłania artykułu do Redakcji: 10.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 27.10.2015*

Лыскова Л.Н.

к.э.н., доцент,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
доцент кафедры международной торговли
Киев, Украина
zettarok@gmail.com

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН ЦВЕ

Аннотация. В статье проанализированы количественные и качественные показатели инновационного развития на примере стран ЦВЕ. В частности автором проведено сравнение таких показателей как: объем производства высокотехнологичной продукции, доля экспорта и импорта высокотехнологичной продукции в совокупном экспорте и импорте, количество зарегистрированных патентов и другие. Сделан вывод об интенсификации инновационного развития в период восстановления экономик после мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, экспорт, импорт, отрасль высоких технологий, страны ЦВЕ, макроэкономические показатели

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 4, библи.: 10

Lesia Lyskova

PhD (Economics), Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Associate Professor at Department of International Trade
Kyiv, Ukraine
zettarok@gmail.com

COMPARATIVE EVALUATION OF INNOVATION FIELD IN CEE COUNTRIES

Abstract. The article analyses quantitative and qualitative indicators of innovation development on the example of the CEE countries. In particular, the author compared the indicators such as production of high-tech products, the share of exports and imports of high-tech products in total exports and imports, the number of registered patents and others. Analysis of selected indicators showed that the global financial crisis, namely in 2009, production of innovative products rapidly falling, but since 2012 the sales of high-tech products began to grow. Among CEE countries, which are allocated by author as developing innovative, are: Poland, Estonia, Latvia, Lithuania and Hungary. These countries, according to the author, all indicators show positive trends and capacity building innovative industry. Thus, we can conclude that the innovative development of the CEE countries significantly affected by the crisis in the global economy, but today there are positive trends and opportunities of future rapid growth. The author made a conclusion about the intensification of innovation development in the period of economic recovery after the global financial crisis.

Keywords: innovations, innovation development, exports, imports, high technologies industry, CEE countries, macroeconomic indicators

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 4, bibl.: 10

JEL Classification: D 24, D 29, E 20, L 16

Вступление. Современная экономика – это производство и использование новых знаний, превращение их в полноценный фактор производства, который играет ведущую роль в системе указанных факторов. Именно знание определяющим образом влияют не только на сферу производства, но и на структуру и объемы потребления. Большинство потребления жителей наиболее развитых стран мира состоит из товаров, потребность в которых и умения пользования которыми стали возможными только благодаря новейшим достижениям науки и техники. Итак, в современном мире происходит переоценка основных ценностей. От экономической направленности общество переходит к инновационной, от накопления материального богатства как основы личного благосостояния – к накоплению информации как основы общественного прогресса. Внедрение инноваций в производство и в социально-экономическую сферу оказывает решающее влияние на уровень экономического развития. Формируется инновационная модель экономического развития, в которой на первое место по значению, значит человеческий потенциал и сумма накопленного знания.

Анализ исследований и постановка проблемы. Проблематика инновационного развития является предметом исследований многих ученых как зарубежных, так и отечественных. Стоит отметить труды таких ученых как Ю. К. Абухович, Е. Б. Ленчук, Н. Бакли, Р. Гриффит, Е. Хуерго, Ж. Майресе, М. Прадип, Т. Туен и многие другие. Для примера, Абухович Ю.К. рассматривает инновационное развитие как основное направление экономической политики европейских стран, ученый также отмечает, что экономика этих стран основана на экономике знаний. Е. Б. Ленчук в своей работе рассматривает необходимость разработки национальных инновационных стратегий в каждой из стран ЦВЕ. Ученый отмечает, что изучение международного опыта является необходимым этапом разработки инновационной стратегии. Р. Гриффит, Е. Хуерго, Ж. Майресе, М. Прадипс помощью экономико-математических методов определили влияние инноваций на производительность экономики стран ЦВЕ и сделали вывод о том, что сектор высоких технологий приводит к росту экономики стремительными темпами в среднесрочной перспективе. Несмотря на значительное количество научных разработок, касающихся тематики инновационного развития, недостаточно внимания уделено анализу динамики показателей инновационного развития на современном этапе и на примере европейских стран.

Цель статьи – с помощью метода сравнений и статистического анализа осуществить оценку инновационного развития стран Центрально-Восточной Европы.

Результаты исследования. Прежде всего, целесообразно определить, какие страны входят в состав ЦВЕ (ЦВЕ – страны Центральной и Восточной Европы), поскольку до сих пор существуют различные методики, включающие различные страны к данной группе. На наш взгляд, наиболее полным является перечень стран ЦВЕ, который подает ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития). По методике ОЭСР в страны ЦВЕ относятся такие страны как: Эстония, Латвия, Литва, Чехия, Словакия, Венгрия, Польша, Румыния, Болгария, Словения, Хорватия, Албания, Босния и Герцеговина, Косово, Македония, Черногория, Сербия [Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития].

Страны ЦВЕ активно развиваются последние несколько лет, что связано с интенсификацией интеграционных процессов с ЕС, а также более

рациональным использованием имеющегося у них потенциала, как интеллектуального, так и финансового. Несмотря на значительные убытки, которые были вызваны мировым финансовым кризисом, страны ЦВЕ продолжают декларировать и осуществлять политику интенсивного развития на инновационной основе, о чем свидетельствует рост количества инновационных программ с участием финансирования ЕС [Pradeep 2008].

Самым эффективным способом оценки инновационной деятельности является анализ макроэкономических показателей в области производства и реализации высокотехнологичной продукции. Таким образом, анализируя динамику объемов производства высокотехнологичной продукции в странах ЦВЕ (табл. 1) следует отметить, что наибольший объем продукции выпускает Польша, в частности в 2013 г. страна произвела инновационной продукции на 245026 млн. евро. На втором месте находится Чехия с объемом производства высокотехнологической продукции на уровне 136585 млн. евро. К странам, которые наращивают объемы инновационного производства можно отнести Венгрию, Словению и Румынию.

Таблица 1 – Динамика объемов производства высокотехнологичной продукции в странах ЦВЕ в 2008-2013 гг.

(млн. евро)

Страны	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Эстония	7827	5702	7406	9527	9766	10387
Хорватия	21852	16749	15655	15478	14883	14554
Латвия	6724	4777	5715	6778	7688	5325
Литва	16584	11425	14101	18022	18743	18612
Венгрия	86766	65408	76626	85163	82299	82296
Польша	229064	178536	212660	238603	244432	245026
Румыния	60550	45142	52460	60674	60232	62208
Словения	23434	18550	20808	22059	21603	21416
Словакия	50973	40328	50905	57489	61004	61849
Чехия	137599	107959	-	140711	139632	136585
Болгария	24511	19025	21211	24576	25507	26110

Источник: систематизировано автором по данным [Официальный сайт Евростата]

Важно также отметить, что динамика производства инновационной продукции в 2009 г. во всех странах ЦВЕ демонстрировала стремительную динамику падения. В частности, в Польше объемы производства уменьшились на 22,05 %, Эстонии – на 27,14 %, Литве – на 31,11 %, Хорватии – на 23,35 %, Чехии – на 21,54 % по сравнению с 2008 г. В среднем падение объемов производства инновационной продукции по странам ЦВЕ составил 24,4 %, что является достаточно существенным показателем. Однако, начиная с 2010 г. положительная тенденция роста восстановилась, а некоторым странам даже удалось превысить объемы производства докризисного уровня. Эффективность инновационной деятельности определяется не только объемами производства, но и интенсивностью реализации инновационной продукции на международном рынке.

Таблица 2 – Доля экспорта высокотехнологичной продукции в совокупном экспорте стран ЦВЕ в 2007-2014 гг.

(%)

Страны	Годы							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Болгария	7,0	7,1	9,1	8,3	7,5	3,8	7,9	3,9
Чехия	14,1	14,1	15,2	16,1	16,4	16,1	15,1	15,3
Эстония	7,8	7,5	6,9	10,4	14,8	14,1	15,0	16,3
Хорватия	6,5	6,7	7,6	7,0	5,8	7,2	7,9	6,6
Латвия	4,6	4,6	5,3	4,8	6,7	6,4	8,0	9,2
Литва	7,3	6,5	5,8	6,0	5,6	5,8	5,8	6,4
Венгрия	21,3	20,2	22,2	21,8	20,9	17,3	16,3	14,4
Польша	3,0	4,3	5,7	6,0	5,1	6,0	6,7	7,7
Румыния	3,5	5,4	8,2	9,8	8,8	6,3	5,6	6,4
Словения	4,6	5,2	5,5	5,3	5,3	5,2	5,5	5,3
Словакия	5,0	5,2	5,9	6,6	6,6	8,2	9,6	9,7
Черногория	1,8	1,4	4,3	2,8	3,4	2,1	1,4	2,5
Македония	0,7	0,9	2,0	2,4	2,9	2,9	2,9	2,6
Сербия	2,5	2,4	2,8	2,4	2,0	2,6	2,1	2,3

Источник: систематизировано автором по данным [Официальный сайт Евростата]

Анализируя долю высокотехнологичной продукции в совокупном экспорте стран ЦВЕ (табл. 2) следует отметить, что наибольшую долю инновационной продукции 2014 экспортировали Эстония (16,3 %) Чехия (15,3 %), Венгрия (14,4 %), Словакия (9,7 %) и Латвия (9,2 %). Несмотря на то, что объем производства инновационной продукции в Польше является крупнейшим среди стран ЦВЕ, доля экспорта данной продукции в совокупном экспорте страны в 2014 г. составила лишь 7,7 %. Средняя доля высокотехнологичной продукции в совокупном экспорте стран ЦВЕ в 2014 г. равнялась 7,75 %, что является довольно посредственным результатом по сравнению с высокоразвитыми странами ЕС.

Кроме экспорта технологий страны ЦВЕ активно импортируют высокотехнологичную продукцию, о чем свидетельствуют данные таблицы 3. В частности, доля импорта высокотехнологичной продукции в совокупном импорте Чехии по данным на конец 2014 г. составляет 17,2 %, Эстонии – 14,7 %, Венгрии – 15,0 %, Польше – 11,3 %, Румынии – 10 %.

Таблица 3 – Доля импорта высокотехнологичной продукции в совокупном импорте стран ЦВЕ

(%)

Страны	Годы							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Болгария	6,6	6,3	7,2	7,5	7,8	8,9	6,9	7,5
Чехия	15,5	15,1	17,4	19,0	17,4	16,9	16,4	17,2
Эстония	8,1	8,0	8,5	12,4	15,1	13,7	13,7	14,7
Хорватия	8,3	7,9	8,9	8,5	7,5	7,7	8,4	7,8

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Латвия	7,1	7,1	7,1	7,6	8,3	7,2	8,3	9,8
Литва	6,7	5,0	5,5	5,0	4,8	5,1	5,4	5,9
Венгрия	18,7	17,1	19,8	20,3	18,8	17,6	16,9	15,0
Польша	9,3	9,9	11,8	11,6	10,2	10,5	10,8	11,3
Румыния	8,4	8,7	10,8	12,2	10,8	9,6	10,1	10,0
Словения	7,1	7,1	7,6	7,4	6,7	6,4	6,5	6,8
Словакия	10,3	9,8	10,6	10,9	12,7	15,3	16,5	16,5
Черногория	6,5	5,2	6,6	5,2	5,0	4,2	5,0	5,9
Македония	6,1	5,9	9,0	6,9	6,1	5,8	6,0	5,9
Сербия	8,9	7,3	8,3	8,3	7,3	7,1	7,7	7,7

Источник: систематизировано автором по данным [Официальный сайт Евростата]

Развитие инновационной деятельности предполагает использование патентов и лицензий на полезные модели, технологии и другие результаты интеллектуальной деятельности. Данные таблицы 4 показывают динамику количества патентных заявок стран ЦВЕ, которые были зарегистрированы в Европейском патентном ведомстве. В 2012 наибольшее количество заявок подали резиденты Польши (471,66, что составило 0,82 % от всех заявок поданных стран ЕС-28), Венгрия – 230,04 (0,4 % от всех заявок поданных стран ЕС-28) Чехия – 223,83 (0,39 % от всех заявок поданных стран ЕС-28), Словения – 100,54 (0,18 % от всех заявок поданных стран ЕС-28).

Таблица 4 – Количество патентных заявок з стран ЦВЕ в ЕПВ

Страны	Годы						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Европейский Союз (28 стран)	58263,08	58364,2	56733,72	56451,25	56250,05	56923,09	56986,21
Болгария	27,13	12,18	18,65	15,83	16,97	26,38	28,96
Чехия	152,26	188,61	207,64	174,81	191,59	219,78	223,83
Эстония	21,22	28,22	35,27	43,95	37,43	40,5	42,24
Хорватия	35,52	30,21	28,88	22,01	29,32	29,02	29,07
Латвия	16,43	15,67	22,77	18,66	15,78	17,88	16,25
Литва	9,67	9,8	16,87	8,31	15,9	17,93	18,28
Венгрия	164,13	191,11	180,21	184,22	193,14	217,58	230,04
Польша	139,34	202,02	231,99	286,02	359,31	411,74	471,66
Румыния	20,18	32,57	32,47	31,13	34,38	58,36	66,99
Словения	99,42	119,11	138,91	123,25	103,93	110,13	100,54
Словакия	40,36	38,55	36,87	28,86	46,5	53,63	59,22

Источник: систематизировано автором по данным [Официальный сайт Европейского патентного ведомства; Официальный сайт Евростата]

Выводы. Таким образом, проведенная оценка инновационной деятельности стран ЦВЕ позволила сделать вывод, об активном развитии сферы высоких технологий, о чем свидетельствуют показатели производства и экспорта инновационной продукции. Среди стран ЦВЕ, которые инновационно развивающихся стоит выделить: Польшу, Эстонию, Чехию,

Латвию, Литву и Венгрию. Именно эти страны по всем показателям демонстрируют положительные тенденции и наращивание потенциала инновационной отрасли. Несмотря на значительные сдвиги в направлении инновационного развития в странах ЦВЕ все еще есть некоторые проблемы, которые тормозят процессы. Среди таких проблем следует выделить следующие [Абухович; Туен 2010]:

- в странах ЦВЕ с экономикой догоняющего развития на проводимую политику влияют дополнительные факторы, связанные с продолжающимися процессами преобразований и стремлением преодолеть проблемы, унаследованные от прошлого;

- для успешного функционирования модели «экономики догоняющего роста», которая присуща большинству стран Европы, необходимо создать фундамент для экономического роста на основе развития и внедрения инновационных технологий на всех уровнях;

- основным направлением инновационной политики большинства стран Восточной Европы является переход к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Инвестиции в человеческий капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов;

- важной тенденцией стала общеэкономическая активизация инновационной деятельности путем стимулирования малого и среднего предпринимательства к увеличению инвестиций в различные формы инновационной деятельности.

По нашему убеждению, одна из возможностей, как способствовать инновациям в странах ЦВЕ – это фокусирование государства на науку, исследования и развитие, стараясь достичь лидирующих позиций в разработке новых технологий. Это означает, что государствам нужно инвестировать и содействовать инвестированию компаний в исследования и развитие; нужно стараться развивать международную конкурентоспособность в области естественных наук, а также нужно увеличивать число ученых-специалистов в сфере естественных наук и инженеров.

В перспективе будущих развитие целесообразно более основательно исследовать инновационную политику стран инновационного лидера среди стран ЦВЕ, для выделения наиболее положительного опыта и его адаптации на национальном уровне.

Литература

Абухович, Ю. К. *Инновационная политика в странах Восточной Европы: проблемы и перспективы*. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.pac.by/dfiles/001121_68883_abuhovich2.pdf.

Ленчук, Е. Б. *Проблемы перехода стран ЦВЕ к инновационной модели развития*. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riep.ru/upload/iblock/5fa/5fa391e723affafffa55cc394a534d86.pdf>.

Официальный сайт Европейского патентного ведомства. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.epo.org/index.html>.

Официальный сайт Евростата. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ec.europa.eu>.

Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org>.

Buckley, N. (2014). *CEE countries: From industrial dinosaurs to world-class*

- growth rates.* – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/3b40935c-374a-11e4-b45c-00144feabdc0.html#axzz3lcJzEMCm>.
- Griffith, R. (2005). *Innovation and productivity across four European countries* / R. Griffith, E. Huergo, J. Mairesse, B. Peters. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/veranstaltungen/inno_patenting_conf/GriffithHuergoMairessePeters.pdf.
- Innovation and growth. Rational for an innovation strategy.* – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf>.
- Pradeep, M. (2008). *Innovation, Inclusion and Integration: from Transition to Convergence in Eastern Europe and the Former Soviet Union*. World Bank, 142 p.
- Tuyen, Thanh Nguyen. (2010). *Knowledge Economy and Sustainable Economic Development: A Critical Review*. Walter de Gruyter GmbH & Co. KG, Berlin/ New York. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.e-cademic.de/data/ebooks/extracts/9783598251818.pdf>.

References

- Abukhovich, Y. K. *Innovation policy in Eastern Europe: problems and prospects*. Retrieved from http://www.pac.by/dfiles/001121_68883_abuhovich2.pdf.
- Buckley, N. (2014). *CEE countries: From industrial dinosaurs to world-class growth rates*. Retrieved from <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/3b40935c-374a-11e4-b45c-00144feabdc0.html#axzz3lcJzEMCm>.
- Griffith, R. (2005). *Innovation and productivity across four European countries* / R. Griffith, E. Huergo, J. Mairesse, B. Peters. Retrieved from http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/veranstaltungen/inno_patenting_conf/GriffithHuergoMairessePeters.pdf.
- Innovation and growth. Rational for an innovation strategy*. Retrieved from <http://www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf>.
- Lenchuk, E. B. *Problems of transition of CEE countries to the innovative model of development*. Retrieved from <http://riep.ru/upload/iblock/5fa/5fa391e723affafffa55cc394a534d86.pdf>.
- Official website of the Organization for economic cooperation and development*. Retrieved from <http://www.oecd.org>.
- Pradeep, M. (2008). *Innovation, Inclusion and Integration: from Transition to Convergence in Eastern Europe and the Former Soviet Union*. World Bank, 142 p.
- The official website of Eurostat*. Retrieved from <http://ec.europa.eu>.
- The official website of the European patent office*. Retrieved from <https://www.epo.org/index.html>.
- Tuyen, Thanh Nguyen. (2010). *Knowledge Economy and Sustainable Economic Development: A Critical Review*. Walter de Gruyter GmbH & Co. KG, Berlin/ New York. Retrieved from <http://www.e-cademic.de/data/ebooks/extracts/9783598251818.pdf>.

*Data przesłania artykułu do Redakcji: 06.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 19.10.2015*

Гірченко Т.Д.

к.е.н., доцент,
Інститут банківських технологій і бізнесу
Університету банківської справи (м. Київ),
професор кафедри банківської справи
Київ, Україна
td@ubs.gov.ua

Мусій Я.М.

Софтваре МакКиїв,
проектний менеджер
Київ, Україна
y.m.musiy@gmail.com

Дем'яненко А.Л.

Інститут банківських технологій і бізнесу
Університету банківської справи (м. Київ),
аспірант
Київ, Україна
ademianenko@ukr.net

**ЗМІНА СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ:
ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І
ПОГЛИНАННЯ**

Анотація. У статті проаналізовано вплив процесів злиття і поглинання на учасників банківської системи України і результат її діяльності, зокрема результативність здійснення процесів злиття і поглинання з початку становлення банківської системи країни та основні тенденції кількості банків банківської системи України. Визначено процеси злиття і поглинання як важливий інструмент для забезпечення ефективної діяльності банківських установ та банківської системи. Досліджено основні проблеми на шляху до ефективного застосування угод злиття та поглинання та спростовано як перешкоду «відсутність емпіричного досвіду у проведенні таких процесів».

Ключові слова: злиття і поглинання, банківська система, ефективність діяльності, прибуток, ROI

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 3, бібл.: 26

Tetiana Girchenko

PhD (Economics), Associate Professor,
Institute of banking technologies and business
of University of Banking (Kyiv),
Professor of Department of Banking
Kyiv, Ukraine
td@ubs.gov.ua

Iaroslav Musiy

Software MacKiev,
Project manager
Kyiv, Ukraine
y.m.musiy@gmail.com

Alla Demyanenko

Institute of banking technologies and business
of University of Banking (Kyiv),
PhD Student
Kyiv, Ukraine
ademianenko@ukr.net

**CHANGE OF UKRAINIAN BANKING MARKET STRUCTURE:
ECONOMIC EFFECT OF THE MERGERS AND ACQUISITIONS
IMPLEMENTATION**

Abstract. The article provides an analysis the impact of mergers and acquisitions on the participants and the financial results of the Ukraine banking system, in particular the impact of the implementation of merger and acquisitions since the beginning of the formation Ukrainian banking system and the main trends of the number of banks in the Ukraine banking system. Define processes of mergers and acquisitions as an important tool to ensure the effective banking activity. One of the obstacle to improving mergers and acquisition processes "lack of empirical experience in conducting mergers and acquisition" was researched and refuted.

Keywords: merger and acquisitions, banking system, effectiveness, profits, ROI

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 3, bibl.: 26

JEL Classification: G 21, G 34

Вступ. В умовах економічної та політичної нестабільності банківська система в цілому та банківські установи України зокрема перебувають під значним тиском. Глобалізація фінансових ринків та посилення банківської конкуренції змушують банківські установи шукати способи залишитись на ринку та вести свою діяльність максимально ефективно, наскільки дозволяють ринкові умови. Такі способи, або іншими словами інструменти, розглядаються банками у векторі обраної стратегії розвитку. Процеси злиття і поглинання є одними з важливих інструментів досягнення головної мети діяльності банківських установ – отримання економічного ефекту від діяльності. Такі процеси залежно від направляючих цілей можуть застосовуватись як до великих банків, які прагнуть наростити свої показники, так і для дрібних банків, які переслідують ціль втриматись на ринку банківських послуг. Тому дослідження мотивації здійснення процесів злиття і поглинання, а також досвіду перебігу таких процесів стає важливим питанням у період трансформації банківської системи та фінансового ринку.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Проблема вивчення процесів злиття і поглинання, в тому числі і в банківській сфері, є досить цікавою як для науковців так і для практиків. Однак мотивація здійснення таких процесів та напрацювання методологічної бази для ефективного проведення таких процесів в реаліях українського банківського ринку є недостатньо висвітленою.

Так, Рід Стенлі Фостер в своїй праці приділяє увагу різнобічним аспектам угод злиття і поглинання, таким як планування і пошук, оцінці і ціноутворенню, фінансуванню та рефінансуванню, інтеграціям після злиття і т.д. Також мають місце наукові праці зарубіжних авторів щодо дослідження процесів злиття і поглинання, таких як А. Гохан Патрик, Д. Депаффилис,

П. Моросіні та інші [Dźwigoł 2000; Dźwigoł 2001; Dźwigoł 2003a; Dźwigoł 2003b; Dźwigoł 2004; Dźwigoł 2010; Гохан 2012; Фостер 2006; Депаμφилис 2007; Моросини 2005].

Щодо українських досліджень, то значну кількість інформаційного матеріалу можна знайти на багатьох Інтернет-ресурсах, які надають інформацію про кількість і величину угод злиттів і поглинань, а також публікують прогнози розвитку такого інструменту в Україні.

Однак всі вони розглядають угоди злиття і поглинання як замкнуту систему, акцентуючи увагу саме на процесі. Однак, оскільки глобальна мета діяльності банків і банківської системи не бездоганне проведення якнайбільшої кількості угод злиття і поглинання, концентруватись безпосередньо на інструменті не має сенсу. Потрібно розглядати такий інструмент всього лише в контексті можливості досягнення глобальної мети діяльності.

Проаналізувати процеси злиття і поглинання в контексті інструменту для досягнення глобальної мети діяльності банків та банківської системи.

Результати дослідження. Однією із важливих складових динамічного розвитку країн світу є стабільна банківська система, яка виступає в ролі економічного підґрунтя розвитку суспільства та усіх сфер народного господарства. Банківська система з початку створення існує переслідуючи мету, що і є першопричиною її виникнення, становлення та перетворення.

Банківська система має своє особливе призначення, свої специфічні риси і функції в економіці, які не просто повторюють призначення і функції окремих банків. Банківська система виникла не внаслідок механічного поєднання окремих банків у випадкову сукупність, а збудована за задалегідь виробленою концепцією, у межах якої відводиться певне місце кожному виду банків і кожному окремому банку.

На перше місце в системі виходять цілі:

1) забезпечення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності з метою узгодження інтересів окремих банків із загальносуспільними інтересами. Ця ціль вступає в певну суперечність із забезпеченням прибутковості як ключовою ціллю комерційних банків;

2) забезпечення надійності і стабільності функціонування окремих банків та банківської системи в цілому з метою стабілізації грошей та безперебійного обслуговування економіки.

Жодна з цих цілей не під силу окремому банку, яким би економічно могутнім він не був. Тільки скоординоване об'єднання їх у систему, зорієнтовану на зазначені цілі, робить досягнення їх реальним [Савлук, Мороз, Пуховкіна 2001].

Оскільки метою виражається прагнення до конкретного кінцевого стану об'єкта та визначається на перспективу обґрунтування існування процесу чи об'єкту [Шершньова 2004] можна виділити такі складові мети банківської системи:

- забезпечення сталості банківської діяльності та грошового ринку;
- забезпечення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності;
- перерозподіл грошової маси.

Оскільки банківська система є невід'ємною частиною економічної діяльності країни, то її ефективна робота є ключем до наповнення, розподілу і перерозподілу коштів в державі. Слід зазначити, що негаразди в стабільній роботі саме банківської системи країни найшвидше і найбільш прицільно

впливають на роботу інших ринків країни. Зважаючи на вищевикладене, логічним є висновок щодо необхідності забезпечення стабільності роботи банківського сектору країни.

Стабільність і міцність кожної системи, і банківська система не є винятком, настільки значна, наскільки потужна стабільність і міцність найслабшої і найбільш дестабілізованої ланки цієї системи.

Оскільки процеси злиття і поглинання мають безпосередній вплив на склад і структуру банківської системи слід визначити суть та елементи, які притаманні кожній системі.

Система — це множина функціональних елементів і зв'язків між ними, виокремлена з середовища відповідно до певної мети в межах визначеного часового інтервалу [Саати, Вачнадзе 1993]. Також системою називається сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення [Базилевич 2004]. Найбільш "прикладним" і в той же час досить простим і загальним є наступне визначення: система – це сукупність елементів, певним чином пов'язаних і взаємодіючих між собою для виконання заданих цільових функцій. Часто поняття цільової функції поєднується з поняттям "призначення" [Коваленко 2004].

Елемент системи є найпростішою складовою частиною системи, яка умовно розглядається як неподільна. Співвідношення між компонентами системи, засновані на взаємозалежності і взаємообумовленості є зв'язком.

Мета системи – це є її бажаний майбутній стан. Залежно від стадії пізнання об'єкта, етапу системного аналізу у цей термін вкладають різний зміст — від ідеального призначення до конкретних цілей-результатів. У першому випадку можуть формулюватися цілі, досягнення яких є неможливим, але до яких можна безупинно наближатися. У другому — цілі мають бути досяжними в межах певного інтервалу часу і формулюються іноді навіть у термінах кінцевого продукту діяльності.

Структура системи називають сукупність необхідних і достатніх для досягнення цілей відношень (зв'язків) між її компонентами. При цьому в складних системах структура відображає не всі елементи та зв'язки між ними, а лише найістотніші, що мало змінюються при поточному функціонуванні системи й забезпечують існування системи та її основних властивостей. Структура характеризує організованість системи, стійку упорядкованість її елементів і зв'язків [Волкова 2006].

Кожній системі притаманні певний набір властивостей, зокрема такі як: рівновага (здатність системи за відсутності зовнішніх впливів, що збурюють (чи при постійних впливах), зберігати свою поведінку як завгодно довго), стійкість стану системи (ситуація, коли малим змінам зовнішніх впливів відповідають малі зміни вихідних параметрів системи чи її властивостей), розвитку (характеризує зміну стану системи в часі), адаптація (процес пристосування системи до зовнішнього середовища, унаслідок яких підвищується ефективність її функціонування) [Волкова 2006].

Системи зазвичай характеризуються сукупністю елементів, єдністю головної мети для всіх елементів, наявністю зв'язків між елементами, цілісністю і єдністю елементів, структурою та ієрархічністю, відносною самостійністю, чітко вираженим управлінням.

Зважаючи на вищевикладене можна виділити наступні умови підґрунтя для ефективного функціонування будь-якої системи:

- наявність всіх необхідних елементів і в необхідній кількості;

- відсутність зайвих елементів, або елементів, як погіршують загальний результат;
- встановлений зв'язок між елементами системи;
- визначеність мети функціонування системи;
- наявність правил функціонування системи, що визначає поведінку системи.

Складовими банківських систем здебільшого є такі: центральний банк країни, банківські установи, небанківські кредитні організації, асоціації комерційних банків.

Беручи до уваги вищевикладене, із складових елементів банківської системи, нестабільність яких може призвести до ефекту доміно і кризових явищ у економіці всієї країни, слід розглядати центральний банк та банківські установи.

Шляхи, способи, терміни та результат досягнення глобальної мети діяльності банківської системи та банківських установ визначають ефективність діяльності. Поняття ефективності досліджувалось різними науковцями, зокрема Д. Рікардо, який розвинув поняття «ефективність» та зробив спроби оцінки ефективності капіталу; Е. Дж. Долан, який визначив, що виробництво є ефективним за умови його використання мінімальних затрат, зусиль та витрат; В. Паретто, за яким «ефективність – це такий стан, при якому неможливо поліпшити становище хоча б одного суб'єкта, не погіршуючи при цьому становища інших»; В. В. Кулішов, який стверджував, що «економічна ефективність – це засіб дій, що забезпечує в результаті здійснюваних зусиль і витрат ресурсів одержання максимального (найкращого) результату».

В сучасному розумінні ефективність відображає комплекс природних, економічних, науково-технологічних, соціальних і політичних умов функціонування певної системи відносин. Таким чином, категорію ефективності банківського сектору, в силу його складності та багатогранності, слід розглядати як комплексне поняття, що включає ряд функціональних складових, поєднання та взаємозв'язок яких визначають її сутність, що змушує розмежовувати ефективність на ряд видів і розкривати поняття кожного з них [Мещеряков 2006]. Виокремлюється соціальна та економічна ефективність банківської системи, котрі мають ряд різновидностей. Зокрема, економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів при найменших затратах ресурсів, збереженні ліквідності та мінімізації ризику; соціальна ефективність – це відповідність результатів діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини [Куліш 2007].

Вважаємо, що будь-яка дія чи діяльність може бути оцінена тільки з точки зору досягнення результату – поставленої глобальної мети. Тому ефективність можна виразити як результативність процесу або швидкість виконання певної задачі, що дозволяють досягти поставленої глобальної мети. Будь-які дії чи процеси, навіть виконані бездоганно якісно і швидко, які не ведуть діяльність до досягнення поставленої глобальної мети, ефективними не називаються. Дане визначення критерію ефективної діяльності банківської системи та її складових підтверджує цільовий підхід до вивчення організаційної ефективності. Такий підхід передбачає визначення ефективності економічної організації її здатністю досягати заздалегідь поставлених цілей. Згідно з цим підходом організації діють раціонально з метою досягнення цілей. Раціоналізм полягає у виборі такого варіанта

використання ресурсів, який би дав змогу досягти встановлених цілей з найменшими витратами. Цей підхід варто використовувати у тому разі, якщо цілі чітко визначені й прогрес можна точно зафіксувати і виміряти. Також зазначається, що цільовий підхід є доцільним з точки зору задоволення інтересів кожної із зацікавлених груп, що якнайбільше підходить до управління банком та банківською системою.

Також у визначенні ефективності об'єкту пропонується застосовувати системний підхід. Згідно з ним критерієм ефективності організації є її здатність до адаптації. Цей підхід зосереджує увагу на внутрішніх характеристиках організації й апелює швидше до засобів підтримки стосунків між учасниками організації, ніж до цілей. Внутрішній розподіл ресурсів, визначення ієрархічних залежностей, правила взаємодії учасників посідають центральне місце, а оцінка витрат відступає на задній план. Такий підхід більш застосовуваний до організацій, які не ставлять за мету самоокупність та мають стабільні джерела фінансування. Оскільки метою банківської діяльності є генерування прибутку, то даний підхід не є пріоритетним для визначення ефективності діяльності [Стадник, Йохна 2003].

Вибірковий підхід (з точки зору задоволення інтересів стратегічних складових) для оцінки ефективності використовує критерії, що відповідають «стратегічним складовим» організації (Р. Майлс, Г. Мінцберг). Заперечує думку, що ефективність може бути оцінена на основі заздалегідь встановлених критеріїв чи одних лише системних характеристик. Беручи за основу гіпотезу задоволення Г. Саймона, цей підхід наголошує на забезпеченні мінімального рівня задоволення усіх складових організації, мотиви діяльності й цілі яких відрізняються.

Зважаючи на наведене визначення ефективності діяльності, та беручи до уваги глобальну мету діяльності банківських установ слід розглянути також фактори впливу на результативність діяльності банків України. Серед них виділяються наступні:

- помірне нарощення банками активів та зобов'язань;
- загострення конкурентної боротьби за залучення вільних ресурсів на внутрішньому ринку;
- якість управління формуванням та використанням ресурсів банку, які б забезпечували достатній рівень надійності, ліквідності та рентабельності;
- рівень маркетингової політики (конкурентоспроможність банківських послуг, удосконалення технологій, ефективність цінової політики);
- розвиток та більш широке використання альтернативних каналів продажу банківських продуктів;
- нераціональна кредитна політика та ризикова діяльність, яка призводить до негативної діяльності банку та неможливістю пристосування до нестабільної економічної ситуації в країні.

Динаміку кількості присутніх на фінансовому ринку України банків наведено в таблиці №1.

Аналіз динаміки кількості присутніх на фінансовому ринку України банків, як тих, що генерують прибутки, так і таких, діяльність яких є збитковою, а також беручи до уваги загальний фінансовий результат діяльності банківської системи демонструє, що на фінансовому ринку України кількість банків неспинно скорочувалось – на 30% з 2008 року, що свідчить до оптимізацію кількості банківських установ на ринку України. Визначено,

що кількість збиткових банківських установ в різні роки коливалось від 10% до 33%. Отже можемо зробити висновок, що саме 10 – 35% збиткових банків вплинули на загальний фінансовий результат діяльності банківської системи.

Таблиця 1 – Динаміка показників кількості банків на фінансовому ринку України та загальний фінансовий результат діяльності банківської системи

Рік	Кількість банків, шт.	З них,		Загальний фінансовий результат діяльності банківської системи, млн. грн.
		прибуткові, шт.	збиткові, шт.	
2008	182	178	4	+ 7 304
2009	179	116	63	- 31 491
2010	175	140	35	- 13 026
2011	175	144	31	- 7 707
2012	175	156	19	+4 898
2013	180	160	20	+1 436
2014	158	106	52	-52 475
Кінець 3-го кварталу 2015	127	90	37	-30 579

Джерело: сформовано на основі [Основні показники діяльності банків України]

Крім ринкових процесів регулювання кількості банківських установ на банківському ринку країни, таких як висока ризиковість роботи, недостатня прибутковість, неплатоспроможність, на склад і структуру системи впливають також процеси злиття та поглинання.

Для ефективного перетворення структури банківського ринку України, що відрізняється значною кількістю банківських установ доцільним є використання кожного інструментарію, що існує на фінансових ринках, з точки зору досягнення конкретної глобальної мети для всієї банківської системи України. Оскільки процеси злиття і поглинання є інструментом щодо досягнення глобальної мети банківських установ та банківської системи, то метою таких процесів стає сприяння досягнення глобальної мети банківських установ та банківської системи. Виходячи з вище проаналізованого, застосування інструментарію процесів злиття і поглинання повинно сприяти генерації прибутків.

Серед цілей ініціювання процесів злиття і поглинання зазначаються такі:

- 1) розширення ринків збуту;
- 2) захист частки ринку;
- 3) розширення спектру продукції;
- 4) створення виробничого ланцюга;
- 5) зменшення витрат на управління [Edwin 2008].

Досліджено, що результати процесів злиттів і поглинань в Україні є такими, що не приносять очікуваного і є невдалими у 50-60% випадках. Логічним є те, що однією з причин не досягнення бажаного результату є неправильно поставлені цілі.

Тому слід повернутись до переліку цілей ініціювання процесів злиття і поглинання та детально проаналізувати в контексті того, що бажаний результат для банківської установи – отримання прибутку.

1) Першою зазначається ціль «розширення ринків збуту». Розширення ринків збуту не завжди приводить до досягнення результату, оскільки розширення ринку збуту як окрема компонента діяльності не дозволяє генерувати додатковий прибуток. Адже окремо широкий ринок збуту не гарантує отримання прибутку. Завдяки розширенню ринку збуту реалізується можливість продавати більше товарів/робіт/послуг. А оскільки бажання продавати більше товарів/робіт/послуг продиктоване бажанням отримувати додатковий прибуток, то поставлена ціль «розширення ринків збуту» трансформується в ціль «збільшення розміру прибутку за рахунок розширення ринків збуту». Таким чином перша ціль перетворюється на інструмент. Замінивши таким чином цілі, можна побачити, що банківська установа, яка розпочинає процес злиття та поглинання і ставить за мету розширення ринку збуту отримує в результаті лише «розширений ринок збуту» без акценту на отримання додаткового прибутку.

2) Другою із цілей є «Захист частки ринку». Захист частки ринку шляхом здійснення угод злиття чи поглинання не може бути початковою ціллю, оскільки захист частки ринку не є продиктований бажанням розширення, це лише прагнення втримати свої позиції. Однак боротьба з конкуренцією таким способом не може тривати довгий час без виявлення негативних моментів, які полягають у витрачання більших обсягів коштів на утримання частки ринку, ніж на вигоди, які надає захоплення такої частки ринку. Захищаючи частку ринку банки захищають розмір прибутку, який можна згенерувати на такому ринку. Тому друга ціль виступає як інструмент в досягненні мети: «генерування такої або більшої величини прибутку за рахунок захисту частки ринку компанії».

3) Третя ціль – «Розширення спектру продукції». Розширення спектру продукції не може ставитись за оригінальну ціль, оскільки розширення спектру продукції не завжди перетворюється на збільшення величини прибутку. Хоча слід зазначити, що саме в пошуках шляхів збільшення прибутку одним із способів є саме розширення спектру продукції. Таким чином ціль 3 в контексті досягнення мети «збільшення розміру прибутку» буде звучати як «розширення спектру продукції з метою збільшення розміру прибутку».

4) Четверта ціль «створення виробничого ланцюга». Не може бути оригінальною ціллю, оскільки створення виробничого ланцюга переслідує мету зменшення виробничих затрат. Однак хоча зменшення затрат математично збільшить на короткостроковий період величину прибутків, в довгостроковому періоді такі перетворення не будуть причиною необхідного ефекту збільшення прибутку. Це пояснюється існуванням постійних і змінних витрат. Таким чином «створення виробничого ланцюга» перетворюється на інструмент «скорочення затрат». Однак оскільки діяльність повинна бути ефективною, то формулювання такої цілі перетворюється на наступне «уникнення надмірних та не потрібних затрат».

5) Ціль п'ята. Зменшення витрат на управління покликане зменшити величину витрат. Тому висновки щодо доцільності поставлення такої цілі є ідентичними висновкам щодо четвертої цілі.

Зважаючи на вище проаналізоване, можна визначити, що процес злиття і поглинання є інструментом для переслідування однієї глобальної мети «збільшення розміру прибутку», та має свої додаткові специфічні завдання в залежності від специфіки роботи банку.

Під злиттям банків слід розуміти повне об'єднання двох структур з

утворенням нової юридичної особи. При злитті поглинаюча компанія приймає всі активи і зобов'язання компанії, яку поглинає. Інколи для опису такої угоди використовується термін статутне злиття. Статутне злиття відрізняється від підпорядкованого злиття, що являє собою злиття двох компаній, в якому цільова компанія стає дочірньою або часткою дочірньої компанії материнської компанії. Відповідно до вимог українського банківського права злиття – це припинення діяльності двох або кількох банків як юридичних осіб та передача належних їм майна, коштів, прав та обов'язків до банку- правонаступника, який створюється у результаті злиття.

Поглинання означає приєднання одного банку до іншого, більш сильного, в результаті чого перший перестає функціонувати як самостійна юридична особа. Національний банк України для цих випадків застосовував термін "об'єднання", що означав зупинку діяльності одного з комерційних банків як юридичної особи і передачу всіх прав і зобов'язань іншому комерційному банку як юридичній особі на правах філії або на інших умовах. На даний момент ця форма реорганізації називається приєднанням [Рекомендації про порядок реорганізації комерційних банків].

Злиття відрізняється від консолідації (consolidation), що являє собою злиття підприємств, в якому дві або більше компанії об'єднуються щоб створити нову компанію. Всі об'єднані компанії перестають існувати і продовжує працювати нова юридична особа.

Існують наступні види злиття:

1. Горизонтальне злиття (horisontalmerger) відбувається коли об'єднуються два конкуренти. Якщо таке злиття приводить до збільшенню ринкової сили об'єднаної компанії, що буде мати анти конкурентні наслідки, то таке злиття може бути оскаржене на основі антимонопольних законів.

2. Вертикальне злиття (verticalmerger) є об'єднанням компанії, що мають взаємовідносини покупця і продавця.

3. Конгломератне злиття (conglomeratemerger) відбувається, коли компанії не є конкурентами і не є в відносинах продавця і покупця. [Гохан 2012].

Відповідно до вимог українського банківського права злиття – це припинення діяльності двох або кількох банків як юридичних осіб та передача належних їм майна, коштів, прав та обов'язків до банку- правонаступника, який створюється у результаті злиття.

Злиття відрізняється від консолідації (consolidation) тим, що являє собою злиття підприємств, в якому дві або більше компанії об'єднуються щоб створити нову компанію. Всі об'єднані компанії перестають існувати і продовжує працювати нова юридична особа.

На ринку України існують наступні групи перешкод таким угодам:

1) науково-практичні, які полягають в труднощах при визначенні інвестиційної вартості об'єкта; неможливість існуючих методик повною мірою задовольнити потреби в оцінці ефективності угоди злиття і поглинання; відсутність адаптованих до реалій вітчизняного ринку методик для аналізу інтеграційних перетворень; відсутність системного підходу при формуванні концепції інтеграційних перетворень);

2) нормативно-правові ("незрілість" правового регулювання процесів злиття і поглинання, неузгодженість Цивільного та Господарського кодексів України; надмірна зарегульованість деяких положень Закону "Про акціонерні товариства"; відсутність у вітчизняному правовому полі будь-якої регламентації понять "поглинання" і тим паче понять "вороже" і "дружнє"

поглинання (Закон України "Про захист економічної конкуренції" містить лише норми про злиття та приєднання суб'єктів господарювання); наявність практично єдиного нормативного документу, що регламентує порядок об'єднання банків в формі злиття і приєднання, є постанова НБУ від 27.06.2008 №189 "Про затвердження Положення про особливості реорганізації банку за рішенням його власників", яке передбачає лише такі форми реорганізації, як виділення, злиття, поділ, перетворення та приєднання;

3) економічні (високий ступінь невизначеності перспектив економічного розвитку; концентрація значної частини банківського капіталу в невеликій кількості українських банків; зниження (особливо в умовах кризи) готовності інвесторів піддаватися фінансовим ризикам; нестача фінансування, зумовлена кризою ліквідності; величезна різниця в цінових очікуваннях продавців і покупців; проблематичність в процесі злиття і поглинання збереження існуючої у банку клієнтури; невірна оцінка поглинаючою структурою привабливості ринку чи конкурентної позиції банку, що поглинається;

4) організаційні (фундаментальний перехід в сфері угод злиття і поглинання від ринку продавця до ринку покупця; можливість застосування незаконних методів поглинання; низька якість підготовки і проведення інтеграції; погане планування і виконання інтеграційних процесів; порушення логіки і темпів проведення перетворень, затягування інтеграції; помилки, допущені в процесі реалізації угоди злиття і поглинання);

5) управлінські (відсутність довгострокового бачення перспектив менеджментом, який покладається лише на короткостроковий результат; нехтування стратегічними інтересами банку; помилки у виборі стратегічного партнера; перехід від стратегічних міркувань здійснення угод злиття і поглинання до купівлі проблемних активів/ реструктуризації і консолідації;

6) інформаційно-аналітичні і інформаційно-технологічні (непрозорість діяльності, обсягу і структури капіталу та активів українських банків, що не дозволяє об'єктивно оцінити якість їх управління; відсутність достатньої статистичної бази, закритість інформації про здійснення угод злиття і поглинання і застосовних методах захисту, відсутність бази порівняння для ринкової оцінки банку; не приділення інвесторами уваги при реалізації більшості угод визначенню інвестиційної вартості банку (основним видом вартості, якому приділяється увага на етапі оцінки ціни угоди є ринкова вартість банку-цілі), що спричиняє завищені ціни угод, а відтак зниження їх ефективності; певна нестача емпіричних даних для відображення впливу таких угод на банківський сектор і національну економіку в цілому);

7) кадрові (зміна менеджерів, що супроводжує угоди злиття і поглинання, спричиняє зростання трудової міграції на всіх рівнях, небажання продуктивно працювати; недостатня забезпеченість кваліфікованими аналітиками, що спричиняє неможливість здійснювати угоди злиття і поглинання для більшості універсальних банків без підтримки інвестиційних компаній; скорочення загальної кількості зайнятих в банківській системі);

8) кримінологічні (наявність численних випадків протизаконного придбання власності, пов'язаного з підркокою документів і підкупом державних чиновників, з порушенням кримінальних справ, силовим проникненням на об'єкти, тобто діями, спрямованими на позбавлення власності законних власників шляхом певної послідовності протиправних дій);

9) психологічні (небажання власників поділяти контроль над банком з новими хазяями; незацікавленість крупних банків в приєднанні невеликих фінансових установ, оскільки витрати на інтеграцію не покриваються очікуваними вигодами; психологічна несхильність власників дрібних банків до об'єднання своїх дітищ; недовіра банків один до одного).

Серед характерних ознак вітчизняного ринку злиття і поглинання в банківській сфері останніми роками були:

1) зростання кількості в вартості угод злиття і поглинання, зумовлених посиленням вимог до реєстрації нових банківських установ і нормативних вимог до діючих банків, зростанням обсягів роздрібного кредитування;

2) перевищення ціни купівлі обсягу власного капіталу банківських установ;

3) залежність ціни купівлі банку від наявності розгалуженої мережі філій, рівня прозорості фінансової звітності, якісних банківських технологій;

4) більш високі ціни купівлі іноземними інвесторами (оскільки останні прагнуть придбавати ринково орієнтовані вітчизняні банки середнього розміру з кращою якістю капіталу і більшою прибутковістю і можуть дозволити собі більший строк окупності вкладених коштів;

5) відсутність належної транспарентності, а відтак нерозголошення чи істотне викривлення ціни угод між українськими банками і вітчизняними інвесторами [Чурило 2010].

В Україні ринок злиття і поглинання пройшов складний шлях – від процвітання рейдерства на початку 1990-х р. до цивілізованих методів ведення бізнесу на початку нового тисячоліття, від надмірної активності у сфері злиття та поглинання до значного скорочення кількісних та вартісних показників ринку.

Розвиток ринку злиттів і поглинання в Україні можна представлений у вигляді хронологічної таблиці № 2.

Таблиця 2 – Хронологія розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні

Часовий період	Основна характеристика
1993 – 1998 рр.	Масова приватизація державного майна. Поява специфічного типу рейдерства (купівля акцій у трудового колективу за заниженими цінами). Створення бази для подальших угод злиття і поглинання
1998 – 2003 рр.	Перерозподіл власності після кризи 1998 року. Зародження ринку злиттів та поглинань, увага інвесторів до найбільш динамічних галузей
2003 – 2005 рр.	Економічне зростання. Висока частка участі держави у процесах злиттів і поглинань. Активний розвиток ринку угод злиття і поглинання
2006 – 2007 рр.	Пік активності ринку злиттів та поглинань. Зростання впливу іноземних інвесторів на роботу банківської системи
2008 – 2010 рр.	Світова економічна криза, ринок злиття і поглинання зазнає значних змін, скорочуються обсяги операцій. Різке зниження інтересу до українських компаній, вимушений продаж
2010 – 2013 рр.	Нові тенденції ринку злиттів та поглинань з урахуванням кризових явищ та їх наслідків, зміна пріоритетів інвесторів
2014 – 2015 рр.	Політична нестабільність, низка перевиборів, що спричинили суттєвий спад угод злиття і поглинання
Прогноз	Пожвавлення угод на ринку злиттів і поглинань, оскільки є можливість купівлі недооцінених активів, які при наявності

	<i>необхідної управлінської бази можуть виступати як окремими центрами генерації прибутку, так і складовими таких систем</i>
--	--

Джерело [Горбатюк 2014]

Протягом 2000 р. зберігалася тенденція до зменшення кількості комерційних банків. Усього із Реєстру банків було вилучено 9 банків. З них чотири стали філіями: АБ "Поділля" – філією АБ "Укоопспілка", АКБ "Аркадія" – філією АКБ "Інвестбанк", АКБ "Укрнафтогазбанк" – філією АКБ "Укргазбанк", АБ "Інвест-банк Україна" – філією АКБ "Тавріка".

Перше півріччя 2001 р. також характеризується зменшенням кількості банків в Україні та зростанням рівня капіталізації. До державного реєстру банків внесено один комерційний банк – ЗАТ "Комерційний банк НРБ – Україна", вилучено чотири банки. Три з них у результаті реорганізації приєднані до інших банків: акціонерні комерційні банки "Києво-Печерський" та "Слобожанщина" – до АКБ "Надра", АКБ "Таврія" – до ВАТ "Міжнародний комерційний банк" [Фінансовий стан та проблеми розвитку комерційних банків України у першому півріччі 2001 р.].

Ситуація 2011 – 2013 рр. характеризується укладанням угод злиття і поглинання в банківській системі України між банками різних груп та банками всередині однієї групи. У 2011 р. спостерігалось прискорення проявів консолідації в банківській системі України. Це пов'язано з певними факторами: встановленням мінімальних вимог НБУ до регулятивного капіталу банків у розмірі 120 млн. грн.; проблемами банків (низька якість активів і нестабільний ресурсний ринок), які залишилися після кризи 2008 – 2009 рр.; подальшим проникненням іноземного капіталу в банківську систему України. Наприкінці 2011 р. завершилася масштабна консолідація ПУМБ і Донгорбанку, а також італійських Укрсоцбанку та UniCreditBank.

У 2013 – 2014 рр. більшість угод злиття і поглинання все ще залишаються вимушеними, пов'язаними з економічною кризою [Горбатюк 2014].

Протягом 2015 року та надалі вихід європейських банківських груп з банківського ринку України надасть потужним та із середньою потужністю українським банкам додаткову можливість розширити свій бізнес шляхом укладання угод зі злиття та поглинання, а дрібним банкам вистояти в сучасних умовах та втриматись на ринку шляхом об'єднання.

Проаналізувавши процеси злиття і поглинання банків України з 1999 року і до тепер можна виділити декілька груп за результатами таких процесів. Визначення «Банк» в таблиці застосовується в значення «Банк, що є стороною угоди злиття і поглинання» (Таблиця 3).

Таким чином можемо стверджувати, що досвід проведення угод злиттів і поглинань в Україні присутній, крім того присутній в різних варіантах: об'єднання двох дрібних банків, купівля великих банків зарубіжними інвесторами, купівля банків українськими інвесторами, купівля банків іншими банками, ворожі захвати та інше.

І оскільки одним із найкращих способів забезпечити вдалий результат запровадження процесів злиття і поглинання є усунення перешкод на шляху таких процесів, можна сказати що брак емпіричних даних можна вирішити за допомогою аналізу угод злиття і поглинання банків, позитивні результати яких віднесено до першої (ПАТ Укрсоцбанк), другої (ПАТ «Реал банк») та п'ятої групи (Правекс-банк), звісно за умови, що додаткові прибутки, згенеровані після здійснення угоди злиття і поглинання дають змогу покривати інвестиції, витрачену на таку угоду. Однак дослідження позитивних результатів не є достатнім для утворення повної картини з

емпіричним даними, не менш важливим є дослідження угод, результати яких потрапляють до третьої (АТ «Астра банк», ПАТ «КБ «Актив-банк», Банк Кіпру, АТ «Брокбізнесбанк» та інші) та четвертої групи (ПАТ «Промінвестбанк»).

Таблиця 3 – Групи угод злиття і поглинання

Група	Характеристики
1 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є прибутковим після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк присутній на ринку станом на дату аналізу. - Фінансові результати Банку зросли після здійснення угоди злиття/поглинання.
2 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є прибутковим після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк відсутній на ринку станом на дату аналізу.
3 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є збитковим після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк відсутній на ринку станом на дату аналізу.
4 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є збитковим після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк присутній на ринку станом на дату аналізу.
5 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є збитковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є прибутковим після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є присутнім на ринку станом на дату аналізу.
6 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є збитковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є збитковим після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк є присутнім на ринку станом на дату аналізу.
7 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк покинув ринок після здійснення угоди злиття/поглинання.
8 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк-покупець є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк покинув ринок після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк-покупець є прибутковим після здійснення угоди. - Банк-покупець є присутнім на ринку станом на дату аналізу. - Банк-покупець є збитковим станом на дату аналізу.
9 група	<ul style="list-style-type: none"> - Банк є прибутковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк-покупець є збитковим на момент здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк покинув ринок після здійснення угоди злиття/поглинання. - Банк-покупець є прибутковим після здійснення угоди. - Банк-покупець є відсутнім на ринку станом на дату аналізу.

Джерело: власна розробка авторів на основі [Основні показники діяльності банків України]

Усунувши подібним способом всі перешкоди із переліку можна буде утворити карту можливостей для здійснення угод злиття і поглинання на

теренах України із вдалими результатами не тільки для конкретної установи, а й для всієї банківської системи.

Ринок злиттів і поглинань, так як і всі інші ринки, тісно пов'язаний із рівнем політичної стабільності в країні та економіко-соціальних подій. Політична нестабільність в Україні та військові дії спричинили тимчасову «сплячку» ринку злиття і поглинання. Єдине пожвавлення на ринку злиттів і поглинань вносить фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який шукає інвесторів для реорганізації чи купівлі неплатоспроможних банків.

Однак економічна нестабільність також сприяє перебігу процесів злиттів і поглинань, оскільки дозволяє купити недооцінений актив або актив, поточний власник якого здатний здійснювати контроль над установою. І оскільки ціна купівлі є нижчою, ніж можлива ціна продажу чи отримані прибутки від експлуатації, інвестори, які мають в своєму розпорядженні час для очікування, є надзвичайно зацікавлені в таких придбаннях.

В реаліях українського ринку з тенденцією масового визнання банків неплатоспроможними і виплат вкладникам коштів з Фонду гарантування вкладів фізичних осіб спосіб проводити реорганізацію неплатоспроможних банків шляхом приєднання дрібних банків до середніх, за умови відсутності катастрофічного негативного впливу на фінансовий результат останніх здається раціональним. Таким чином банківська система збереже найголовніше – довіру населення до банківської системи. Тим більше, що злиття невеликих та середніх банків монополізації банківського ринку не загрожує і стабілізує банківську систему. Для великих банків, що знаходяться на межі банкрутства, необхідно розробити механізм злиття з державними банками з подальшою державною підтримкою таких банків. Адже ліквідація системно важливого банку вдарить по всіх стратегічно важливих напрямках розвитку будь-якої системи: інтересах акціонерів, інтересах ринку і населення, інтересах працівників.

Висновки. Таким чином, було досліджено мотиви проведення процесів злиття і поглинання та виділено позицію щодо використання таких процесів як інструменту до досягнення головної мети діяльності банківських установ та банківської системи.

Також проаналізовано різні підходи до визначення ефективності діяльності, що підтверджує викладене щодо цільового підходу до діяльності банківських установ.

Виділено цілі проведення угод злиття і поглинання та скориговано їх у відповідності до мети збільшення ефективності банківської діяльності.

Доведено, що угоди злиття і поглинання є одним із інструментів забезпечення економічної ефективності банківських установ та банківської системи. Виходячи з цього розглянуто головні перешкоди на шляху до використання такого інструменту найбільш ефективно. Однією з перешкод є брак емпіричних даних. Тому на подолання такої перешкоди досліджено ринок угод злиття і поглинання на території України з 1999 року і до тепер, та на основі цього виділено групи угод за результатами.

На завершення надано рекомендації щодо використання угод злиття і поглинання в теперішніх реаліях політичної та економічної ситуації в Україні.

Література

- Базилевич, В. Д. (2004). Економічна теорія: Політекономія – К.: Знання – Прес.
Волкова, В. Н. (2006). Теория систем. – М.: Высшая школа.
Горбатюк, Л. В. (2014). Рынок слинный и поглощенный в банковском секторе Украины: современное состояние и перспективы развития – Журнал Бізнес інформ, № 5.

- Гохан, П. (2012). Слияние, поглощение и реструктуризация компаний: Пер.с англ. - 4 изд. - Москва: Альпина Паблшер.
- Депамфилис, Д. (2007). Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. - М.: «Олимп Бизнес».
- Коваленко, І. І. (2004). Вступ до системного аналізу - Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 148 с.
- Куліш, А. (2007). Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях і відповідях / Андрій Куліш. - К., 80 с.
- Мещеряков, А. А. (2006). Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційних банків: [монографія] / А. А. Мещеряков. - К.: Науковий світ, 347 с.
- Моросини, П., Стеджер У. (2005). Управление комплексными слияниями. В помощь руководителю компании, использующей стратегии M&A. - М.: Баланс Бизнес-Букс.
- Основні показники діяльності банків України. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: ресурс www.bank.gov.ua
- Рекомендації про порядок реорганізації комерційних банків: Затверджено Постановою Правління НБУ №44 від 22.02.1996.
- Саати, Т. Л., Вачнадзе, Р. Г. (1993). Принятие решений. Метод анализа иерархий - М.: Радио и связь, 314 с.
- Савлук, М. І., Мороз, А. М., Пуховкіна, М. Ф. (2001). Гроші та кредит - К.: КНЕУ.
- Стадник, В. В., Йохна, М. А. (2003). Менеджмент: Посібник - Київ: Академвидав, 464 с.
- Фінансовий стан та проблеми розвитку комерційних банків України у першому півріччі 2001 р. // Вісник НБУ. - 2001. - №9.
- Фостер, Р. С. (2006). Искусство слияний и поглощений. - 2-ге вид. / Пер. з англ. - М.: «Альпина Бизнес Букс».
- Чурило, П. Б. (2010). Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - № 27. - [Електронний ресурс] - Режим доступу http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Churilo.pdf
- Шершньова, З. Є. (2004). Стратегічне управління. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ.
- Edwin, L., Miller, Jr. (2008). Mergers and acquisitions: a step-by step legal and practical guide [Text] - New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., p. 8-12.
- Dźwigoł, H. (2000). Budgeting - cost management system. In J. Chuangxin & Y. Shijian (Eds.), *Technology innovation and to put it in practice, papers on the technology in coal industry* (pp. 490-493). Xuzhou, China: China University of Mining and Technology Press
- Dźwigoł, H. (2001). Nowoczesne podejście do zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach koniecznej restrukturyzacji. *Wiadomości Górnicze*, 10, 395-399. [in Polish].
- Dźwigoł, H. (2003b). Controlling jako instrument wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem w procesie zmian. *Wiadomości Górnicze*, 11, 488-495.
- Dźwigoł, H. (2003a). Zarządzanie procesami marketingu i sprzedaży. Organizacja rynku. *Wiadomości Górnicze*, 5, 212-215.
- Dźwigoł, H. (2004). Zmiana jako warunek restrukturyzacji przedsiębiorstwa. *Wiadomości Górnicze*, 4, 171-172.
- Dźwigoł, H. (2010). *Podejście systemowe w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstwa*. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej. [in Polish].

References

- Bazylevych, V. D. (2004). *Ekonomichna teoriya: Politekonomiya* - Kyiv: Znannya - Pres.
- Churylo, P. B. (2010). Stan zdiysnennya uhod zlyttya i pohlynannya v bankivs'kiy systemi

- Ukrayiny // *Problemy pidvyshchennya efektyvnosti infrastruktury*, # 27. Retrieved from http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Churilo.pdf.
- Depamfylys, D. (2007). *Slyyanyya, pohloshchenyya y druhye sposoby restrukturyzatsyy kompanyy*. – Moskva: «Olymp Byznas».
- Dźwigoł, H. (2000). Budgeting – cost management system. In J. Chuangxin & Y. Shijian (Eds.), *Technology innovation and to put it in practice, papers on the technology in coal industry* (pp. 490-493). Xuzhou, China: China University of Mining and Technology Press
- Dźwigoł, H. (2001). Nowoczesne podejście do zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach koniecznej restrukturyzacji. *Wiadomości Górnicze*, 10, 395-399. [in Polish].
- Dźwigoł, H. (2003b). Controlling jako instrument wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem w procesie zmian. *Wiadomości Górnicze*, 11, 488-495.
- Dźwigoł, H. (2003a). Zarządzanie procesami marketingu i sprzedaży. Organizacja rynku. *Wiadomości Górnicze*, 5, 212-215.
- Dźwigoł, H. (2004). Zmiana jako warunek restrukturyzacji przedsiębiorstwa. *Wiadomości Górnicze*, 4, 171-172.
- Dźwigoł, H. (2010). *Podejście systemowe w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstwa*. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej. [in Polish].
- Edwin, L., & Miller, Jr. (2008). *Mergers and acquisitions: a step-by step legal and practical guide* [Text] — New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., p. 8—12.
- Finansovyy stan ta problemy rozvytku komertsiynykh bankiv Ukrayiny u pershomu pivrichchi 2001 r. *Visnyk NBU*, #9, 2001.
- Foster, R. S. (2006). *Yskusstvo slyyanyy y pohloshchenyy*. – 2-he vyd. / Per. z anhl. – Moskva: «Alpyna Byznas Buks».
- Horbatyuk, L. V. (2014). Rynok slynnyy y pohloshchenyy v bankovskom sektore Ukrayny: sovremennoe sostoyanye y perspektyvy razvytyya – *Zhurnal Biznes inform*, # 5.
- Hokhan, P. (2012). *Slyyanye, pohloshchenye y restrukturyzatsiya kompanyy*: Per.s anhl. – 4 yzd. – Moskva: Al'pyna Pablysher.
- Kovalenko, I. I. (2004). *Vstup do systemnoho analizu*. Mykolayiv: Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly, 148 s.
- Kulish, A. (2007). *Sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu v bankivs'kiy sferi u zapytannyakh i vidpovidyakh* / Andriy Kulish. – Kyiv, 80 s.
- Meshcheryakov, A. A. (2006). *Orhanizatsiyno-tekhnolohichni aspekty pidvyshchennya efektyvnosti funktsionuvannya komertsiynykh bankiv*: [monohrafiya]. – Kyiv: Naukovyy svit, 347 s.
- Morosyny, P., & Stedzher U. (2005). *Upravlenye kompleksnymy slyyanyyamy. V pomoshch rukovodytelyu kompanyy, yspolzuyushchey stratehyy M&A*. – Moskva: Balans Byznas-Buks.
- Osnovni pokaznyky diyalnosti bankiv Ukrayiny*. Retrieved from www.bank.gov.ua
- Rekomendatsiyi pro poryadok reorhanizatsiyi komertsiynykh bankiv*: Zatverdzheno Postanovoyu Pravlinnya NBU #44 vid 22.02.1996.
- Saaty, T. L., & Vachnadze, R. H. (1993). *Prynyatyte reshenyy. Metod analiza ierarkhyi* – Moskva: Radyo y svyaz', 314 s.
- Savluk, M. I., Moroz, A. M., Pukhovkina, M. F. (2001). *Hroshi ta kredyt*. Kyiv: KNEU.
- Stadnyk, V. V., & Yokhna, M. A. (2003). *Menedzhment: Posibnyk*. Kyiv: Akademvydav, 464 s.
- Shershnova, Z. Ye. (2004). *Stratehichne upravlinnya*. — 2-he vyd., pererob. i dop. — Kyiv: KNEU.
- Volkova, V. N. (2006). *Teoryya system*. – Moskva: Vysshaya shkola.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 19.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 02.11.2015

Oksana Artuh

PhD (Economics), Associate Professor,
Odessa National Economic University,
Associate Professor of Department of Accounting and Auditing
Odessa, Ukraine
oksana_artuyux@mail.ru

Nadezhda Albu

Odessa National Economic University,
PhD Student
Odessa, Ukraine
nadeghda_albu@icloud.com

THE MAIN ELEMENTS OF INTERNAL CONTROL SYSTEM: THE QUESTION OF CLASSIFICATION

Abstract. The article studies the need of introducing an efficient internal control system within competitiveness management of domestic enterprises. Based on a system approach the research regards internal control as a system due to the fact, that it possesses basic properties of a system. The term "internal control system" is defined in the research.

Different approaches to defining and segmenting the elements of a system are analyzed and compared with both international (COSO model, International Standards on Auditing) and domestic standards (public sector).

The analysis of the system's main elements enables the authors to suggest a new approach to the classification of the elements in the internal control system. The suggested approach includes the following groups of elements: control objectives, the subject of control, the object of control, control environment, control devices, information, risk management, control monitoring.

This article is relevant to readers and scholars from foreign countries.

Keywords: competitiveness, internal control system, control objectives, the subject of control, the object of control, control environment, control devices, information, risk management, control monitoring

Formulas: 0, fig.: 2, tabl.: 1, bibl.: 25

JEL Classification: M42

Introduction. Modern domestic enterprises operate in tough competitive environment that forces them to form a new economic strategy in the market of goods and services in order to constantly prove their competitiveness. Competitiveness, as an indicator of the financial situation of the company and its place in the market, acts as a pointer of control actions on various aspects of economic business entity. In this context, competitiveness management becomes an essential part of general economic management process and it can be regarded as a corrective process of influence on the factors that ensure proper correlation between production and sales of products and services. Management without control is meaningless. Therefore, control that is broadly considered as a management function may only be particularly disclosed while interacting with management, at a certain stage of management process.

Literature review and the problem statement. Works of many researchers, including: S. Burdukovsky [Burdukovsky 2010], T. Butynec [Butynec 2013], Dźwigoł H. [Dźwigoł 2001; Dźwigoł 2003; Dźwigoł 2005;

Dźwigoł 2013; Dźwigoł 2014], N. Vygovska [Vygovska 2011], V. Maksimova [Maksimova 2006], N. Zorij, N. Melnyk [Zorij, Melnyk 2012] and others are dedicated to the study of the problems of systematization of internal control theory and practice.

Taking into account the valuable scientific results in the field of developing the organization and methodology of forming an integrated internal control system, it should be noted that the current system of enterprise competitiveness management requires a serious science-based transformation of internal control in terms of its methodology, organization and methodological support.

The main goal of the given article is to determine the content of the internal control system and its elements in competitiveness management of domestic enterprises.

To achieve this goal the following tasks should be solved:

- to define the term "internal control system";
- to methodize the researchers' approaches to identifying and classifying the elements of the control system based on a critical review of scientific and regulatory sources;
- to suggest a new approach to singling out main elements of the control system in competitiveness management.

Research results. At present the enterprise competitiveness management can be regarded as a system of goal-directed actions that regulate the process of selecting a development strategy, ensure enterprise competitiveness in the market environment and promote financial stability and economic efficiency.

In order to increase enterprise competitiveness, specific requirements for the enterprise management system are set up:

- Completeness and reliability of the received management information;
- The analysis of the competitive situation both in the industry and in the market;
- The assessment of the competitive environment;
- The development of measures to reduce risks in the competitive environment;
- Conducting analytical work aimed at the development and implementation of tactics and strategy of economic development of the enterprise;
- The timeliness and efficiency of decision-making.

The efficiency of competitiveness is determined by the choice of the optimal actions to retain the competitive position. This efficiency directly depends on effective internal control, and while performing the given control one should take into account the peculiarities of enterprise's performance and its competitive development strategy in the management system.

Internal control in the field of economic control is considered as a system due to its compliance with the basic system properties, which, particularly, include:

- The availability of interrelated elements;
- Integrity, i.e., internal cohesion;
- The ability to remain stable under the influence of external factors;
- Commitment.

In order to improve theoretical and methodological bases of the internal control system it is necessary to consider the ideas of modern scientists about its essence and basic elements.

The genesis of the word "system" comes from the Greek σύστημα - "connection" Greek systema - "whole composed of parts". Traditionally, the term "system" is interpreted as a set of interrelated elements forming a certain integrity, that is, internal unity, and interacting with each other and the environment in achieving this goal.

The review of scientific ideas about the nature of the internal control of economic entities gives ground to claim that the specialists generally have a common conventional interpretation of this concept, but today there is no single scientifically grounded term, adopted by the scientific community. Besides, there is no such term in the national legislation system. At the present stage, while determining the internal control system the researchers single out only some of its properties, including:

- An internal procedure, rules and control procedures [Butynec 2013];
- The interaction of control elements [Smatkovska, Jaros 2014];
- A set of organizational structure, methods and procedures [Syrotenko 2007].

Some scientists consider internal control in the broader sense - as the implementation of organizational and technological actions, and in the narrow sense - as a set of ordered interrelated activities, techniques and procedures [Jersova 2013].

In international practice according to COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission - committee of Sponsoring Organizations of the Commission Tredveya) a system of internal control is a process performed by the subjects of control and aimed at obtaining guarantees of the goals' achievement in particular business segments. This concept defines the notions "system of internal control" and "internal control" identically - "as a process which, in our opinion, reduces the essence of the system".

In The Glossary of International Standards on Auditing (hereafter - ISA) the system of internal control is defined as policies and procedures adopted by the management to promote business leadership in the implementation of management goals [IAMC AU «STATUS» 2004]. Such a declaration requires legislative clarification. What policies did the authors mean? A broad sense of policy makes free interpretation of the definition of internal control possible. Certainly, we can assume that in the system of business management, policy can be regarded as strategic management activities concerning internal and external legislative relationships and interactions using special tools and techniques. But this interpretation does not solve the problem with ambiguity of the notion of internal control in the terminology of ISA.

In order to determine internal control as a system it is essential to consider its elements taking into account the scientific achievements of researchers in the context of the urgent needs of competitiveness management of the enterprises.

The review of scientific sources on the elements of the internal control system shows that currently there is no one common point of view among the scientists concerning the singled out elements and their interdependency in the system. The most common approaches to determine the elements of the system of internal control are systematized in the tabl. 1.

The data in Table 1 indicates multi-scientific approaches to defining elements in the internal control system, which gives grounds for a more detailed consideration and explanation.

The research of varied elements of control proposed by the scientists can

help with singling out the most essential elements of the internal controls that are shown in fig. 1.

Table 1 – Matrix of scientific approaches to the selection of elements in the internal control system

Elements of the internal control system	Scientific sources														
	T. Butynec [4]	B. Sokolov [17]	N. Vyhovska [5]	S. Levycka [11]	L. Medvid [13]	Ju. Cystiakova [18]	N. Adamova [9]	L. Belov [1]	S. Burdukovsky [2]	V. Podolsky [15]	M. Melnik [11]	V. Kundyus [10]	L. Burtseva [9]	L. Kalensky [8]	N. Jersova [6]
subjects	+		+		+						+		+	+	
objects	+		+		+						+		+		
topic	+										+			+	
target of control											+				
techniques and methods	+	+				+	+	+	+	+		+	+		
means of control															+
process steps	+														
results of control (evaluation results)	+				+				+				+		
accounting system		+		+			+			+					+
documentation									+						
control field		+		+	+	+	+	+	+		+				+
risk assessment system		+				+						+			
control actions			+											+	
information			+			+						+	+		
control procedures				+	+			+				+			+
Monitoring: - control system												+			
- control means						+									+
principles of control													+		
Technics and technology													+		
Process of control													+		

Source: compiled by the author based on own research

The subjects of control.

The subjects of the internal control system are considered to be persons authorized to perform the functions and procedures of internal control. The following people are generally considered to be the subjects of control:

- The founders of the company;
- Top managers and employees;
- Internal control department;
- Freelance professionals.

The subjects of control define an object of control and they are in close connection and dependence on it.

It should be noted that currently in the theory of control the subjects of internal controls are defined, and their responsibilities are detailed. A special attention should be paid to the study, written by S. Bardash and N. Vyhovska [Vyhovska 2011], which made a significant contribution to the disclosure of the legal problems of identifying the subjects of internal control and to building test models according to the nature of the interaction between the main subjects of the system. But at the same time there is no one generally accepted scientifically grounded classification of the subjects of internal control.

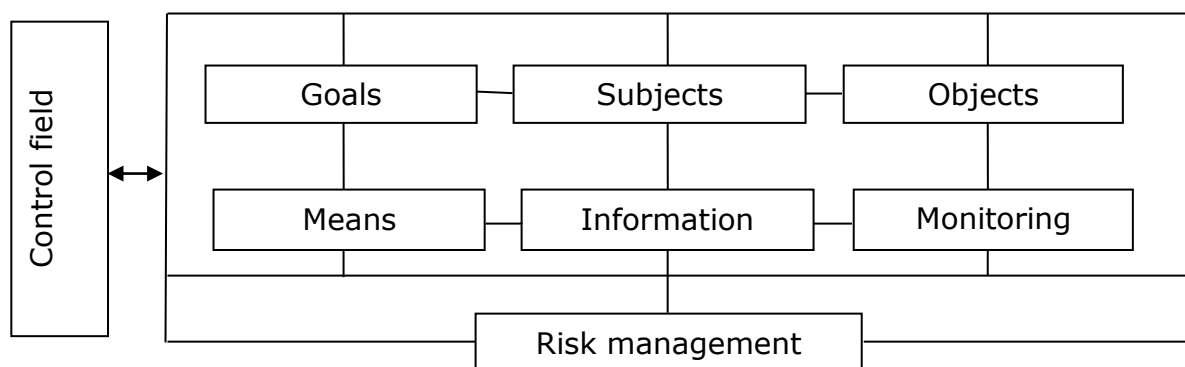


Figure 1 – The main elements of the internal control system

Source: own development

The objects of control.

In the broad sense, the objects of internal control in the company are usually resources, processes and results.

According to the budget legislation of Ukraine the objects of internal control are functions, processes and transactions, which are performed by the subjects of internal control to achieve the set goals within defined authority and responsibility.

Until now, there have been different approaches to determining the objects of internal control in different studies, probably, due to the fact only separate issues of different level of importance were considered in these studies. Thus, the object of internal control is considered to be a specified company as a system (concerning production processes, the company's management, the interaction of its structural units and the results of its operations).

T. Butynets defines the object of internal control as "the risk of business operations, i.e. movement of existing in the enterprise property, located on its territory, its sources, creation and distribution of income, changes in ownership and redistribution of property" [Butynec 2008].

N. Vyhovska believes that the object of control is something, that attracts the attention of the subject of control [Vyhovska 2011].

N. Zorij and N. Melnyk define the object of control as a separate element of the subject of internal control and claim that the objects are business processes that, taken together, make up the economic activity of the audited entity [Zorij, Melnyk 2012].

It should be noted that singling out the subject as a separate element of the system, in our view, is not appropriate due to the fact that the notions "subject" and "object" in their original interpretation are intertwined: the Latin

word "object" means any object of study. Therefore, determining the subject, one should study the whole variety of its objects.

Concerning the above mentioned topic, V. Maksimova`s study, which deals with the major advances in control theory, should be mentioned. The objects of internal control, according to V. Maksimova, are individual and (or) interconnected components, subsystems and systems of the enterprise, including system of management, at which control actions are aimed. Thus, the objects of control are directly targeted, organizational, managerial, economic, and informational characteristics [Maksimova 2006].

Control field.

To define the term "control field" we`ll have to define the term "environment", which means "surrounding", "set of conditions in which the activities of economics are carried out".

According to some scholars, the control environment is a set of prerequisites in which the internal control is carried out. [Butynec 2008] In general, taking the given thesis into account, its slight incorrectness is worth noting. Prerequisites and conditions are different things. Control environment is the environment, in which control actions are being performed, but their implementation is not expected in the future. In this context, environment control as a set of conditions is a "the process of aggregated influence of various factors on the effectiveness of measures and procedures relating to the specific structure of control" [Vyhovska 2011] and is the basis of the interaction of all other elements of the internal control system.

N. Jershova regards control environment as awareness and practical actions of the management of economic entity aimed at establishing and maintaining monitoring systems [Jersova 2013].

L. Medvid', O. Charynovyč-Javorška believe that the notion "control environment" includes management style, decision making processes, delegation of authority and taking responsibility, ethical values, policy guidance in relation to personnel, the compliance of the internal control department with the scale of the company, including recommendations of internal control department into accounting and reporting, the existence of a single policy and monitoring the fulfillment of all principles, conducting regular audits with debtors, creditors, and tax authorities [Medvid, Charynovych-Javorska 2014].

E. Sirotenko identifies the control environment with the monitoring system and defines it as "practical actions of the economic entity, aimed at establishing and maintaining internal control system, and the information that it has" [Syrotenko 2007]. Control environment, in our view, is not a process of observation and recording of the parameters of the objects compared to the set criteria.

It should be noted that in international practice according to integrated concepts of COSO and national rules of the organization of internal control in the public sector, internal control environment is defined as the processes, which exist in organization, regulations, the structure, rules of resource management.

To sum up, we suggest our own definition of environmental control: it is regarded as a combination of objective and subjective conditions of control, in which the activities of economic entity is performed. The objective conditions include external factors (such as environmental conditions, type of business, organizational and legal status and ownership, location of the enterprise) and internal (such as management structure of the business entity, its resource base). Its own management strategy for performing in the market environment

and increasing its competitiveness, and the economic activities are subjective terms of internal control.

Aims of control.

The system of internal control, as any system, a key element of which is a goal, which determines what exactly to control, how and by what means to carry out internal control, can be characterized by commitment. The main purpose of the control is to maintain the business entity, as an object in the control system, in a set working mode. Achieving the goal should be considered from the point of view of strategic and tactical aims, which serves as a basis for the multitude of sub-aims of competitive enterprises development.

The main objectives of internal control system functioning include:

- The efficient use of resources and potential of the company;
- Timely and adequate response to changes in the market environment;
- The increase of competitiveness and stimulation of the enterprise's

development.

Achieving the goals of the system can be ensured through the implementation of the main objectives of the enterprise in the form of checks:

- The correspondence of economic activity of an enterprise with a developed strategy in a competitive environment;
- Compliance with legal and other regulatory requirements for the conduct of business;
- Validity, completeness and timeliness of accounting information for effective management decisions making;
- Following the established internal regulations by employees;
- Financial stability and rational use of the resources and their conservation;
- Identification and mobilization of the reserves.

The internal control system must ensure the implementation of goals, objectives and functions of the enterprise as a whole.

Risk management control.

One of the key elements of the internal control system is defined as risk management. This notion involves control activities related to the risks identification and assessment, their minimizing in the company's performance, determining how to respond the risks in order to detect at the early stage inefficient management of enterprise competitiveness. Vyhovska believes that the risk has the influence not only on the control of the action, but also on the ability to call for the need for a new discussion of information and communication issues or monitoring methods. Therefore, internal control can be called multilevel, repetitive process in which not only one element can affect another one, but also each element, even a small one, can influence and affect others [Vyhovska 2011].

Effective risk management involves:

- Analyzing the activity aimed at the identification and assessment of risks;
- Gathering, systematization and analysis of information on the identification of risks, which takes into account potential risks for the enterprise;
- Analysis and risk assessment according to the relevant criteria;
- Development of suggestions concerning the implementation of control measures and monitoring of the implementation of their results.

Means of control.

Means of control as the main element of the system of internal control are

a collection of special management action methods, methods that make it possible to reach the goal of internal control.

B. Sokolov says that the means of control can detect and prevent the emergence of some discrepancies in the state and the performance of the subjects and the objects of control, which will go against the legal framework and the decisions of the management [Sokolov 2007].

While singling out the means of control in the elements of the system one can notice the interpolation of scientific approaches and the replacement of elements of "means" with other elements, such as: control procedures, control actions, methods of control, technics and technology of control.

In the theory of control one can define the identity of concepts that are implemented as:

- Procedures - a sequence of specific actions;
- The method - a course of action or set of methods;
- Technology - a set of tools;
- Technology - a combination and sequence of methods and techniques, or body of knowledge about methods of processes.

Means of control are in close contact with other elements of the system and depend on each other. Thus, the control environment weaknesses due to objective or subjective factors may be compensated with additional means of control.

Information.

Information is a general concept that expresses new knowledge that the consumer (the subject) gets as a result of the perception and processing of certain information.

Implementation of management control function is based on constant exchange of information, which is determined by utility and its ability to provide the subject with the necessary conditions to reach the set goal. Internal control of the company is performed in the information environment in which the subjects of control receive and transmit information necessary for implementing control functions. Information management of internal control system includes laws and other legal and regulatory frameworks, internal guidance documents, planned information, subsystems of accounting data and other information necessary for decision-making process. Completeness and availability of these documents will create optimal conditions for the effective implementation of internal control.

In this context, singling out the accounting system as a separate element of the system, in our opinion, is debatable. Accounting information is a component of the overall information support of the system of internal control.

Documenting, that is, the process of creating documents using various methods and means of recording information which is the property of the accounting system, also should not be singled out as a separate element of the system.

All system elements are penetrated with direct feedbacks, ensuring the sensitivity of the system and its viability.

Monitoring.

Monitoring, as a set of scientific, technological, organizational and other tools that provide systematic monitoring of trends and development of business entity in the market environment, the goal of which is to improve its competitiveness, is one of the key elements of internal control. The monitoring process includes a series of similar measurements of the objects of control, its

system. A system approach to internal control implies its research as a system due to its compliance with the main system properties. Currently, in control theory the concept of "internal control system" generally refers to generally accepted level of interpretation. The research reveals only some of its properties; in the national legislation system the term institutionally is not defined. Therefore, further research needs to be conducted to determine the problems of defining the term "internal controls" in the field of competitiveness of domestic enterprises.

In theoretical terms, the question of definition and classification of the elements of internal control remains debatable. Systematization of the most common scientific approaches to singling out system elements and their comparison with international requirements and national levels gives grounds to state that at present there is no single position concerning their definition. Study of the essence of basic elements of the system enables to suggest a new approach to elements in the internal control system with the following division: control objectives, the subjects of control, the objects of control, control environment, control devices, information, risk management, monitoring control.

In the current economic conditions the internal controls must contribute to the successful functioning of the business in a competitive business environment, so the theory and practice of control require further research towards improving its conceptual and methodological bases.

References

- Belov, L. H. (2008). Orhanyzatsyonno-metodycheskie aspektu ekonomicheskoho kontrolya v selskom hoziajstve. *Buchhalyterskiy uchet v selskom hoziajstve*, 1, 55 - 59.
- Burdukovskiy, S. A. (2010). Vneshniy audit i vnutrenniy kontrol': orhanizatsia optimalnogo vzaimodejstviya. *Ekonomicheskije nauki*, 12, 368 - 370.
- Butynec, T. A. (2013). Orhanizacijni pidhodu do formyvvannia systemu vnutrishnioho kontrolya. *Visnuk Zhutomurskoho derzhavnoho tehnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 1(63), 12 - 17.
- Butynec, T. A. (2008). Vnutrishnij kontrol': elementu orhanizaciji system. *Visnuk Zhutomurskoho derzhavnoho tehnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 1, 28 - 34.
- Dźwigoł, H. (2003). Controlling jako instrument wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem w procesie zmian. *Wiadomości Górnicze*, 11, 488-495.
- Dźwigoł, H. (2001). Nowoczesne podejście do zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach koniecznej restrukturyzacji. *Wiadomości Górnicze*, 10, 395-399. [in Polish].
- Dźwigoł, H. (2013). *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach XXI wieku*. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej. [in Polish].
- Dźwigoł, H. (2014). Menedżerowie przyszłości a zarządzanie strategiczne. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie*, 70, 93-104. [in Polish].
- Dźwigoł, H. (2005). Projektowanie modelu organizacyjnego przedsiębiorstwa przyszłości. In J. Pyka (Ed.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Współczesne koncepcje i metody zarządzania przedsiębiorstwami* (pp. 239-249). Katowice: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa. [in Polish].
- Vyhovska, N. H. (2011). Elementu systemu vnytrishnioho finansovoho kontroliu: problema identyfikaciji. *Visnuk Hmelnyckoho nacionalnoho universytetu*.

- Ekonomichni nauky*, 5, T.1, 217 - 222.
- Jershova, N. Ju. (2013). *Shlyachu vdoskonalennia systemu vnutrishnioho kontroliu na pidpruemstvi*. Retrieved from http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/2948/1/Iershova_Shliakhyvdoskonalenni_a_2013.pdf
- Zorij, N. M., & Melnuk, N. H. (2012). *Teoretuko-orhanizacijni aspektu vnutrishnioho kontroliu vutrat vurobnuctva hotovoji produkciji na pidpruemstvi*. Retrieved from <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No3-4/94-100.pdf>.
- Kalenskiy, L. M., & Stefaniuk, I. B. (2001). *Kontroľno-revizijna sluzhba – subjekt derzhavnogo finansovoho kontroliu pidpruemnuckoji dijalnosti*. Kyiv: In-t reh. dosl. NAN Ukrainy.
- Kolesnykova, E. (2010). Formirovanie systemu kontroliia v selskohozijajstvennom proizvodstvennom kooperative. *Ekonomika selskoho hozijajstva Rossii*, 9, 52 – 54.
- Kyndius, V., & Filip'ev, D. (2009). Formirovanie kohnitivnoj modeli vnutrenneho kontroliia v ahropromushlennuh korporacuyah. *APK: ekonomika, upravlenie*, 4, 30 – 36.
- Kvilinskyi, O.S. (2012). Formuvannia dodatkovykh perevah funkcionuvannia ta rozvytku malykh pidprijemstv [Formation of Additional Benefits of Operation and Development of Small Enterprises]. *Economy of Industry*, 3-4(59-60), 140-147. [in Ukrainian].
- Levitskaya, S. (2009). Upravlinskuj i vnutrishnihospodarskuj oblik: zavdannia, meta i efektuvnist' vprovadzhennia. *Buchhalterskij oblik i audyt*, 2, 27 - 35.
- Maksimova, V. F. (2006). *Teoretuchni ta metodolohichni zasadu formuvannia tsilisnoji systemu vnutrishnioho kontroliu v upravlinni promuslovum pidpruemstvom*. Retrieved from <http://dissert.com.ua/content/240353.html>
- Medvid L. H., & Charynovych-Javorska, O.D. (2014). *Orhanizacijno-metodychni aspektu vnutrishnioho kontroliu dijalnosti torhovelnuch pidpruemstv u konkurentnomu seredovushci*. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3524>.
- Selezniov, O. V., Olchovikova, O. L., & Hyk, O. V. (red.) (2004). *Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky*. Kyiv:TOV «IAMC AU «STATUS».
- Podolskiy, V. Y. (2001). *Audit: uchebnik dlia vuzov*. Moscow: JuNYTY-DANA.
- Sirotenko, E. A. (2007). *Vnutrefirmennye standarty audita: Uchebnoe posobie*. Moscow: KNORUS.
- Sokolov, B. N. (2007). *Sistemy vnutrenneho kontroliia (orhanizacia, metodiku, praktika)*. Moscow: ZAO «Izdatelstvo «Ekonomika».
- Chustiakova, Ju. E. (2010). *Orhanizacija systemu vnutrishnioho kontroliu v korporaciji*. Retrieved from <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-sistemy-vnutrennego-kontrolya-v-korporatsii>.
- Shmatkovska, T. O., & Jarosh, V. V. (2014). Do problematuku orhanizaciji systemu vnutrishnioho kontroliu finansovuch rezultativ dijalnosti pidpruemstva. *Naukovi zapysky Nacionalnogo universytetu «Ostrozka akademija»*. Serija «Ekonomika»: zbirnyk naukovych prac, 25, 200 – 205.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 19.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 22.10.2015

Inna Yatskevych

PhD (Economics),
Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S. Popov,
Associate Professor of Department of enterprise economy and corporate
management
Odessa, Ukraine
innav2007@mail.ru

Olga Kuznietsova

Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S. Popov,
PhD Student of Department of enterprise economy and corporate management
Odessa, Ukraine
olkuzya80@ukr.net

NON-FINANCIAL INDICATORS IN EFFECTIVENESS EVALUATION OF COMMUNICATION ENTERPRISES

Abstract. The article describes features of evaluating the performance of communication enterprise in the formation by the relationship with a partner. In the work defined and proved that effective evaluation by the relationship between the communication enterprise and a partner is possible due non-financial indicators. Recommended a phased process of formation and approval of non-financial efficiency indicators by the relationship of communication enterprise with a partner, as most non-financial indicators system take into consideration specifics of business environment, areas of communication, management and key efficiency indicators.

Keywords: efficiency, communications, key efficiency indicators, non-financial indicator, evaluation, a partner, communication enterprise

Formulas: 0, fig.: 2, tabl.:1, bibl.: 26

JEL Classification: C 13, F 15, L 10, L 20, L 96, M 11, M 21

Introduction. Modern conditions in the communication enterprise experience problems related to their competitiveness in sphere. It concerns payments, lack of circulating assets, salary debt, the gap of economic ties with partners. The fore issues about organization and effective interaction of communication enterprises with a partners - the most relevant in a market economy.

However observations on the development of communication enterprises make it possible to distinguish two directions of forming partnership relations, which differ depending on sectoral cooperation partners. The first direction about formation and development of relations with communication enterprises - is the relationship between companies that carry on business in the sphere of communication, ie between communication enterprises. The second direction - relationships between communication enterprise and company that does not provide communication services, ie another enterprise. For example for other companies include - scientific research institutes / laboratories, banking and insurance companies, courier services, transportation services, advertising agencies and other spheres.

Analysis of research and formulation tasks. Questions about the formation and development of partner relations by economists, scientists still were engaged as I. Ansoff, V. Glushchenko, V. Gorbatov, A. Dagayev,

M. Dolgorukov, N. Kizim, Yu. Paranich, V. Ponomarenko, O. Tihonov and others [Ansoff 1989; Wiseman 1995; Dźwigoł 2000; Dźwigoł 2001; Dźwigoł 2003a; Dźwigoł 2003b; Dźwigoł 2004; Dźwigoł 2010; Glushchenko, Paranich 2005; Kvilinskyi 2012; Dahaev 2001; Dolgorukov 2004; Ilin, Tikhonov 2002; Ponomarenko, Gorbatov, Kizim 2007; Finansovye i nefinansovye pokazateli]. However, this issue needs more detailed research with calculation the specifics of communication sphere.

Aim of the article is to research essence and formation of the system of non-financial indicators for assessing the effectiveness of communication enterprises in relations with a partner.

Research results. Assessing the efficiency of partner relations, can consider not only financial indicators (increase of service, income, etc.), but also non-financial. These indicators will allow partners to measure not only quantitative effective functioning and partnership relations development, but also qualitative, namely, to reflect the degree of use such qualitative factors as research intensity services, expanding the market space, improvement of working conditions, the environment and so on.

Worth note that these non-financial indicators are more attractive for evaluating the effectiveness of the interaction between communication enterprises with a partner that is one of the directions of obtaining relevant information for the functioning and development of partner relations.

Research of non-financial indicators (further - NI) the efficiency from the interaction between communication enterprise with a partner associated with the presence of modern conceptual apparatus, content, advantages and disadvantages.

Among the major works about issues of NI, you can highlight the labors by economists such as M. Betz, P. Buryak, M. Kreynina, M. Rymar and others. [Krejnina 2003, Buriak, Rymar, Betz 2004]. Should be noted that often NI seen as indicators that have no monetary value. Thus, in [Krejnina 2003] indicated that the NI - are indicators which do not used in monetary units. The same opinion is shared by the author of [Buriak, Rymar, Betz 2004], which secrete such factors as: the quality of the working environment, consumer satisfaction, time adjustment, delivery time, delivery accuracy, the share of defects and amount of the claim.

For example, in [Finansovye i nefinansovye pokazateli] indicated that the NI - is a long-term indicators that give results not immediately but only after a certain period of the company. NI is descriptive, describing the process of operation, but does not directly influence the formation of value. They describe the company and become the basis for calculating the financial indicators. Also, the numbers that does not fall in financial statements, usually referred to NI.

In the dictionary [Economic and mathematical dictionary] determined that the evaluation of the NI - performance indicators based on non-financial information, such as the trend in market share, the average time of customer service and other indicators.

The difference in interpretation of the concept NI is associated with the strategic goals that should characterize performance.

Should be noted that the system of indicators can be used not only as a complex indicator of the enterprise, as well as management system that provides a connection between strategic and operational beginnings of owners of the enterprise.

At the author the formation of NI at the enterprises is mandatory. They

represent the viability enterprises and may focus on resources and areas that underlie present and future development strategies, taking into account internal and external business environment.

Theoretical research of the NI essence allows you to organize and coordinate NI three groups in accordance with the internal and external business environment, fig. 1.

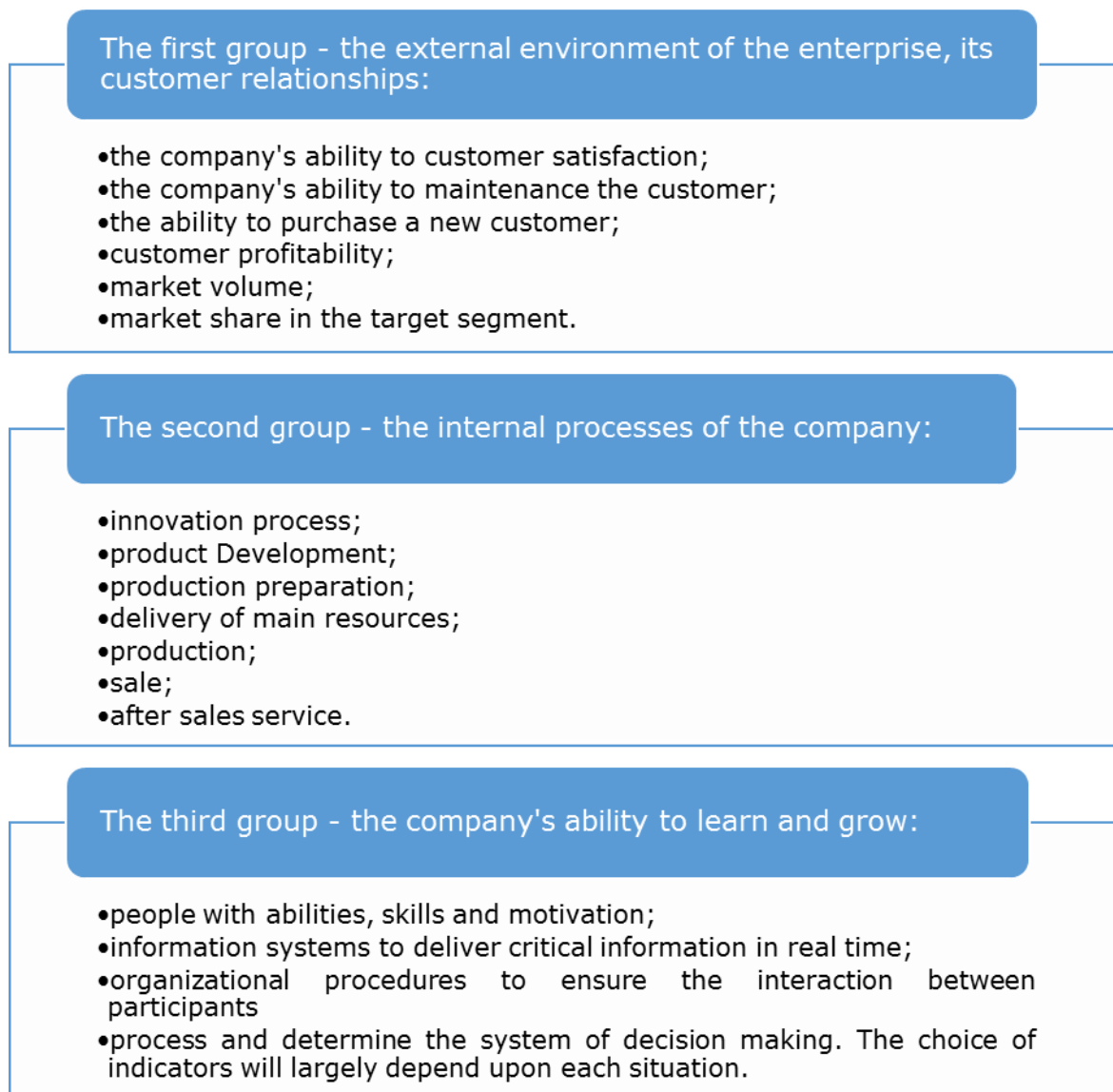


Figure 1 - group of non-financial indicators in accordance with internal and external business environment

Source: developed by authors

NI, which systematized in Pict. 1, allow the company management to make choices of various indexes depending on the strategic objectives and the resulting direction of the company and of each situation. However, there is a complex of indexes implied that management and owners of business activities, without knowing it, put developing the company policy on a particular issue and creating a set of corporate values. For example, as a NI may consider:

- basic competence of the company;

- the balance of economic indexes for the coordinated development of the concept of strategic the company;
- customer satisfaction;
- relationships with suppliers, customers, intermediaries;
- organization of internal business processes (improving internal business operations);
- the adaptability and enterprise development;
- conformity of control measures to marked attained;
- responsibility;
- quality and service;
- productivity and work with personnel etc.

The main feature of NI formation at the enterprises is to reflect the specificities of a particular type of entrepreneurial activity. The main principle of choice NI consists in the fact that they should provide management of information that enables perfect control and improve results of enterprises. This positive effect exceed the cost of obtaining that information (ie, the NI should not be used exclusively for their use).

Several theoretical research [Shilo 2005; Gudzevych 2004; Korobov 2002; Metz 2003; Buriak, Rymar, Betz 2004] determined that one of the problems of implementation and application at the enterprises NI display system is the choice of their number and composition. Often the company's management determines that NI is more important, and which can be ignored in the specific conditions of activity. Should be noted that there NI having two advantages to financial indicators. First, the NI immediately measure the results of the system of management and organization of business (customer service, relationships with suppliers, etc.).

Second, NI give more adequate evaluation of the results of the company, making the overall assessment of the accounting, reporting, compliance, effectiveness of internal controls, evaluation of others.

Selected NI must meet the following requirements: ensuring communication with the strategy of the company, the possibility of quantitative determination, clarity, accessibility, interconnectedness with other indicators (balance), relevance (the possibility of making the necessary corrections in case of deviation from the plan).

Theoretical investigations of the efficiency of communication companies in the formation and development of partner relations have made it possible to determine that one of the directions of evaluation is the use of key performance indicators. This conclusion was based on the fact that key performance indicators address specific interaction with communications companies with a partner, their strategic objectives, trends in communication and other factors that affect the efficiency of the relationship.

However, the efficiency of the relations the company communication with a partner, except key performance indicators affecting effective financial indicators and economic analysis of each partner, where financial ratio - a system of indicators used to analyze the financial condition of the company [Shilo 2005; Gudzevych 2004; Korobov 2002; Metz 2003; Buriak, Rymar, Betz 2004]. These indicators - are calculated based on the reports of each partner and other information used to characterize the financial structure.

Financial performance characterized by appropriate coefficients, which depend on the directions of research activities of each partner. Should note that the financial indicators can be divided into: economic status evaluation the

company, liquidity, profitableness and profitability, stability and financial stability, business activity and equity capital. Indicators of financial analysis related to the economic analysis of the company.

Economic analysis of the company - is study of economics and business enterprises [Butynets 2003; Chumachenko 2003; Kindratska, Bilyk, Zahorodnyi 2006; Seredynska, Zagorodna, Fedorovych 2002]. The main purpose of the analysis is to identify the economic reserves and development activities to maximize their use. The system of indicators of economic analysis of the company consists of three subsystems: resources, process and outcome. This approach makes it more fully explore some embodiments of the economic problems, to determine the effectiveness of these options and choose the best management decision.

Evaluation of enterprise communications and its relationship with a partner - economic and financial efficiency can not be done by any one indicator. In practice, each company uses a system of indicators that are linked, evaluate or show different activities of enterprises.

So, a variety of properties and characteristics of various types of industrial, economic and commercial activity of enterprise communications makes diversity indicators. This problem of their use is that none of them serves as a universal indicator, on which clearly could draw conclusions about the success or failure of interaction with a partner. As a result, the use of NI is a system of indicators characterizing the efficiency of the company communication and interaction with a partner. As a result, we can state a thesis, which is that non-financial indicators of efficiency operation and development of communications companies with a partner, - a system of indicators characterizing the quality and effectiveness of relations affects the efficiency of the operation and development of enterprise communications.

For the formation of system NI which to characterize the efficiency of the development of relations and communications companies with a partner, for their need of coordination of interaction accordance with the objectives and expected results. However, the coordination NI of relationship between communications companies with a partner, contributes to definition and formation of additional sources of information, accountability and indexes of the system.

The main principle in the formation of the system NI consists in the fact that it should provide the enterprise partner communications and information that would perfecting control and results improved relations. NI should be focused on the future and linked to effective cooperation. Therefore, the formation of a system NI should also focus on the events that must take place in the future, not state action that took place. The main attention is to be focused on how to effectively use the operation of data relationships and perform a set of data relationships planned tasks (ie, to achieve the planned indicators) that are tied to the objectives of cooperation. The combination of these actions contributes to the process of formation and approval system NI which to characterize the efficiency of development and communications companies and partners.

Total flowchart phased process of forming a system NI that characterize the effectiveness of relations and communications companies and partners are shown at fig. 2.

Filed in the scheme a phased process of development and NI coordination system efficiency of the relationship of the communication enterprises with a partner can be divided into two main groups (components) - formation of the

system NI and non-financial reporting.

1. Collection and processing of data about non-financial indicators - the research process and information processing of NI, which characterize the efficiency of communication enterprises with a partner.

This process grounds the search and selection NI for further efficiency estimation of the relationship between the communication company and partner. Source of information for this process can be: additional reporting enterprises, experience of forming partnerships in Ukraine and around the world, information of mass media, analytical reviews in specialized publications, the opinions of experts, etc.

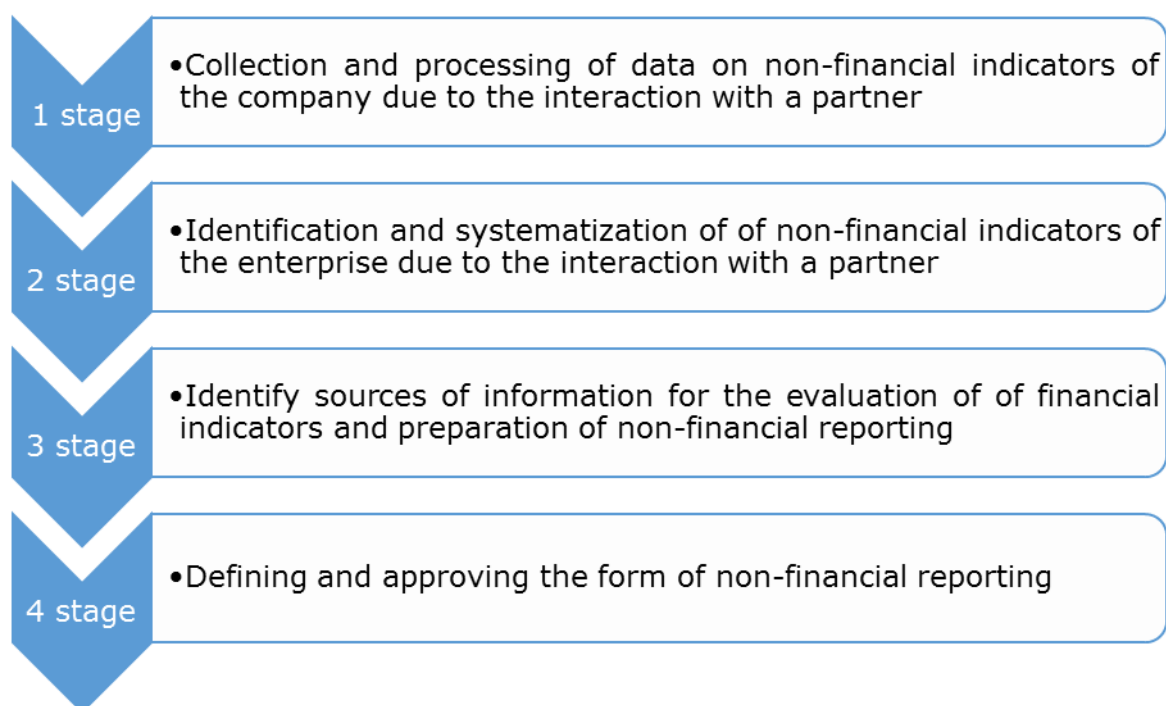


Figure 2 – Flowchart a phased process of formation and approval of non-financial efficiency indicators of the relationship communication enterprises with a partner

Source: developed by authors

2. Identification and systematization of NI - the process of defining requirements for NI efficiency of interaction the communication company with a partne, their grouping, identification of information sources and approval between them.

This phase grounds the choice of NI for measuring the effectiveness by the relationship. The source of this information may be the internal reporting to the communication enterprise and the partners, mass media information, statistical data, analytical reviews in specialized publications, the opinions of experts, etc. Should be noted that the requirements for NI effective functioning and development of relations defining the communication enterprise with a purpose, control systems, key efficiency indicators.

Should note that these groupings by NI should consider internal and external environment of functioning and development of communication enterprise. Thus, can be attributed to internal environment - interaction between managers and staff, and to the outside - consumers of communication services.

Also, the internal environment can be attributed to elements (signs) that take into account the features of the business process and the relationship between the communication enterprise and a partner. These signs are quality services, technology and production indicators, personnel, organizational possibilities of communication enterprise and the additional indicators. "Additional" indicators of internal environment of communication enterprise and the partner with relationship is a scale (complexity) the legal structure, subordination between the communication enterprise and a partner, complexity of business process, production capacity, licensing operations, registered intangible assets (patents, trademarks) and others.

External indicators that characterize the functioning and development by the relationship are the consumers and the competitiveness of the communication enterprise and the partner.

Conclusions. Evaluation of the effectiveness by the relationship between the communication enterprise and a partner through the NI can be carried out by indicators that presented in table. 1.

Table 1 - Non-financial indicators of efficiency by the relationship between the communication enterprise and a partner

Feature	Indicators
1	2
<i>Internal indicators that characterize the relationship</i>	
The relationship between the communication enterprise and a partner	<ul style="list-style-type: none"> - image of communication enterprises "before" and "after" relationship with a partner; - the degree of resources using (material, labor, technical and other) communication enterprise in the formation relationships with a partner; - the level of confidentiality between the communication enterprise and a partner; - the level of trust between the communication enterprise and a partner
Technology indicators	<ul style="list-style-type: none"> - the ability to develop the new communication services; - time from start of development in market supply the new communication services; - customer service technology
Production indicators	<ul style="list-style-type: none"> - degree of use the configured (available) equipment; - degree of using the productive resources; - production flexibility
Service quality	<ul style="list-style-type: none"> - quality services "before" and "after" forming by the relationship; - the technology of customer service; - after sales service to consumers of communication services
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - comfortable and operational office service; - accuracy level of customer orders; - provide consumers the additional services; - safeguards system

End of Table 1

1	2
Staff	<ul style="list-style-type: none"> – employees interaction with other workers partners; – creative approach to cooperation; – degree of labor resources
Organizational capabilities between the communication enterprise and a partner	<ul style="list-style-type: none"> – the ability an information exchange at relationship; – the ability of common and shared decision management solutions; – organizational interaction
Additional	<ul style="list-style-type: none"> – the scale (complexity) of organizational and legal structure; – subordination between the communication enterprise and a partner; – complexity of the business process; – production capacity
<i>External indicators that characterize the relationship</i>	
Consumer	<ul style="list-style-type: none"> – satisfaction and accessibility of telecommunications services; – the level of customer service; – comfortable and operational office service
Competitiveness	<ul style="list-style-type: none"> – expansion and strengthening of market position; – the share of communication enterprise at the market

Source: developed by authors

Presented in the table NI that characterizing the relationship between the communication enterprise and a partner take into consideration specifics of forming and development of these relations and communication development.

3. The information for the evaluation NI can be obtained from each participant relationships, as well as from consumers, workers, analytical reviews in specialized journals, publications of experts, etc. Should note that the evaluation of NI is possible through the survey results between communication enterprise and a partner, customers, employees and experts in this area through the use of scale (points). Thus, according to the scale established that evaluation can be an indicator that the transformation of these estimates are considered acceptable to avoid false or meaningless results [Butynets 2003; Chumachenko 2003; Kindratska, Bilyk, Zahorodniy 2006; Seredynska, Zagorodna, Fedorovych 2002].

For the NI evaluation efficiency of the relationship between the communication companies and a partner is recommended to use ordinal scale (rank). It allows you to define advantages between different objects; used to organize objects behind one or more features. In this scale the significance indicators are qualitative estimates. So often ordinal scale used to measure and compare the quality properties that can not be determined directly numbers. This is usually attributed to qualitative human judgment of quantitative evaluation, called points. Points - are usually natural numbers that show the rank of certain facilities; they are arranged in decreasing or increasing the benefits. For example, using the ordinal scale, a manager can evaluate the executive discipline or the qualifications of its employees, exposing them to the following points: 2 - low, 3 - medium, 4 - high, 5 - very high. The figures in this scale

only determine the order of the objects according to their advantages but don't give grounds to judge the extent to which one object is more important than the other.

In particular, the evaluation indicators for ordinal scale might have only two values: 0 (not fulfilled) and 1 (fulfilled). These indicators are common in management practices. They are used to evaluate those tasks or work for which it is mandatory that all the requirements. When something one fails, then all the others feel unfulfilled. For example, the project is fulfilled, if fulfilled all the requirements of the customer. If even one request fails, and the signature of the customer on the act of acceptance-delivery of works does not stand, the project as a whole is not yet complete. Or, say, one can not conclude the contract by almost 99%. You can either conclude or not to conclude. Again, we get only two possible the significance of indicator.

4. Definition of reporting forms - the formation of non-financial reporting between the communication enterprise and a partner that clearly presents information about the effectiveness of NI about operation and development of relationships that facilitate the management decisions.

Non-financial report consists of each participant of these relations and then data are summarized for clarity and to determine general trends regarding changes NI. Frequency of non-financial report depends by the management, partner, but we recommend it be at least quarterly.

Effective cooperation between the communication enterprise and a partner provided any selected the indicators (table. 1) and the availability of appropriate information about them. Meanwhile, NI are the formation of such management system, which is the only basis for making financial, economic and business decisions between the communication enterprise and a partner and enables you to model, evaluate and monitor in a particular situation in a single key - focus all management processes to increase its profits. However, it is clear also that each participant data by the relationship need to take their possibly different from the other, the decision on what indicators and criteria that should be selected his leadership to achieve the objectives in the functioning and the development of relations between the communication enterprise and a partner.

References

- Ansoff, I. (1989). *Stratehicheskoe upravlenie*. Moscow: Ekonomika.
- Buriak, P. Y., Rymar, M. V., Betz, M. T. ta in. (2004). *Financial and economic analysi*. Kyiv: Publishing House "Pro-sional."
- Butynets, F. F. (2003). *Ekonomichnyy analiz*. Zhytomyr: PP Ruta.
- Chumachenko, M. G. (2003). *Ekonomichnyi analiz*. Kyiv: KNEU.
- Dagaev, A. A. (2001). Mezhdunarodnye stratehicheskyye aliantsy v avtomobylnoi promyshlennosti Rossii. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, № 2.
- Dolgorukov, A. M. (2004). *Stratehicheskoe iskustvo: tselepolaganie v biznese, razrabotka strataham, voploshchenye*. Moscow: OOO «1S-Pablyshynh.
- Dźwigoł, H. (2000). Budgeting – cost management system. In J. Chuangxin & Y. Shijian (Eds.), *Technology innovation and to put it in practice, papers on the technology in coal industry* (pp. 490-493). Xuzhou, China: China University of Mining and Technology Press
- Dźwigoł, H. (2001). Nowoczesne podejście do zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach koniecznej restrukturyzacji. *Wiadomości Górnicze*, 10, 395-399. [in Polish].
- Dźwigoł, H. (2003b). Controlling jako instrument wspomagający zarządzanie

- przedsiębiorstwem w procesie zmian. *Wiadomości Górnicze*, 11, 488-495.
- Dźwigoł, H. (2003a). Zarządzanie procesami marketingu i sprzedaży. Organizacja rynku. *Wiadomości Górnicze*, 5, 212-215.
- Dźwigoł, H. (2004). Zmiana jako warunek restrukturyzacji przedsiębiorstwa. *Wiadomości Górnicze*, 4, 171-172.
- Dźwigoł, H. (2010). *Podęjście systemowe w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstwa*. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej. [in Polish].
- Ekonomiko-matematicheski slovar: Slovar sovremennoi ekonomicheskoi nauki* Retrieved from http://economic_mathematics.academic.ru.
- Finansovye i nefinansovye pokazateli*. Retrieved from http://www.webaxiom.ru/3_3m/finansovie_i_nefinansovie_pokazateli.html.
- Glushchenko, V. V., Paranych, Yu. V. (2005). *Intehrovani struktury subiektiv hospodaryuvannia: vyznachennia, suchasnyi stan funktsionuvannia ta rozvytok*. Kharkiv : SPD FO Liburkina.
- Gudzevych, O. I. (2004). *Osnovy ekonomichnogo analizu i diahnostryky finansovo-gospodarskoi dialnosti pidpryyemstva*. Kyiv: Kondor.
- Iliin, M., Tykhonov, A. (2002). *Fynansovo-promyshlennaya integratsia i korporatyvnye struktury: myrovoi opyt i realii Rossii*. Moscow: Alpina Pablysher.
- Kindratska, G. I., Bilyk, M. S., Zahorodniy, A. H. (2006). *Ekonomichnyy analiz: Teoria i praktyka*. L'viv: Magnoliya.
- Korobov, M. Ya. (2002). *Finansovo-ekonomichnyi analiz dialnosti pidpryyemstv*. Kyiv, T-vo "Znannia".
- Kreinyna, M. N. (2003). *Analiz finansovogo sostoyania i investytsionnoi prylekatelnosti aktsyonernykh obshchestv v promyshlennosti, stroitelstve i tovgovle*. Moscow: DIS.
- Kvilinskyi, O.S. (2012). Formuvannia dodatkovykh perevah funktsionuvannia ta rozvytku malykh pidpryyemstv [Formation of Additional Benefits of Operation and Development of Small Enterprises]. *Economy of Industry*, 3-4(59-60), 140-147. [in Ukrainian].
- Mets, V. O. (2003). *Ekonomichnyi analiz finansovykh rezultativ ta finansovogo stanu pidpryyemstva*. Kyiv: Vyshcha shkola.
- Ponomarenko, V. S., Gorbatov, V. M., Kyzym, N. A. ta in. (2007). *Korporatsii ta ikh integrovani struktury: problemy nauky i praktyky: monohrafiya*. Kharkiv, VD «INZhEK».
- Seredynska, V. M. Zagorodna, O. M., Fedorovych, R. V. (2002). *Teoria ekonomichnogo analizu*. Ternopil: Ukrmedknyha.
- Shylo, V. P. (2005). *Analiz finansovoho stanu vyrobnychoyi ta komertsyynoyi diyal'nosti pidpryyemstva*. Kyiv: Kondor.
- Vaysman, A. (1995). *Stratehia marketinha: 10 shahov k uspekhu. Stratehyia menedzhmenta: 5 faktorov uspekha*. Moscow: AO "Interespert", Ekonomika.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 21.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 30.10.2015

Берзін П.С.

д.ю.н., доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
професор кафедри кримінального права та кримінології
Київ, Україна
recht1@yandex.ua

Подосінов А.О.

адвокат
Київ, Україна
a.podosinov@gmail.com

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛІЗАЦІЇ МАНІПУЛЮВАННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ (СТ. 222-1 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ)

Анотація. Автор визначає зміст об'єктивних та суб'єктивних ознак складу цього злочину. До об'єктивних ознак віднесені такі як: маніпулювання на фондовому ринку, матеріалі збитки, та причинно-наслідковий зв'язок між діями та наслідком. Крім цього, об'єктивними ознаками пропонується визначати діяння, які вчиняються поряд із маніпулюванням на фондовому ринку. Одним із таких діянь є одержання прибутку. Одержання прибутку – це дії, пов'язані з одержанням коштів як різниці між валовими доходами і валовими витратами. Наслідками слід визнавати прояви шкоди, яка утворюється в результаті маніпулювання на фондовому ринку.

Суб'єктивними ознаками – це ознаки, пов'язані з прямим умислом при вчиненні маніпулювання на фондовому ринку. У зв'язку з цим, специфічною ознакою є мета – одержування прибутку.

У статті досліджується вплив зазначених об'єктивних та суб'єктивних ознак на конструювання складу злочину, передбаченого статтею 222-1 Кримінального кодексу України. Для цього автор визначає види маніпулювання на фондовому ринку, передбачені чинним регулятивним законодавством України.

Обґрунтовується, що в конструкції складу злочину "маніпулювання на фондовому ринку" окремі види маніпулювання не враховуються і не здатні заподіювати матеріальну шкоду. Суб'єктивні ознаки сприяють встановленню розмірів такої шкоди.

Аналізується зміст окремих об'єктивних та суб'єктивних ознак цього складу злочину. Визначається специфіка формування змісту таких ознак. У статті сформульовані основні підходи, які визначають суспільну небезпечність цього злочину, істотну шкоду як її показник, отримання прибутку. Аналізується співвідношення понять «істотна шкода» та «збитки» і «значна шкода» при визначенні особливостей криміналізації маніпулювання на фондовому ринку.

В процесі дослідження автор дійшов наступних висновків: визначив зміст соціальних показників суспільної небезпечності маніпулювання на фондовому ринку, які впливають на криміналізацію цього злочину; обґрунтував, що основним таким показником є шкода; наявність такої шкоди пов'язана із видами маніпулювання; характеристика ступеня суспільної небезпечності маніпулювання на фондовому ринку має обґрунтовуватись на підставі визнання її окремим «компонентом» істотної шкоди; істотна шкода в

даному разі набуває значення узагальнюючого показника суспільної небезпечності маніпулювання на фондовому ринку; законодавець при криміналізації маніпулювання на фондовому ринку визначає розмір суспільно небезпечного діяння та наслідків, що настають в його результаті.

Ключові слова: злочин, фондовий ринок, маніпулювання, шкода, кримінальний закон

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 0, бібл.: 5

Pavlo Berzin

Doctor of Science (Law), Associate Professor,
National Taras Shevchenko University of Kyiv,
Professor at Department of Criminal Law and Criminology,
Kyiv, Ukraine
recht1@yandex.ua

Andrew Podosinov

Advocate
Kyiv, Ukraine
a.podosinov@gmail.com

MAIN PROBLEMS OF CRIMINALIZATION OF MANIPULATION OF THE STOCK MARKET (ART. 222-1 CRIMINAL CODE OF UKRAINE)

Abstract. The author defines the content of objective and subjective evidence of the crime. The objective features included such as manipulating the stock market, material damage and a causal link between the act and the result. In addition, objective features proposes that the acts is committed by manipulation along with the stock market. One of these actions is profit. Profit - is an action relating to the receipt money as the difference between gross income and gross expenditure. The consequences should be recognized manifestations of the damage, which is formed by the manipulation of the stock market.

Subjective features - is features that associated with the direct intent in the commission of the manipulation of the stock market. Regarding to this, specific feature is the goal - profit.

The article examines the impact of the objective and subjective figures on designing the offense under Article 222-1 of the Criminal Code of Ukraine. To do this author defines the types of the manipulation in the stock market, according to current regulatory legislation of Ukraine.

Author substantiates that the design of crime "stock market manipulation" certain types of the manipulation are not captured and can not cause material damage. Subjective features contribute to the determining the extent of such damage.

Analyzed the meaning of individual objective and subjective features of crime. Determined by the specific shaping the content of such features. The article set out the basic approach that define the social danger of the crime, significant damage as it is profit's indicator. The relationship between the concepts "substantial harm" and "damage" and "significant damage" when determining the characteristics of the criminalization of the manipulation of the stock market is analyzed.

During the research process author came to the following conclusions: defined the meaning of social indicators of public danger of manipulation in the stock market that influence to the criminalization of the offense; grounded that the main indicator is the damage; the existence of such damage related to the type of manipulation; description of gravity of the manipulation of the stock market has to justify on the basis of recognition of its separate component of significant damage; substantial harm in this case takes the value of summary measure of public danger of the manipulation in the stock market; the legislator at the criminalization of the manipulation of the stock market determines the size of a socially dangerous act and the consequences that come to its end.

Keywords: crime, stock market manipulation, damages, criminal law

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 5

Вступ. У науці кримінального права існують різні підходи щодо пояснення поняття криміналізації злочинів та її підстави. Найбільш прийнятною нам видається та, яка визнає єдиною підставою криміналізації відповідний ступінь і характер суспільної небезпечності вчинених діянь, що характеризується їхньою здатністю заподіювати об'єктам кримінально-правової охорони (а не будь-яким іншим об'єктам) істотну (а не будь-яку іншу) шкоду. При цьому приводами до криміналізації, за наявності яких має місце вказана підстава, називаються: необхідність виконання зобов'язань за міжнародними договорами, ратифікованими Верховною Радою України (далі – ВРУ); необхідність створення правових механізмів утвердження і забезпечення прав і свобод людини як головного обов'язку держави; необхідність забезпечення реалізації певних положень Конституції та інших законів України; результати кримінологічних досліджень щодо динаміки та поширеності певного діяння, які обґрунтовують необхідність його караності; громадська думка [Кримінальне право України. Загальна частина 2009].

Отже, насамперед, слід враховувати, що соціально-змістовним показником суспільної небезпечності окремо взятого діяння є її ступінь. Визначається він через основні величини (розмір, обсяг, тривалість) об'єктивних і суб'єктивних ознак вчиненого суспільно небезпечного діяння. Тому на ступінь суспільної небезпечності діяння впливають насамперед індивідуальні особливості діяння, що утворюються при його вчиненні. З урахуванням цього ступінь суспільної небезпечності набуває значення «показника» підвищеності суспільної небезпечності одного діяння порівняно з суспільною небезпечністю інших діянь. Визначення такого «показника» здійснюється з урахуванням місця соціальних цінностей, на які посягає певна група діянь, у ієрархії соціальних цінностей, що визнаються об'єктом кримінально-правової охорони; «ураженості» такого об'єкта чи його окремих елементів та утворення в ньому негативних змін; виду й розміру наслідків як результату вчиненого суспільно небезпечного діяння; способів вчинення такого діяння, його знарядь, засобів, обстановки, місця, часу, характеристик особи, яка вчинила діяння, форм і видів її вини та інших об'єктивних і суб'єктивних ознак діяння [Берзін 2009]. Такі «показники» можуть включатись у зміст нормативних орієнтирів, які характеризують вчинене діяння як суспільно небезпечне, тобто суспільна небезпечність якого досягає рівня, що потребує застосування відповідних заходів кримінально-правового впливу [Берзін 2014].

Аналіз досліджень та постановка завдання. Суспільна небезпечність маніпулювання на фондовому ринку (ст. 222-1 Кримінального

кодексу України, далі – КК) в літературі, як правило, обґрунтовується наявністю істотної шкоди, що заподіюється порядку обігу цінних паперів та інших фінансових інструментів на фондовій біржі, правам і законним інтересам учасників фондового ринку та інвесторів у цінні папери [Кримінальне право України. Особлива частина 2010, Кримінальний кодекс України. Науково-практичний коментар 2013].

Проте в літературі на сьогодні відсутні дослідження щодо обґрунтування підстави криміналізації маніпулювання на фондовому ринку, передбаченого ст. 222-1 КК, а також визначення впливу, який мали у її процесі (здійснили на криміналізацію) ратифіковані ВРУ міжнародно-правові договори (зокрема, Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму, яка була ратифікована на підставі Закону України від 17 листопада 2010 р.). Отже, вирішення цих питань й становить основну мету даного дослідження. Для її досягнення необхідно, в першу чергу, розібратися з тим, як само криміналізація вплинула на

а) «формування» ознак складів маніпулювання на фондовому ринку, передбачених у ст. 222-1 КК у вигляді «маніпулювання на фондовому ринку» та «маніпулювання на фондовій біржі»;

б) врахування законодавцем співвідношення такого «показника» («компонента») суспільної небезпечності зазначеного злочину, як істотна шкода, з «кількісними показниками», що передбачені в ст. 222-1 КК, як «отримання професійним учасником фондового ринку або фізично особою чи третіми особами прибутку у значних розмірах», «уникнення ... збитків у значних розмірах», «заподіяння значної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб», «спричинення тяжких наслідків».

Результати дослідження. Приймавши 17 листопада 2010 р. Закон України «Про ратифікацію Конвенції Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму», ВРУ визнала потребу криміналізувати маніпулювання на фондовому ринку як злочин, що може визнаватись предикатним стосовно легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом. Проте сам процес криміналізації цього злочину характеризувався низкою проблем, пов'язаних з її підставою. Адже, як було зазначено у висновку Головного науково-експертного управління ВРУ (за підписом В.І. Борденюка) на проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» (реєстраційний № 8274 від 21 березня 2011 р.), «процес імплементації відповідних норм у чинне законодавство України не означає їх механічне відтворення у тексті національного закону». З огляду на це в процесі такої імплементації основна проблема стосувалась визначення «набору» ознак складів злочину, виходячи «зі змісту і призначення тієї міжнародно-правової норми, яка підлягає імплементації і не допускати її викривлення». При цьому зміст такої норми визначає «... лише мінімальні стандарти, яких держави повинні дотримуватись. У свою чергу, держави-учасниці можуть перевищувати ці стандарти, оскільки кожна держава зберігає за собою право не обмежуватися ними» (див. зазначений висновок Головного науково-експертного управління ВРУ). Тому, як результат імплементації, у ст. 222-1 КК з'явився «набір ознак»

складів злочину, зміст яких можна визначити наступним чином:

а) «маніпулювання на фондовому ринку» є узагальненим поняттям і не має нормативно закріпленого (формально визначеного) змісту. Так, у ст. 10-1 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 р. визначаються лише різновиди дій, що утворюють маніпулювання цінами на фондовому ринку, у зв'язку з чим в процесі криміналізації зазначеного злочину законодавцю слід було визначитись з тим, які саме дії утворюють маніпулювання на фондовому ринку. Адже після прийняття ВРУ 7 квітня 2011 р. в першому читанні проекту Закону України № 8274 від 21 березня 2011 р. у його (законопроекті) частині 3 розділу I передбачалось закріплення поняття «маніпулювання на фондовому ринку» у назві ст. 222-1 КК, в той час як у диспозиції ч. 1 цієї статті КК використовувалось поняття «маніпулювання ринком», яке по-суті позначувало умисні дії службової особи учасника фондового ринку, які мають ознаки маніпулювання.

Однак, й така конкретизація після прийняття законопроекту № 8274 не була задовільною, оскільки від народних депутатів України надходили пропозиції: закріпити у назві поняття «маніпулювання на фондовій біржі», залишивши в ч. 1 «маніпулювання ринком» (лист народного депутата Воропаєва Ю.М. від 20 квітня 2011 р., вих. № 326); замінити поняття «маніпулювання на фондовому ринку» та «умисні дії посадової особи учасника фондового ринку» словами «маніпулювання цінами під час здійснення операцій з цінними паперами на фондовій біржі» та «умисні дії посадової особи учасника біржових торгів та фондової біржі» (лист Асоціації «Фондове Партнерство» від 7 квітня 2011 р. № 842), тощо. Проте, зрештою, законодавець не сприйняв зазначених зауважень, закріпивши у назві чинної редакції ст. 222-1 КК поняття «маніпулювання на фондовому ринку», а в диспозиції ч. 1 цієї статті КК – поняття «ознаки маніпулювання на фондовій біржі, встановлені відповідно до закону щодо державного регулювання ринку цінних паперів».

Відповідно до ст. 10-1 Закону «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» ознаками маніпулювання на фондовій біржі визнаються: 1) здійснення або намагання здійснити операції чи надання заявки на купівлю або продаж фінансових інструментів, які надають або можуть надавати уявлення щодо поставки, придбання або ціни фінансового інструменту, що не відповідають дійсності, та вчиняються одноосібно або за попередньою змовою групою осіб і призводять до встановлення інших цін, ніж ті, що існували б за відсутності таких операцій або заявок; 2) здійснення або намагання здійснити операції чи надання заявки на купівлю або продаж фінансових інструментів шляхом вчинення умисних протиправних дій, в тому числі шахрайства чи використання інсайдерської інформації; 3) поширення інформації через засоби масової інформації, у тому числі електронні засоби масової інформації, або будь-якими іншими способами, яке призводить або може призвести до введення в оману учасників ринку щодо ціни, попиту, пропозиції або обсягів торгів фінансових інструментів на фондовій біржі, що не відповідають дійсності, зокрема поширення недостовірної інформації, у разі коли особа, яка поширила таку інформацію, знала або повинна була знати, що ця інформація була недостовірною; 4) купівля або продаж фінансових інструментів перед закриттям торговельної сесії фондової біржі з метою введення в оману учасників ринку щодо цін, які склалися наприкінці торговельної сесії; 5) неодноразове протягом

торговельного дня укладення двома або більше учасниками торгів угод купівлі чи продажу фінансових інструментів у власних інтересах чи за рахунок одного і того ж клієнта, за якими кожен з учасників торгів виступає як продавець та покупець одного і того ж фінансового інструменту за однаковою ціною в однаковій кількості або які не мають очевидного економічного сенсу або очевидної законної мети хоча б для одного з учасників торгів (або їх клієнтів), а також надання клієнтом кільком учасникам біржових торгів доручення на укладення в його інтересах однієї або більше угод з одним і тим самим фінансовим інструментом, під час яких покупець та продавець діють в інтересах клієнта; 6) неодноразове протягом торговельного дня здійснення або намагання здійснити операції чи надання заявки на купівлю або продаж фінансових інструментів, що не мають очевидного економічного сенсу або очевидної законної мети, якщо за результатами таких торгів власник таких фінансових інструментів не змінюється; 7) неодноразове невиконання учасником біржових торгів зобов'язань за біржовими контрактами, укладеними протягом торговельного дня у власних інтересах або за рахунок клієнтів, якщо укладення зазначених контрактів спричинило значне збільшення або зниження ціни фінансового інструменту, за умови, що такі контракти мали суттєвий вплив на ціну такого інструменту; 8) укладення на фондовій біржі угод з фінансовим інструментом за ціною, що має суттєве відхилення від ціни відповідного фінансового інструменту, яка склалася на фондовій біржі тієї ж торговельної сесії (поточна ціна) шляхом подання безадресних заявок, за умови, що угоди укладені від імені та/або за рахунок осіб, між якими (працівниками яких) існувала попередня домовленість про придбання або продаж фінансового інструменту за ціною, що має суттєве відхилення від поточної ціни.

Водночас згідно з ч. 2 ст. 10-1 Закону «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» не визнаються маніпулюванням цінами на фондовому ринку дії, що мають на меті: 1) підтримання цін на емісійні цінні папери у зв'язку з їх публічним розміщенням або обігом, за умови, що такі дії вчиняються учасником біржових торгів на підставі відповідного договору з емітентом таких цінних паперів; 2) підтримання цін на цінні папери відкритих або інтервальних інститутів спільного інвестування у зв'язку з їх викупом у випадках, установлених законом; 3) підтримання цін, попиту, пропозиції або обсягів торгів фінансовими інструментами, за умови, що такі дії вчиняються учасником біржових торгів на підставі відповідного договору з фондовою біржею. Крім цього, не є маніпулюванням на фондовому ринку дії, що вчиняються органами державної влади у зв'язку з реалізацією грошово-кредитної політики або політики управління державним боргом (ч. 3 ст. 10-1 названого Закону).

4. Наступним запитанням, яке стосується формулювання обов'язкових «компонентів» суспільної небезпечності маніпулювання на фондовому ринку, що закріплені в ч. 1 ст. 222-1 КК, слід вважати таке: якщо зміст суспільної небезпечності маніпулювання на фондовому ринку формально визначений в ст. 222-1 КК за допомогою відповідних «кількісних показників» (зокрема, «отримання професійним учасником фондового ринку або фізично особою чи третіми особами прибутку у значних розмірах», «уникнення ... збитків у значних розмірах», «заподіяння значної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб», «спричинення тяжких наслідків», що обчислюються з урахуванням визначеної в цій статті

Особливої частини КК суми кількостей неоподатковуваних мінімумів доходів громадян), то чи може їх «досягнення» в результаті вчинення передбаченого в ч. 1 ст. 222-1 КК діяння свідчити про істотність заподіяної шкоди як узагальнюючого показника суспільної небезпечності цього діяння. Іншими словами, чи враховує вітчизняний законодавець співвідношення такого «показника» («компонента») суспільної небезпечності зазначеного злочину, як істотна шкода, з «кількісними показниками», за якими у ст. 222-1 КК: а) конкретизована величина суспільно небезпечних наслідків як елемента (ознаки) складу злочину (йдеться про «заподіяння значної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб» та «спричинення тяжких наслідків»); б) визначені «кількісні характеристики» вчиненого діяння (зокрема, стосовно «отримання професійним учасником фондового ринку або фізично особою чи третіми особами прибутку у значних розмірах» та «уникнення ... збитків у значних розмірах»).

З урахуванням особливостей законодавчої техніки, характерної для чинного КК України, відповідь на сформульоване запитання може бути такою: законодавець, вирішуючи проблеми конструювання ознак складів злочину, передбаченого ст. 222-1 КК, при криміналізації такого суспільно небезпечного діяння, як маніпулювання на фондовому ринку, відбирає таку сукупність «кількісних показників» для обчислення відповідного розміру суспільно небезпечного діяння та його наслідків як елементів (ознак) складів цього злочину, яка фіксує рівень суспільної небезпечності, властивої злочину цього виду, та є необхідною й достатньою для створення його основного та кваліфікованого складів. Такий законодавчий прийом є типовим для складів окремих злочинів, у зв'язку з чим дозволяє «втілити» на нормативному рівні прояви суспільної небезпечності. Такі прояви мають своїми показниками саме істотну шкоду та дозволяють констатувати, що така істотність «по-мінімуму» все ж є, оскільки законодавець в ст. 222-1 КК використовує різні сукупності (поєднання) «кількісних показників» для позначення розміру вчиненого суспільно небезпечного діяння та наслідків, що настали в його результаті. Що стосується використання таких «кількісних показників» для позначення різних розмірів шкоди одного виду, позначеної у ст. 222-1 КК термінами «заподіяння значної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб», «спричинення тяжких наслідків», то один розмір (менший) такої шкоди є ознакою основного складу, а інший (більший) – кваліфікованого, у зв'язку з чим питання про так звану «мінімальність» істотної шкоди як «показника» суспільної небезпечності виникає якраз стосовно ознаки основного складу. Грошові характеристики обчислення такої «мінімальної шкоди» у ч. 1 ст. 222-1 КК законодавець закріпив у п. 2 примітки до цієї статті КК, проте спеціальних, чітко визначених критеріїв, за якими слід здійснювати «відбір» при створенні конструкції основного і кваліфікованого складів маніпулювання на фондовому ринку законодавець не формулює.

Висновки. Основні проблеми криміналізації такого суспільно небезпечного діяння, як маніпулювання на фондовому ринку, мають бути пов'язані з визначенням: 1) такого соціально-змістовного показника суспільної небезпечності передбаченого в ч. 1 ст. 222-1 КК України діяння, як ступінь суспільної небезпечності; 2) характеристика ступеня суспільної небезпечності маніпулювання на фондовому ринку має обґрунтовуватись

насамперед на підставі визнання її (суспільної небезпечності) окремим «компонентом» істотної шкоди; 3) істотна шкода в даному разі набуває значення узагальнюючого показника суспільної небезпечності маніпулювання на фондовому ринку, який є відмінним за змістом від «кількісних показників»: а) суспільно небезпечних наслідків як елемента (ознаки) складу злочину (позначається у ст. 222-1 КК формулюванням «заподіяння значної шкоди охоронюваним законом правам, свободам та інтересам окремих громадян або державним чи громадським інтересам, або інтересам юридичних осіб» та формулюванням «спричинення тяжких наслідків»); б) вчиненого суспільно небезпечного діяння (виражене у ч. 1 ст. 222-1 КК у формулюваннях «отримання професійним учасником фондового ринку або фізично особою чи третіми особами прибутку у значних розмірах» та «уникнення ... збитків у значних розмірах»); 4) законодавець при криміналізації маніпулювання на фондовому ринку визначає такий «набір кількісних показників» відповідного розміру суспільно небезпечного діяння та наслідків, що настають в його результаті, який відтворює у ст. 222-1 КК так би мовити мінімальний рівень суспільної небезпечності, властивої злочину цього виду (крім цього, цей рівень є необхідним і достатнім для конструювання основного та кваліфікованого складів злочину в ст. 222-1 КК); 5) у чинному кримінальному законодавстві України відсутні чітко сформульовані критерії «відбору кількісних показників» вчиненого суспільно небезпечного діяння (кількох діянь) та його (їх) наслідків при конструюванні основного і кваліфікованого складів маніпулювання на фондовому ринку.

Література

- Берзін, П. С. (2009). *Злочинні наслідки: поняття, основні різновиди, кримінально-правове значення*. Київ, Дакор.
- Берзін, П. С. (2014). Кримінальне правопорушення, злочин і кримінальний проступок за новим Кримінальним кодексом Республіки Казахстан. *Адміністративне право і процес*, № 4, 217-231.
- Кримінальний кодекс України. Науково-практичний коментар (2013). Т. 2: Особлива частина. Харків, Право.
- Кримінальне право України. Загальна частина (2009). Підручник. Київ, Атіка.
- Кримінальне право України. Особлива частина (2010). Підручник. Харків, Право.

References

- Berzin, P. S. (2009). *Zlochinni naslidky: ponjatta, osnovni riznovidy, kriminalno-pravove znachennja*. Kiyv, Dakor.
- Berzin, P. S. (2014). Kriminalne pravoporushennya, zlochin i kriminalniy prostupok za novum Kriminalnim kodeksom Respubliki Kazakhstan. *Адміністративне право і процес*, № 4, 217-231.
- Kriminalniy kodeks Ukrainy. Naykovo-praktychniy komentar (2013). T. 2. Osobliva chastina. Kharkiv, Pravo.
- Kriminalne pravo Ukrainy. Zagalna chastyna (2009). Pidruchnik. Kyiv, Atika.
- Kriminalne pravo Ukrainy. Osobliva chastyna (2010). Pidruchnik. Kharkiv, Pravo.

*Data przesłania artykułu do Redakcji: 25.09.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 30.09.2015*

Панасюк О.Т.

к.ю.н.,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
доцент
Киев, Украина
pro100all@gmail.com

**ТЕХНО-ФУТУРИСТИЧЕСКОЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ЭССЕ О
РАЗВИТИИ ТРУДОВОГО ПРАВА**

Анотация. На примере художественного образа рассмотрены вопросы, составляющие предмет трудового права. Подчеркнута роль соотношения парных правовых категорий, характеризующих предмет трудового права. Особо отмечено значение взаимодействия социального и технического аспектов общественной организации труда.

Ключевые слова: методология, субъекты трудового права, правовой статус, техносфера, техпроцесс, робот

Формул: 0, рис.: 0, табл.: 0, библи.: 20

Oleg Panasyuk

PhD (Law),
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Associate Professor
Kyiv, Ukraine
pro100all@gmail.com

**THE TECHNO FUTURISTIC METHODOLOGIC ESSAY ABOUT
LABOUR LAW EVOLUTION**

Abstract. Using the example of the art image, the issues of the Labour law subject are considered. The correlation effect of the paired legal categories, as features of the Labour law subject, is noticed. The importance of interaction of social and technical aspects of labour social organization is pointed out specifically.

The role of technics has changed significantly. It is the result of two coexisting trends. The first tendency is the socialization of technical facilities, the second one – its intellectualization. That is why there is the employee's dependence from the "machine".

Nowadays, there are rules that adjust the relationship between human and robots, as special kind of machines. For example, the three laws of robotics. The human is connected with other technical facilities by technology rules.

The problem is that the modern Labour law denies the increasing role of the technical elements in the legal regulation of labour relations.

The future of Labour law depends on how it will reflect the effects of the technological jump linked to information technology.

Labour law is the only branch of law that is able to combine the material and immaterial objects of regulation, technical and social objects of regulation. The methodology of Labour law includes techniques and methods that allow to solve any problems, including the challenge to prevent the "conflict" between human and machine.

Keywords: methodology, subjects of Labour law, legal status, technosphere, technoprocess, robot

Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 20

Вступление. Изменение трудового права в современных условиях невозможно рассматривать в отрыве развития общественных процессов. Данное обстоятельство предопределяет пересмотр основных положений трудового права, в том числе и считавшихся до недавнего времени стабильными.

Среди таких положений, подвергаемых значительному пересмотру, являются учение о предмете и методе, учение о субъектах трудового права и др. При этом не ставится под сомнение презумпция системного единства отношений, составляющих предмет трудового права и «святая святых» трудового права - базовая аксиома трудового права как предположение о необходимости специального правового регулирования трудовых отношений [Panasyuk 2011].

Признано, что внутренние связи предмета трудового права характеризуются не только единством, но и определенным различием, неоднородностью, плюрализмом, диалоговостью, а иногда дихотомичностью. Наиболее известными условными «противопоставлениями» подобного рода, отмечаемые наукой трудового права, являются рассмотрение труда несамостоятельного и самостоятельного, труда свободного и несвободного, труда кооперированного и единоличного и ряд других.

По отношению к развитию трудового права в целом особое внимание привлекает и ставшее практически «классическим» соотношение социальных и технологических факторов трудового процесса.

Может показаться, что прямо в нормах трудового права это противопоставленное соотношение данных факторов не вполне очевидно. Тем не менее, для науки трудового права, подкрепленной философскими, политэкономическими, социологическими, психологическими установками данное обстоятельство занимает практически бесспорную позицию.

Новые реалии указанного соотношения как фактора (1) развития трудовых отношений и как фактора (2) правообразования в отношении норм трудового права уже часть сущего, часть существующей правовой действительности. Отчасти это вполне согласуется с утверждением Рудольфа фон Иеринга об обошочности мнения о том, что момент рождения указанных в законе правил совпадает с моментом издания этого закона, поскольку задолго до того, как закон санкционирует правовое правило, оно уже может иметь силу в жизни [Yeryng, 2006].

Анализ исследований и постановка задачи. Для постановки вопроса о будущем трудового права объективная основа уже существует. Это значительная роль Техники (технического элемента трудовых отношений), рассматриваемая сегодня значительно шире простого вещественного (материального) элемента производственного процесса. С неизбежностью это предполагает новую интерпретацию соотношения технического и социального элементов в организации труда.

Наука трудового права, определяя предмет регулирования, в течение длительного периода отдавала приоритет социальной составляющей. Такая позиция частично наследовала идеологизированную методологическую установку советской науки трудового права, в частности, в той части, что определенной политико-экономической категорией является не труд, а лишь общественная форма труда, общественный устррой труда, или иначе: отношения между людьми по их участию в общественных работах [Lenin 1955].

В науке трудового права это находило непосредственное выражение в

выводах «туманного» содержания вроде того, что результатом взаимодействия людей в обществе и в процессе труда выступает не сам труд, а лишь его социальные формы, то есть общественные отношения [Protsevskiy 1979].

Указанная методологическая особенность не могла не образиться на современных научных взглядах. Так, считается, что нормы трудового права регулируют не технологический процесс труда [Prilipko Yaroshenko 2008], не технологию процесса труда [Smirnov Snihiereva 2007], а лишь социальные условия его применения, то есть общественные формы труда.

Такая позиция основана на отрицании общественного (социального) содержания технических (технологических) элементов труда.

Не вдаваясь в опровержение указанного положения, следует сделать вывод, что время его роли как постулата уже в прошлом.

Первые шаги в направлении формирования критического отношения к нему сделаны. Еще в советской науке была попытка анализа содержания и места организационно-технических отношений в организации труда [Hintsburh 1977].

Желание осмыслить такие понятия, как «процесс труда», «отношения в процессе труда» [Pylypenko 2004] сегодня служит примером отхода от указанного постулата в современных условиях.

Сделан и первый шаг - нерешительный или даже случайный по отношению к возможным последствиям, в направлении коренного изменения в части доктрины трудового права.

Суть движения в этом направлении отражает мысль Лебедева В.М. о решающем значении технологического процесса. По его мнению, систематизирующим признаком предмета трудового права является его обусловленность содержанием технологического процесса [Lebedev 2007], а мысль о технологических отношениях как односторонних не выдерживает критики трактовки [Lebedev 2007].

При оценке данной идеи нельзя согласиться с уважительным, но все же ее отрицанием, сформулированным как вывод о ее малопродуктивности и малоперспективности [Lushnikov Lushnikova 2009].

В указанном ключе новые реалии трудовых отношений, связанные с изменением диалектики взаимодействия основных элементов производственного процесса, могут восприниматься как существующие. Их будущее состояние уже «распределено» с той или иной степенью очевидности среди фактов настоящего.

Для понимания будущего состояния трудового отношения, иных связанных с ним отношений, и, соответственно, особенностей их правового регулирования это важное обстоятельство.

Интерес к будущему состоянию трудового права возможно реализовать с помощью футуристической методологии, которая, в частности, представлена особым направлением науки трудового права - трудовправовой футурологией [Lushnikov 2013]. Реализуя прогностическую функцию науки трудового права и используя метод научного прогнозирования, трудовправовая футурология исследует тенденции, закономерности трудового права в целом и отдельных его частей.

Вопрос о будущем трудового права, уже является объектом научного интереса, утрачивая при этом элемент «экзотики» и уникальности. Собственно, каждое научное исследование устремлено в будущее, но не для всех работ будущее является основным объектом. Выделение каких-то

особых работ оправдано весьма условно, только в той мере насколько содержание отражает установку автора мыслить категорией будущего, причем рассматривать временной период, который ощутимо отделен от настоящего [Aileen McColgan 1996 Panasiuk 2009 Protsevskii 2013 Pylypenko 2014].

Есть ряд обстоятельств, которые касаются методологии и значительно ограничивают результативность исследования будущего состояния трудового права.

Вновь обращаясь к мысли Р. ф. Иеринга, следует указать, что будущее трудового права доступно в той мере в какой мере оно есть элемент настоящего, в том числе, в связи с используемыми средствами, конструкциями. Представление будущего происходит в образах и понятиях настоящего.

В связи с этим, получается, что более менее четкой «границей» настоящего и будущего состояния трудового состояния является то отрицание настоящего, привносимое новым состоянием, которое является неизбежным атрибутом развития.

Сегодня эта временная граница не имеет четких очертаний. Текстуально вопрос о будущем проявляется в формулировках о *каком-то* абстрактном времени, в котором проявляются (сохраняются, проявляются, развиваются) *какие-то* «важные» качества трудового права. В «лучшем» случае временные рубежи такого представления будущего состояния трудового права обозначаются понятием «XXI век». Тем не менее, по мнению ряда футурологов рубежи будущего выглядят более конкретно – 2030 г. (Вернор Виндж), 2040 г. (Стюарт Амстронг), 2045 г. (Рэймонд Курцвейл) как периоды наступления сингулярности, характеризующей собою новую стадию технологического развития.

Неопределенность становится тем фактором, который не позволяет полагаться на научные прогнозы и позволяет использование иных форм методологии трудовоправовой футурологии.

Самые далекие рубежи будущего представлены с помощью художественных образов. Признавая недостатки такого подхода, следует указать на то, что более очевидного предположения будущего пока не существует. Пока представители различных гуманитарных наук с опаской и нерешительностью высказываются о будущем, представители художественного творчества смело представляют на обозрение образы будущего на рубеже примерно 2200 года и далее.

Если к изучению будущего с помощью художественных образов добавить условие о прослеживаемости непрерывной правовой связи с явлениями настоящей реальности трудового права, то данный прием вполне может быть рассмотрен как самостоятельная форма трудовоправовой футурологии. А для повышения уровня критической оценки следует указать, что весьма существенным ограничением такого методологического подхода является очевидный факт того, что картины будущего «написанные» в прошлом отличаются от настоящего.

Целями статьи, исходя из вышеизложенного, являются: (а) устранение сложностей в восприятии идеи нового соотношения технического и социального элементов организации труда, (б) анализ логики развития соотношения этих элементов на примере определенного гиперболизированного художественного образа, (в) изучение вероятности реализации предполагаемых последствий с современного состояния

трудового права.

Результаты исследования. Определенные образы, представляющие изменения диалектики отношений между субъектами производства и средствами производства достаточно четко представлены в художественных образах. В этом контексте показателен сюжет известного фильма Матрица [Матрица» (англ. The Matrix) – научно-фантастический фильм, который был снят братьями Вочавски, награжденный 4 премиями Оскар, кроме того получил 28 премий и 36 номинаций].

Этот остросюжетный боевик разворачивается на фоне очевидного конфликта «люди» и «роботы - средства производства», которые поменялись технологическими и (даже!) социальными.

Научный аспект сюжета порождает множество вопросов, которые включены в повестку дня многими науками.

В контексте настоящего исследования привлекает вопрос о том, какие причины могли бы повлиять на появление Матрицы как следствия накопившихся «изменений» характера производственных отношений, опыта их правового регулирования.

У любого любителя научной фантастики, специалиста в области робототехники должно возникнуть некоторое удивление, связанное с констатацией того факта, что Матрица не может не быть чем-то иным нежели следствием одновременного прекращения действия законов робототехники.

Считается, что три закона робототехники как обязательные правила поведения сформулировал писатель-фантаст А. Азимов. Их содержание: первый закон - робот не может причинить вред человеку или своим бездействием допустить то, чтобы человеку был причинен вред, второй закон - робот должен подчиниться всем приказам, которые дает человек, кроме тех случаев, когда эти приказы противоречат Первому Закону, третий закон - робот должен заботиться о своей безопасности в той мере, в какой это не противоречит Первому и Второму Законам. По современным теоретико-правовым взглядам эти правила так называемого кодекса отношений между людьми и роботами ближе источникам как обычай. известные сегодня

Чтобы не создавать впечатление плода «нереального воображения», следовало бы обойти логику и причинные связи событий современности и времени, в котором происходит сюжет фильма.

Но, именно они будут предметом внимания, поскольку футуристическая методология позволяет констатировать существование такой связи. К ней по определенным причинам непосредственное отношение имеет наука трудового права.

Укажем ряд обстоятельств такого рода, которые связаны со сферой действия трудового права и представляют его связь с возможным будущим.

1. Весомым фактором, оказывающим влияние на содержание трудовых отношений и особенности их правового регулирования, является интеллектуализация труда, последствие развитие техники, информационных технологий и совершенствование систем коммуникации [Lushnikov 2008] и т.п.

Следствием процесса интеллектуализации труда, отраженным в «новых трудовых отношениях», является появление «работника интеллектуального труда», предположительно имеющего высокий уровень компетентности, образования или опыта, главной целью которого выступает работа, связанная с созданием, распространением или применением знаний

[Deivenport 2001].

Такой работник имеет непосредственное взаимодействие с искусственным интеллектом, экспертными системами и т.п. имманентными элементами современных технологий производственного процесса.

С другой стороны, интеллектуализации подвержен другой «участник» производственного процесса – техника. Последствия его интеллектуализации куда сложнее и по последствиям на много серьезнее.

При этом приходится вспоминать об «отчуждения труда», связанном с развитием техники (машин), о котором писал, например, К. Маркс. Конечно, он не мог предполагать последствий, сопряженных с интеллектуализацией техники, и значительно влияющее на него.

Став объективным фактором не только технической сферы, но и социальной сферы, интеллектуализация средств труда неизбежно приводит к формированию особенностей взаимодействия техники и человека, усиливая «отчуждение труда». «Технологическое отчуждение», предполагающее замену человека в организации труда, по своим последствиям не только сравнимо с «экономическим отчуждением», но и во многом непредсказуемо.

Взаимодействие невозможно без конфликтов. Тем более важно предполагать конфликт, если речь идет о взаимодействии носителей интеллекта. Так, самым «привычным» и острым конфликтом человека и техники является техногенная катастрофа.

Разрешение конфликтов - не всегда есть консенсус. Исключить ситуацию «победы» техники над человеком (а это одна из сюжетных причин появления Матрицы) невозможно. Хотя сегодня многочисленные факторы, способствующие такому состоянию их взаимоотношений, могут представляться как мнимые, фантастические, нереальные.

2. Важным фактором изменения диалектики отношений между людьми и средствами труда является социализация последних. Это объективное обстоятельство также может рассматриваться в контексте реальности сюжета Матрицы.

Тенденция социализации техники проявляется в следующих формах: (а) усиление взаимодействия людей в процессе труда; (б) расширение взаимодействия людей и средств труда – техники; (в) увеличение собственной социализации технических средств.

Средства производства – машины наращивают «собственную» социализацию, чему в значительной мере способствует интеллектуализация, проявляющаяся в набирающей обороты способности технологического самовзаимодействия технических элементов производственного процесса.

С другой стороны, социализация техники проявляется в увеличении (усилении, интенсивности) взаимодействия людей при ее создании и применении. Средства производства, имея существо техники, представлены как результат деятельности заранее неопределенного круга людей, как объект, способный удовлетворить нужды неограниченного круга лиц своими потребительскими свойствами, как объект, использование которого обеспечивает взаимодействие неограниченного круга лиц.

И наконец, особое влияние на правовое регулирование трудовых отношений имеет расширение связей человека и техники, затрагивающее все сферы общественной жизни. Все предшествующее развитие техносферы свидетельствует о намерении человека утверждать собственную «гегемонию», подстраивая все техническое под себя подобно намерению подчинить себе Природу.

Человечество неслучайно активно создает удобные для своего восприятия средства производства - роботы, среди которых появились «стремящиеся» к полному внешнему сходству - так называемые андроиды.

Следующий шаг социализированных и интеллектуализированных технических сущностей, отражающий трансгуманистические установки человечества, с неизбежностью приведет к постановке вопроса об их субъектной институализации, а в «высшей точке» это вполне может включать вопрос о правовом регулировании отношений, возникающих при этом, о правовом статусе и т.п.

Собственно, это вопрос уже поставлен, в т.ч. и в правовой плоскости. При обращении к информационным база легко обнаружить такие идеи. См., например, статьи Гудимы Д. «Некоторые новеллы в интерпретации понятия «субъект права» или Филипа МакНэли (Phil McNally) и Сохала Инаятулаха (Sohail Inayatullah) «The Rights of Robots: Technology, Culture and Law in the 21ST Century».

Упомянутые выше Законы робототехники несут в себе прообраз правового регулирования.

3. Логика указанных предположений вполне соответствует общей тенденции антропоморфизма, т.е. перенесению на объекты неживой природы свойств (характеристик) человека, в т.ч. проявляющаяся в перенесении на робота социальных свойств (характеристик, качеств) человека - работника.

Развитие технологического процесса, технологическое взаимодействие со средствами производства имеет обратное влияние на поведение работника в виде так называемого обратного антроморфизма, который может приближаться к феномену техноморфизма, что означает перенос работником технологических алгоритмов на собственное поведение.

Это может иметь проявление в трудовом поведении содержательно - механического воспроизведения рабочих действий. Удачным и до сих пор непревзойденным художественным образом является киногерой, воплощенный Чарли Чаплиным в фильме «Новые времена» («Modern Times»).

Техноморфизм в трудовых отношениях может состоять в перенесении на трудовое (профессиональное) поведение образов поведения машин даже в случаях, когда механически - технологическое воспроизведение действий отсутствует.

Так, к примеру, работники, привычно описывают свое трудовое поведение, употребляя понятия, характеризующие «поведение носителей искусственного интеллекта», создавая при этом конкретные и однозначные образы - «запрограммированного поведения», «перегрузки» - как переключение внимания, «глюка» - как неожиданной ошибки и т.п.

4. Универсальность машины по отношению к условиям труда, значительный запас трудоспособности, способность к накоплению и использованию интеллекта и т.п. во многих дают очевидное «конкурентное преимущество» по отношению к людям.

При этом накопление и использование интеллекта машинами процесс сегодня процесс юридически безответственный в отличие от подобного процесса, в котором участвуют люди.

Результат интеллектуального «роста» машин таков, что любая ошибка со стороны человека в контроле способности роботов к развитию, усиленная развитием самостоятельности роботов, может создать условия «автономности» функционирования роботов. И тогда вопрос «А что

дальше?» может потерять риторический характер.

Однако, как бы там ни было, основные события, предопределяющие сюжет Матрицы будут разворачиваться не столько в технической сфере, сколько в социальной сфере, отражаясь в сфере правового регулирования.

5. Предыдущие выводы позволяют предположить ответы на вопрос о возможных причинах наступления сюжета Матрицы и на вопрос о том, как случилось, что законы робототехники не сработали.

Объяснение «факта несоблюдения» законов робототехники по сюжету Матрицы может быть связано с предположениями о том, что указанные законы прекратили действие, или были изменены.

«Прецедент» несоблюдения законов робототехники А. Азимов описал в рассказе «Хоровод» [Azimov 1942], в котором законы робототехники были сформулированы первый раз. Суть объяснения такова - человек своими действиями (командами) может создать противоречия относительно их выполнения.

Доказывая возможность возникновения в будущем подобной ситуации, юридическая практика сегодня легко предоставит примеры того, что невыполнение законов вследствие дефектов их толкования.

Понятие «человеческий фактор» как причина технических аварий обрело самостоятельный смысл и негативный аспект, который трактуется не в пользу явно не в пользу работника – человека.

6. Предложения относительно изменения законов робототехники уже высказаны.

Например, предлагается игнорировать в будущих разработках компьютерной техники первый закон робототехники [Нудума 2010].

Существуют предложения о новой редакции законов робототехники. Так, американские инженеры Дэвид Вудс (David Woods) и Робин Мерфи (Robin Murphy) подготовили новые формулирования законов: (1) люди не должны создавать роботов без системы взаимодействия «человек - робот», которая обеспечит более высокие стандарты безопасности и этики, (2) робот должен реагировать на людей соответственно их положению; (3) роботы должны иметь достаточную самостоятельность по самозащите в той степени, которую допускает внешний контроль, но не противоречит Первому и Второму законам.

С большой вероятностью может предположить наличие в таких формулировках условий для зарождения конфликтного сюжета Матрицы, катализированного свойственным человечеству поведением, граничащим с пренебрежением, как в техносфере, так по отношению к окружающей живой природе. Кстати, супер - робот ВИКИ – герой фильма «Я, Робот» (англ. I, Robot, 2004, реж. Алекс Пройас, снятый по рассказам Азека Азимова), перешел грань, установленную законами робототехники, имея мотив спасти человечество от него самого.

7. Трудовое право в современных условиях не игнорирует технологический аспект трудовых отношений.

Например, с методологической точки зрения вопросы охраны труда, регулируемой трудовым правом, частично отражают влияние технических (технологических) отношений на непосредственное содержание трудовых отношений, оставляя открытым вопрос об их двустороннем характере.

Нельзя представить социальный прогресс без технического прогресса, а технический прогресс без технологического. Каждое из указанных явлений определяет на тип (вид, способ) отношений человека и средств труда, на

динамику которого нормы трудового права обеспечивают непосредственно.

Учитывая то обстоятельство, что технологическое развитие может быть социально деструктивным, следует отметить особую актуальность любых правил повышающих безопасность окружающей среды (в т.ч. производственной среды). В этом контексте потенциал трудового права относительно возможностей соединения факторов техногенного и антропогенного происхождения очевиден.

Средствами трудового права может решаться кажущаяся сегодня фантастической задача достижения вершины трансгуманизма – определение статуса машин (роботов), распространяющегося за пределы вещной природы.

Их естественные качества как объектов неживой природы, препятствующие «генерированию» правовых свойств и их признанию со стороны человека, неабсолютны.

Для прощения «безволия» (души, интеллекта) работодателю или трудовому коллективу с получения статуса субъекта трудового права достаточно правовой фикции. Она же решит проблему «безвольности» роботов.

Морально - этический аспект поставленных вопросов, весьма способствующий постановке вопроса о правовом регулировании, общими мировоззренческими наукам очерчен с присущей каждой из них степенью конкретности.

О появлении в ближайшем будущем правовых норм защитной направленности по отношению к роботам в ближайшем будущем можно будет говорить со значительной долей уверенности. В частности, признание «достоинства роботов» может потребовать отказа от употребления самого «имени» робот, учитывая этимологию происхождения этого слова [19].

Первый вывод о вероятности Матрицы. Гипотетический путь к господству роботов (машин) над людьми лежит через их интеллектуализацию и социализацию средств труда.

То обстоятельство, что взаимодействие людей с машинами может вылиться в форму непримиримого конфликта, исключить нельзя. Человечество уже знакомо с такими типами конфликтов не по-наслышке.

Мировоззренческое бессилие Человечества перед Другим (Иным, Чужым), существенный недостаток арсенала средств для избегания конфликта или выхода из него пока еще некомпенсированы при организации реальных трудовых отношений. Равновесие Нэша (англ. Nash equilibrium) и некоторые другие средства избегания конфликтов практического применения не получили. Война есть более привычное средство реакции человека на Чужое.

Второй вывод о методологии трудового права. Развитие производства, в т.ч. развитие технологии, предопределяет повышение роли технологического аспекта трудовых отношений.

Трудовое право является единственной отраслью права, которое в равной мере придает значение материальным (техническим, технологическим) и социальным объектам правового регулирования, в т.ч. в аспекте их взаимодействия. Проблемное поле науки трудового права в этой плоскости уже сформировано, что облегчает познавательную задачу.

Образ Матрицы, который по-сути является фантастическим сюжетом и гипотетическим усилением проблемного характера взаимоотношений человека и техники.

Но, если, в очередной раз, обратиться к мысли о том, что причины каждого будущего формируются в настоящем, то было бы искренне жаль неожиданно обнаружить причастность современного правового регулирования труда как элемента производственного процесса, в значительной мере ассоциируемое с трудовым правом, к сюжету Матрицы или ему подобным.

Литература

- Азимов А. Хоровод. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fenzin.org/book/14041>.
- Гудима Д. Некоторые новеллы в интерпретации понятия «субъект права»: абсурдные или перспективные/ Гудима Д.// Право Украины. - 2010. – № 2. - С. 85.
- Дейвенпорт Т. Зарабатывая умом. Как повысить эффективность деятельности работников интеллектуального труда/Дейвенпорт Т. - Пер. с англ. И. Татариновой. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011. – 304 с.
- Гинцбург Л. Я. Социалистическое трудовое правоотношение/ Гинцбург Л. Я. - М.: Изд-во «Наука», 1977. - 311с.
- Лебедев В. М. Современное трудовое право (опыт трудового компаративизма). Книга первая/ Лебедев В. М., Воронкова Е. Р., Мельникова В. Г. - М.: Статут, 2007. - 301с.
- Ленин В. П. Вульгарный социализм и народничество/Ленин В. П.// ПСС. - М.: Политиздат, 1955. - Т. 7. - С. 45.
- Лушников А. М., Лушникова М. В. Курс трудового права: Учебник: В 2 т. Т. 1. Сущность трудового права и история его развития. Трудовые права в системе прав человека. Общая часть. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2009. – 879 с.
- Лушников А. М. К вопросу о ценностных приоритетах в содержании трудовых прав/Лушников А. М.// Вестник Пермск. унта. - 2008. -Вып. 1 (1).
- Лушников А. М. Трудовое право: методологические подходы к определению основных закономерностей и тенденций развития трудового права. В сб. Актуальні проблеми трудового права і права соціального забезпечення: тези доп.та наук.повідомл.учасн. V Міжнар. Наук.-практ. Конф. (Харків, 27-28 верес.2013 р.)/ за ред. В. В. Жернакова. – Х.: Право, 2013. – 560 с.- с.48
- Иеринг Р. Избранные труды. В 2 т. Т. II/ Иеринг Р. - СПб.: Изд-во Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2006. - 547с.
- Панасюк О. Майбутнє трудового права// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Право – 2009.- №81 - С. 213 - 219.
- Панасюк О. О базовой аксиоме трудового права и ее роль/ Панасюк О. // Актуальные проблемы регулирования отношений в сфере труда и социального обеспечения: тезисы докладов и научных сообщений участников 3 Международной наук.-практ. конф. (7-8 октября 2011 г.). - Х.: НУЮАУ имени Ярослава Мудрого, 2011. - С. 198-201.
- Прилипко С. М. Трудовое право Украины : учебник/ Прилипко С. М., Ярошенко ОМ. - Х.: Видавець ФОП Вапнярчук Н. М., 2008. - 664с.
- Процевский А. П. Предмет советского трудового права / Процевский А. П. - М. : Юрид. Лит., 1979. - 224 с.
- Трудове право України: Академічний курс: учебник/за ред. П. Д. Пилипенка. - К.: Концерн «Издательский Дом «Ін Юре», 2004. – 536 с.

- Трудовое право: учебник/под ред. О. В. Смирнова, П. О. Смигиревой. - 3-е изд. - М.: Проспект, 2007.
- Процевський О. І. Щодо майбутнього трудового права // В сб. Актуальні проблеми трудового права і права соціального забезпечення: тези доп.та наук.повідомл.учасн. V Міжнар. Наук.-практ. Конф. (Харьків, 27-28 верес.2013 р.)/ за ред. В.В. Жернакова. - Х.: Право, 2013. - 560 с.-с.20-30;
- Пилипенко П. Право зайнятості, або нові контури трудового права// Право України. - 2014. - №6. - с.197-207.
- McColgan Aileen. The future of Labour law/ edited by. Cassell, 1996. - 293 p.
- Phil McNally and Sohail Inayatullah The Rights of Robots: Technology, Culture and Law in the 21ST Century. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.metafuture.org/Articles/TheRightsolRobots.htm>.

References

- Azimov, A. *Khorovod*. Retrieved from <http://www.fenzin.org/book/14041>.
- Deivenport, T. (2011). *Zarabatyvaia umom. Kak povysyt' efektyvnost deiatelnosti rabotnykov itellektualnogo truda* / Deivenport T. - Per. s anhl. Y. Tatarinovi. - Moskva, ZAO «Olimp-Biznes», 304 s.
- Hintsburh, L. Ya. (1977). *Sotsyalisticheskoe trudovoe pravootnoshenie* / Hintsburh L. Ya. - Moskva, Izd-vo «Nauka», 311s.
- Hudima, D. (2010). Nekotorye novelly v interpretatsii poniatii «sub'ekt prava»: absurdnye ili perspektyvnye/ Hudima D. *Pravo Ukrainy*, # 2, S. 85.
- Lebedev, V. M. (2007). *Sovremennoe trudovoe pravo (opyt trudopravovogo komparatyvyzma)*. *Knyha pervaiia* / Lebedev V. M., Voronkova E. R., Melnikova V. H. - Moskva, Statut, 301s.
- Lenin, V. P. (1955). *Vulharnyi sotsializm i narodnychestvo* / Lenin V. P.// PSS. - Moskva, Politizdat, T. 7, S. 45.
- Lushnikov, A. M. (2008). K voprosu o tsennostnykh prioritetakh v sodержanii trudovykh prav/Lushnikov A. M. *Vestnik Permsk. Unta*, Vyp. 1 (1).
- Lushnikov, A. M., & Lushnikova M. V. (2009). *Kurs trudovoho prava: Uchebnik: V 2 t. T. 1. Sushchnost' trudovoho prava i istoriia eho razvitiia. Trudovye prava v sisteme prav cheloveka. Obshchaia chast'*. - 2-e izd., pererab. i dop., Moskva, Statut, 879 s.
- Lushnikov, A. M. (2013). Truopravovaja futurologija: metodologicheskie podhody k opredeleniu oshovnykh zakonornostej I tendencij razvitiia trudovoho prava. *V sb. Aktual'ni problemy trudovoho prava i prava sotsialnogo zabezpechennia: tezy dop.ta nauk.povidoml.uchasn. V Mizhnar. Nauk.-prakt. Konf. (Kharkiv, 27-28 veres.2013 r.)* / za red. V. V. Zhernakova. - Kharkiv: Pravo, 560 s., s. 48.
- McColgan Aileen. (1996). *The future of Labour law*. Cassell, 293 r.
- McNally, P., & Inayatullah S. *The Rights of Robots: Technology, Culture and Law in the 21ST Century*. Retrieved from <http://www.metafuture.org/Articles/TheRightsolRobots.htm>.
- Panasyuk, O. (2009). Maibutnie trudovoho prava. *Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Pravo*, #81, s. 213 - 219.
- Panasyuk, O. (2011). O bazovoi aksiome trudovoho prava i ee rol' / Panasiuk O. *Aktualnye problemy regulirovanii otnoshenii v sfere truda i sotsial'nogo obespechenia: tezis dokladov s nauchnykh soobshcheniy uchastnikov 3*

- Mezhdunarodnoy nauk.-prakt. konf. (7-8 oktiabria 2011 g.). - X.: NUYUAU imeni Yaroslava Mudrogo, S. 198-201.*
- Prilipko, S. M. (2008). *Trudovoe pravo Ukraini : uchebnyk* / Prilipko S. M., Yaroshenko O. M. - X.: Vydavets FOP Vapniarchuk N. M., 664 s.
- Protsevskii, O. I. (2014). Shchodo maibutnoho trudovoho prava// V sb. Aktualni problemy trudovoho prava i prava sotsialnoho zabezpechennia: tezy dop.ta nauk.povidoml.uchasn. V Mizhnar. Nauk.-prakt. Konf. (Kharkiv, 27-28 veres.2013 r.)/ za red. V.V. Zhernakova. – Kh.: Pravo, 2013. – 560 s.-c.20-30.
- Protsevskiy, A. P. (1979). *Predmet sovetskoho trudovoho prava* / Protsevskiy A. P. – Moskva, Yurid. Lit., 224 s.
- Pylypenko P. (2014). Pravo zaynyatosti, abo novi kontury trudovoho prava// *Pravo Ukrayiny*, #6, s.197-207.
- Pylypenko, P. D. (2004). *Trudove pravo Ukrainy: Akademicheskii kurs: uchebnyk*, Kyiv, Kontsern «Izdatelskii Dom «In Yure», 536 s.
- Smirnova, O. V., & Snihierevoi, P. O. (2007). *Trudovoe pravo: uchebnyk. - 3-e izd.* – Moskva, Prospekt.
- Yeryng, R. (2006). *Izbrannye trudy. V 2 t. T. II*, SPb.: Yzd-vo R. Aslanova «Yuridycheskii tsentr Press». – 547 s.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 01.11.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 09.11.2015

Кулясов П.А.

к.в.н.,
ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет
имени Б.Б. Городовикова»,
докторант кафедры зоотехнии и ветеринарии Аграрного факультета
Элиста, Россия
pakulasov@mail.ru

Маштыков С.С.

к.б.н.,
ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет
имени Б.Б. Городовикова»,
доцент кафедры зоотехнии и ветеринарии Аграрного факультета
Элиста, Россия
sanal2004@list.ru

Тюрбеев Ц.Б.

к.с.-х.н.,
ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет
имени Б.Б. Городовикова»,
доцент кафедры зоотехнии и ветеринарии Аграрного факультета
Элиста, Россия
tyurbeev.tceden@mail.ru

ПРОБЛЕМА БОРЬБЫ С БРУЦЕЛЛЕЗОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ

Аннотация. В связи с широким, очаговым и массовым распространением бруцеллеза, как в аридных степных регионах юга России, так и в неблагополучных по данному заболеванию соседних областей и стран, его тяжелыми экономическими последствиями для всего мясного и молочного животноводства, куда входят – повсеместные аборт стельных животных, длительные послеродовые заболевания у взрослых животных с невозможностью их плодотворного осеменения, массовой гибелью новорожденного молодняка и инфицирование обширных участков местности возбудителем бруцеллеза, заставило коллектив Калмыцкого государственного университета провести необходимые фундаментальные исследования, направленные, на успешное и полное устранение бруцеллеза, как основного заболевания.

Ключевые слова: минералы, химические стойкие хлористые соединения (ХСХС), антибиотик, ярко-красного цвета
Формул: 0, рис.: 4, табл.: 0, библи.: 26

Petr Kulyasov

PhD (Veterinary),
Kalmyk State University named B.B. Gorodovikova,
Associate Professor of Animal Breeding and
Veterinary Faculty of Agrarian
Elista, Russia
pakulasov@mail.ru

Sanal Mashtykov

PhD (Biological),
Kalmyk State University named B.B. Gorodovikova,
Associate Professor of Animal Breeding and Veterinary Faculty of Agrarian
Elista, Russia
sanal2004@list.ru

Tceden Tyurbeev

PhD (Agricultural),
Kalmyk State University named B.B. Gorodovikova,
Associate Professor of Animal Breeding and Veterinary Faculty of Agrarian
Elista, Russia
tyurbeev.tceden@mail.ru

THE PROBLEM OF FIGHT AGAINST BRUCELLOSIS IN FARM ANIMALS

Abstract. Due to the wide, focal and massive spread of brucellosis in the arid steppe regions of southern Russia, and affected with this disease neighboring areas and countries, its severe economic consequences for the beef and dairy cattle, comprising – widespread abortions in pregnant animals, for a long period of postpartum diseases in adult animals with their inability to fruitful insemination, death of newly born calves and the infection of large areas of terrain the causative agent of brucellosis, has forced the staff of the Kalmyk state University to conduct the necessary fundamental research aimed at the successful and complete elimination of brucellosis, as the underlying disease.

Keywords: minerals, chemical resistant chlorides (CRCC), antibiotic, bright red color

Formulas: 0; fig.: 4, tabl.: 0, bibl.: 26

Вступление. Бруцеллез – это хронически протекающая инфекционная болезнь всех видов сельскохозяйственных и диких млекопитающих, характеризуется частыми абортми с последующим длительным задержанием последа, в результате чего становится невозможным плодотворное осеменение самок, поражением слизистых оболочек матки с последующим гнойными эндометритами, расстройствами воспроизводительной функцией самцов, реже бурситами и артритами.

Болезнь регистрируется во многих странах мира, особое распространение получила в Африке, центральной и южной Америке, в некоторых странах Азии. В настоящее время встречается в России. Бруцеллезом поражены огромные территории Южно-Федерального округа и в частности все районы республики Калмыкия. Экономический ущерб при бруцеллезе складывается из затрат на проведение диагностических исследований, в неблагополучных зонах 2 раза в год, получения нежизнеспособного молодняка, снижения продуктивности животных, финансовых затрат, связанных с проведение противоэпизоотических мероприятий по профилактике данной хронической болезни и невозможности увеличения поголовья телят по причине абортов стельных взрослых животных.

Источником инфекции являются больные животные на всех стадиях инфекционного процесса, но особенно в период ранних абортов.

Носителем возбудителя может быть молодняк, выращенный в неблагополучном хозяйстве, хотя у таких животных нет клинических признаков болезни, специфических антител и реакции на аллерген, они являются бактерионосителями [Мечников 1951].

Факторами передачи возбудителя инфекции являются продукты и сырье животного происхождения, помещение, подстилка, пастбище, вода, корма, навоз, предметы ухода, одежда обслуживающего персонала, клещи, инфицированные бруцеллами [Бакулов 1987].

Заражение происходит главным образом алиментарно, возможен половой путь передачи, а также через поврежденную кожу и слизистые оболочки, конъюнктиву [Теппер 1987].

Инкубационный период длится около месяца, но может быть до 5 дней [Садиков 1982]. Диагноз ставится на основании реакции РБП (розбенгал проба) с выявлением агглютининов в крови у инфицированных животных. У крупного рогатого скота заболевание протекает латентно. Основным клиническим признаком является аборт на 5-8 месяце стельности [Руднев 1970].

Для профилактики используют вакцины:

1. Живая сухая вакцина из штамма 19 *Brucella abortus* против бруцеллеза крупного рогатого скота.

2. Живая сухая вакцина из штамма Рев-1 *Brucella melletensis* для иммунизации овец и коз против бруцеллеза, и баранов против инфекционного эпидидимита, вызываемого возбудителем бруцеллеза *Brucella ovis*.

3. Сухая живая вакцина из слабо агглютиногенного штамма 82 *Brucella abortus* против бруцеллеза крупного рогатого скота [Руденко 2012].

Анализ исследований и постановка задачи. Анализ заболеваемости бруцеллезом всех видов сельскохозяйственных домашних животных по территории республики Калмыкия за 2015 год на сегодняшний момент является катастрофической. В частности, большое число крупного и мелкого рогатого скота, в любых возрастных категориях и группах – взрослые и молодняк болеют бруцеллезом [Панкратов 1981]. Проведенный целый ряд серологических исследований, с использованием для данной лабораторной манипуляции кровяной сыворотки, полученной от крови, взятой отдельно, от каждого животного в стерильную пробирку показал, что, начиная с января 2011 года, и до сентября 2015 года количество заболевших животных возросло.

В результате этого наблюдаются постоянные массовые аборт стельных животных, что способствуют реальному недополучению новорожденного молодняка, вследствие их гибели на ранней стадии своего развития, что все более расширяет ареал распространения бруцеллеза по районам республики Калмыкия, заглядывая в самые недоступные ее участки. Недостаточный, а в отдельных конкретных случаях и плохой ветеринарно-санитарный контроль, запущенность болезни и ее хроническое течение, отсутствие на местах неблагополучных пунктов зоотехнического и ветеринарного персонала со средним техническим и высшим образованием ни при каких условиях не дают возможности затихнуть очага заболевания [Крисанов 1986].

Применяемая в настоящее время вакцинация здорового поголовья животных живой сухой вакциной из штамма № 82 против бруцеллеза сельскохозяйственных животных, должного эффекта не дает, в связи с ее

продолжительной агглютиногенностью. Агглютинины и соответствующие для данного заболевания антитела, сильно затрудняют постановку правильного дифференциального диагноза. При диагностических исследованиях крови вакцинированных ранее животных против бруцеллеза вакциной из штамма № 82, на территории республики Калмыкия, выявляются точно такие же антитела, как и у истинно больных животных [Макаров 1998].

Исходя из всего вышеизложенного, нами была разработана особая методика полной ликвидации бруцеллеза крупного и мелкого рогатого скота и верблюдов по всей республики Калмыкия.

Результаты исследований. На основании проведения большого числа патологоанатомических вскрытий павших домашних животных, по тем или иным признакам незаразной этиологии было выяснено, что желудок целиком и полностью, совместно с тонким отделом кишечника, а именно – двенадцатиперстной кишкой, на всем своем протяжении имеют кислое желудочно-кишечное содержимое. Попадая в желудок, корм, под влиянием соляной кислоты желудочного сока и ферментам пепсина, почти сразу начинает перевариваться и распадаться на отдельные химические составляющие, где главными и основными компонентами будут являться – белки, углеводы, жиры, витамины и минералы.

С нарастающей силой процесс активного биохимического пищеварительного распада корма на отдельные химические части, заставляет работать весь организм животного в целом. При этом белки распадаются до аминокислот, углеводы до сахаров, жиры до глицерина и жирных кислот, витамины до жирно – водорастворимых форм, а минералы до микро – и макроэлементов [Кулясов 2012].

Благодаря сильной всасывающей способности желудочной камеры (сычуга), коров, овец и верблюдов калмыцкой породы, все химические элементы начинают активно проникать через слизистую оболочку желудка непосредственно в кровь. Лабораторные исследования, проведенные в микробиологической лаборатории Калмыцкого госуниверситета, показали, что, данный химический процесс распада и разъединения кормовых частей на отдельные независимые друг от друга компоненты, возможно, продемонстрировать наглядно. Там же было доказано, что конечными продуктами этого химического распада будут являться – химические стойкие хлористые соединения (ХСХС) [Кулясов 2012]. Массово проникая в кровеносное русло животных, – химические стойкие хлористые соединения (ХСХС) создают удивительно мощный иммунный статус для всего живого организма [Кулясов 2012].

В связи с тем, что возбудитель бруцеллеза является обычной бактерией, спору и слизистую капсулу не образует и почти сразу погибает под действием дезинфицирующих веществ, в состав которых входит химический элемент хлор, например – хлорная известь, было принято решение путем лабораторно-практических экспериментов попытаться, с помощью комплекса – химических стойких хлористых соединений (ХСХС), повысить иммунитет у здоровых и излечить больных животных [Кулясов 2012]. Для этой цели был составлен проект-план оздоровительных мероприятий, направленный на полное оздоровление всего поголовья животных республики Калмыкия от бруцеллеза.

Было отмечено, что при проведении экспериментальных исследований по разработке защитных химических стойких хлористых соединений (ХСХС), был впервые в мире, лабораторно-практическим путем выделен

кислотоустойчивый слизисто-плесневый грибок, образующий антибиотик, ярко-красного цвета, рождающийся прижизненно у всех без исключения высших млекопитающих внутри желудка [Кулясов 2012].



Рисунок 1 – Кислотоустойчивый желудочный слизисто-плесневый грибок



Рисунок 2 – Антибиотик, ярко-красного цвета, выделяющийся прижизненно в желудке высшего млекопитающего

Следует отметить, что ярко-красный антибиотик в больших количествах образуется внутри растений, которые и поедают постоянно жвачные животные [Кулясов 2013]. Понимая, что в республике Калмыкия ограниченная растительная флора, не полностью снабжающая живой организм коровы калмыцкой породы доступным и дешевым растительным антибиотиком, делаем вывод о допустимом возможном массовом заражении здоровых животных бруцеллезом [Кулясов 2013].

Формируясь в достаточных количествах, с каждым последующем приемом корма внутри желудочной камеры и поступая в кровь большими порциями, всех степных животных Калмыкии, ярко-красный антибиотик, по всей своей сути, должен полностью уничтожить возбудителя бруцеллеза.



Рисунок 3 – Ярко-красный антибиотик древесного растения

Основываясь на научных исследованиях других ученых, находим, что возбудитель бруцеллеза, проникая через раны и царапины кожного покрова в тело коровы, сразу же перемещается в лимфатическую систему и направляется напрямиком в лимфатические узлы, где, образуя огромные колонии, начинает усиленно размножаться. Благодаря идеальным условиям для своего существования, бруцеллы разбивают иммунную систему живого организма, подавляют защитные клетки крови – лейкоциты и, с настойчивостью, свойственной всем шаровидным и палочковидным бактериям, устремляются в кровяное русло, что вызывает резкое повышение общей температуры тела [Кулясов 2014].



Рисунок 4 – Ярко-красный антибиотик высших растений

При незначительном усилении иммунных свойств живого животного организма, разового увеличения числа защитных клеток крови – лейкоцитов в максимальном количестве, возбудитель бруцеллеза, маленькая шаровидная или палочковидная бактерия, прячется опять в лимфатической системе, до поры до времени скрывается в лимфатических узлах, и как только иммунный

всплеск лейкоцитов снижается, со всей своей микробной настойчивостью и упорством, бруцеллы незамедлительно устремляются в плазму крови [Кулясов 2014].

С кровавым течением бруцеллы достигают любого участка живого тела коровы калмыцкой породы, находят в них свои излюбленные места, оседают в них, создают массовые сплоченные колонии микробов, воздействуя на беззащитную живую ткань, начинают поедать ее, выделяя, как и все другие живые организмы, конечный продукт своей жизнедеятельности – сероводородный газ [Кулясов 2014]. Обладая самыми ядовитыми свойствами – микробный сероводород, убивает сопротивляемость живой ткани, отравляет всю ее внутреннюю структуру, тем самым, открывая дорогу другому, еще более жестокому и изощренному микробу, локализирующемуся в любой точке Земли, и особенно, в республике Калмыкия – гнилостному микробу [Kulyasov 2012].

Проведенные, вначале в Мордовском Аграрном институте в 2003-2014 годах, а затем дополненные в 2015 году в лаборатории микробиологии Аграрного факультета ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет», совместно с коллективом ФГБНУ «Калмыцкий научно-исследовательский институт сельского хозяйства имени М.Б. Нармаева» экспериментальные исследования показали, что антибиотик, ярко-красного цвета, начинает полноценно выделяться только после того как большие порции корма, поступают в желудочную камеру [Kulyasov 2012].

Совершенно непонятно, почему живой организм коровы калмыцкой породы, не в состоянии справиться, с обычной и казалось, на первый взгляд совершенно не вирулентной бактерией, не образующей не спор, и не капсул. По какой причине защитные кровяные клетки – лейкоциты, ни при каких условиях не могут уничтожить бруцелл, а сам организм животного начинает резонансно возмущаться только после того, как достаточно быстро бруцеллы увеличиваясь в количестве, разом выходят в кровь. Только после этого, живое высшее организм коровы калмыцкой породы, откликается на чужеродный агент, повышением общей температуры тела, выработкой антител и увеличением числа лейкоцитов.

Распространяясь как пожар, бруцеллез движется с невероятной скоростью по землям Калмыкии, охватив за короткий промежуток времени все слои животной фауны, обитающей на ее территории, поражая абсолютно все виды домашних сельскохозяйственных животных, приостанавливает на ранних сроках стельность, вызывая тем самым – преждевременные аборты, с последующим невозможным долгим осеменением большого животного, что ведет республику Калмыкия в животноводстве к экономическому краху.

При экспериментальных исследованиях, проведенных в лабораториях микробиологии Мордовского и Калмыцкого госуниверситетов, отделенных друг от друга тысячей километров, по получению искусственным путем комплекса – химических стойких хлористых соединений (ХСХС), на основании многолетних и упорных изысканий по раскрытию защитных полезных свойств их по отношению к микробному миру, дается определение их, несомненно, полезных иммунных качеств [Kulyasov 2012].

Полная ликвидация бруцеллеза, как заболевания республики Калмыкия, возможно только при постоянном нахождении комплекса химических стойких хлористых соединений (ХСХС) внутри живого тела животных, в связи с чем, иммунитет животного будет максимально поднят, что не даст возбудителю бруцеллеза весь период времени безнаказанно

локализоваться и размножаться в крови [Kulyasov 2012].

Химические стойкие хлористые соединения (ХСХС) создают внутри живого тела реакцию нетерпимости и стойкого отторжения, при которой, пропитывая своей хлористой средой каждый участок внутреннего органа, всеми силами вызывают невозможность существовать в этих местах любой бактериальной микрофлоры, в том числе и возбудителя бруцеллеза [Kulyasov 2013]. Выталкивая их из лимфатической системы, выдавливая из лимфатических узлов в кровь, химические стойкие хлористые соединения (ХСХС) начинают гнать бруцелл прямо на защитные клетки – лейкоциты, которые моментально уничтожают микробов [Kulyasov 2013]. Кроме того, химические стойкие хлористые соединения (ХСХС) и совместно с ним ярко-красный антибиотик желудка являются непримиримыми врагами сапрофитным гнилостным бактериям, всеми возможными путями пытающиеся проникнуть вовнутрь живого тела и вызвать гнилостный разлагающий процесс распада животного белка, являющимися истинными помощниками патогенных болезнетворных бактерий [Kulyasov 2013].

Экспериментально, вводя внутримышечно стерильный раствор, состоящий из комплекса химических стойких хлористых соединений (ХСХС), нагнетая их хлористые составные в кровь высшего домашнего животного, коллектив Калмыцкого государственного университета полагает, что создавшийся таким путем искусственный хлористый иммунитет станет непреодолимой преградой в борьбе за жизнь животного. Только там, создавая мощный иммунитет и поддерживая его, посредством химических стойких хлористых соединений (ХСХС) всю недолгую жизнь животного, не допускается проникновение в организм коров, овец, верблюдов патогенных бруцелл, что дает шанс стельным животным своевременно родить полноценный плод [Kulyasov 2013].

Необходимо в сжатые сроки, экспериментальным путем, проводя исследования вначале на микробной бруцеллезной культуре доказать полезные качества химических стойких хлористых соединений (ХСХС), затем путем заражения лабораторных животных – белых мышей, крыс, морских свинок, кроликов начать лабораторным путем проводить испытания, направленные на выяснение необходимой дозировки лечебного препарата, способа его введения в живой организм с последующим длительным зарождением иммунитета у млекопитающего. И уже потом, доказав защитную роль химических стойких хлористых соединений (ХСХС), незамедлительно следует перебросить его на животноводческие фермы, для проведения лечения уже непосредственно коров, овец, верблюдов.

Важно, как можно быстрее установить максимальную допустимую дозировку химических стойких хлористых соединений (ХСХС), которая обеспечивала бы возможное длительное образование и функционирование в крови больного животного защитных форменных элементов – лейкоцитов. Наличие большого количества защитных клеток крови и постоянное их нахождение в кровяной среде – залог неприкасаемости живого животного тела к бруцеллезному агенту, что подтвердит успешную ликвидацию бруцеллеза, как заболевания.

Бескрайние степные просторы Калмыкии, на всем своем бесконечном протяжении должны были быть заполнены бесчисленными стадами рогатого скота, на них должны были пастись многочисленные табуны лошадей, передвигаться большое количество верблюжьих караванов. Но, наблюдаемая сегодня удручающая картина деятельности бруцеллезного микроба,

постоянные массовые аборты стельных животных, падеж новорожденного молодняка на самой ранней стадии своей жизни заставили коллектив Калмыцкого научно-исследовательского института сельского хозяйства с еще более удвоенным рвением, во что бы, то, ни стало разгадать загадку бруцеллезной болезни, найти от этого зла достойную защиту, спасти при этом от неминуемой гибели сотни тысяч молодых животных.

Из года в год, хроническая и до настоящего времени практически не излечимое зооантропонозное заболевание всех видов домашних млекопитающих и людей, не позволяет, ни при каких условиях, увеличить численность мясного поголовья крупного и мелкого рогатого скота в республике Калмыкия, принося животноводам и всей животноводческой отрасли материальные и финансовые убытки, сложенные вместе от падежа новорожденных, невозможности продать больной скот за пределы республики, затраты на бесплодные повторные осеменения и проводимые ветеринарно-санитарные мероприятия, направленных на сдерживание бруцеллеза в допустимых эпизоотологических и эпидемиологических рамках.

Выводы.

1. Пищеварительная система является для живого земного организма закономерным конечным этапом поглощения, благодаря которому, наружные и внутренние структуры тела в полной мере насыщаются – химическими составляющими пищи или корма, поступившими из внешней окружающей среды.

2. Пищеварительный тракт высшего млекопитающего состоит из: ротовой полости, глотки, пищевода, желудка (однокамерного и многокамерного), тонкого отдела кишечника (двенадцатиперстной, тощей, подвздошной кишок), толстого отдела кишечника (слепой, ободочной, прямой кишок), выполняющих свои определенные функции в пережевывание, заглатывание, переваривание, всасывание в кровь кормовых составляющих и выделение во внешнюю среду конечных продуктов их обмена.

3. Пища или корм, оказавшись в желудочной камере, под влиянием желудочной хлористоводородной соляной кислоты – HCl и желудочного фермента – пепсина, распадается на пять основных компонентов – белки, углеводы, жиры, витамины и минеральные вещества. Ни останавливаясь, ни на секунду, белки распадаются до аминокислот, углеводы до сахаров, жиры до глицерина и жирных кислот, витамины до жирно - и водорастворимых форм, минералы до микро - и макроэлементов, после чего, все они моментально всасываются посредством слизистой оболочки стенки желудка в кровь.

4. Одна из категорий химических элементов пищи или корма – минералы, успевают в желудке высшего млекопитающего, связаться воедино с желудочной соляной кислотой, вступить с ней в химическую реакцию, результатом которой обязательно будут являться – химические стойкие хлористые соединения (ХСХС) или хлористые минеральные соли.

5. Через стенки желудка и тонкого отдела кишечника, химические стойкие хлористые соединения (ХСХС) проникают в кровяное русло млекопитающего и с током крови разносятся по всем живым отделам земного организма, обеспечивая тем самым ему, прижизненную полную невосприимчивость от гнилостных микробов.

6. Имея в желудочной камере высшего млекопитающего животного постоянную определенную в процентном соотношении концентрацию

химических стойких хлористых соединений (ХСХС), данная соляная среда является питательной средой, на которой в полной темноте, в сильной кислотности растет особый кислотоустойчивый слизисто-плесневый грибок. Обволакивая всю слизистую оболочку желудка ошибочной принятой научным миром за слизь желудка, данный грибок выполняет в жизни всего высшего животного мира особую функцию – спасти живые отделы земного тела от гниения и разложения.

7. Желудочное наложение, покрывающее внутреннюю стенку желудка и принятое научным миром за желудочную слизь, на самом деле является, видимый невооруженным взглядом человека – особый, кислотоустойчивый, слизисто-плесневый грибок, способный расти и развиваться в немыслимых условиях своего проживания. Обволакивая стенку желудка, он, увеличиваясь в размерах, заполняет своим грибковым содержимым всю поверхность желудочной камеры высшего млекопитающего животного и человека, создавая таким образом, – защитный слизистый барьер от патогенной микрофлоры, с кормом, пищей или водой, постоянно нагнетающихся из окружающей среды в желудок. В полной темноте, в кислых условиях жизни, каждый раз травмируясь остатками, пережеванными кормовыми или пищевыми остатками, а иногда претерпевая и длительное отсутствие корма или пищи вообще, слизисто-плесневый грибок уже многие тысячелетия безотказно продвигает эволюцию живого мира вперед.

8. При неблагоприятных факторах своей жизнедеятельности внутри желудка высших млекопитающих, слизисто-плесневый грибок способен продуцировать антибиотик, ярко-красного цвета, сходный с цветом артериальной крови животных и людей, являющийся главным и естественным конкурентом гнилостных микробов. Всасываясь через стенку желудка в кровь, он стерилизует всю глубину кровяной среды, тем самым очищая ее от гнилостной микрофлоры. Уже многие тысячелетия, ярко-красный антибиотик, вырабатываемый желудком высшего млекопитающего невидим для взгляда человека, не оттого, что он не доступен зрению людей, а в связи с его ярко-красным цветом, сходным с цветом крови. Появляясь на свет, в темном, закрытом и практически недоступном отделе пищеварительного тракта животных и людей, ярко-красный антибиотик почти сразу растворяется в ярко-красной крови. Не зная о его местонахождении внутри живого организма – практически невозможно предугадать его существование вообще, так как два совершенно одинаковых цвета сливаются в полном мраке, в тысячелетнее туманное красное пятно.

9. Все то, что на поверхности Земли живое – не подвергается процессам гниения и разложения. После гибели живого организма или отрывание корневой системы растений от почвы, полностью прекращается доступ поступления питательных и защитных компонентов в мертвые ткани, что приводит мертвое тело к неминувшему историческому явлению, до конца так и не понятое людьми – гниению. Висящее на ветке яблоко не гниет, но стоит плоду яблони оторваться и упасть подле дерева – его мякоть сгнивает. Пока у живого существа бьется в груди сердце и пульсирует кровь по кровеносным сосудам – он живой, но, если прекратится биение сердечной мышцы – он умер и, значит, через пару часов его мертвые части тела начнут гнить.

10. Прижизненное гниение живого организма не допускают:

а) комплекс химических стойких хлористых соединений (ХСХС) или хлористых минеральных солей;

б) защитные компоненты желудка – кислотоустойчивый, слизисто-плесневый грибок, совместно с ярко-красным антибиотиком.

Именно они, всю недолгую жизнь живого организма, защищают его от неминуемого разложения и удерживают огромные колонии гнилостной микрофлоры на дальнем расстоянии от живого туловища.

11. Было выяснено, что только наличие внутри живого организма хлористоводородной (соляной) кислоты обеспечивает отсутствие гнилостного процесса во всех живых отделах земного представителя. Чем больше соляной кислоты образуется в желудке, тем дольше живет высшее млекопитающее животное, в том числе и человек. Проходящая постоянно в желудке химическая реакция, между минералами пищи или корма и соляной кислотой живого тела, позволяет рождаться в желудке комплексу – химических стойких хлористых соединений (ХСХС), распределяющихся с кровью по всему живому туловищу. Каждый миллиметр живого земного тела заполнен хлористыми минералами. Только постоянное наличие в мышцах хлористых минеральных солей, позволяет им противиться агрессии гнилостных микроорганизмов извне.

12. Следует создать в теле больного бруцеллезом организма такие невыносимые условия для патогенных микробов, чтобы ни при каких условиях в нем не могла бы зародиться микробная жизнь. Нагнетать и увеличивать в количестве защитные клетки крови – лейкоциты и специфические иммунные антитела, чтобы они в своем неподражаемом неистовстве, передвигаясь по крови во все части живого туловища больных бруцеллезом животных, вылавливали и уничтожали всю чужеродную инородную микрофлору. Приток лейкоцитов и антител должен быть постоянен и невыносим для нахождения бруцеллезных микробов внутри живого тела животных. На этих биологических, биохимических и антимикробных принципах основан верный и действенный путь уничтожения болезнетворных патогенных и сапрофитных гнилостных микроорганизмов в живом теле высшего млекопитающего.

Литература

- Мечников, И. И. (1951). Вопросы иммунитета. Избранные труды (под ред. Л. А. Зильбера) М.: Издательство Академии Наук СССР, 734 с.
- Бакулов, И. А. (1987). Эпизоотология с микробиологией / И. А. Бакулов, Е. И. Буткин, В.А. Ведерников, Г.Г. Юрков// М.: «Агропромиздат», 415 с.
- Теппер, Е. З. (1987). Практикум по микробиологии /Е. З. Теппер, В. К. Шильникова, Г. И. Переверзева // М.: «Агропромиздат», 239 с.
- Садиков, В. Е. (1982). Профилактика инфекционных болезней крупного рогатого скота /В. Е. Садиков // М., 175 с.
- Руднев, Г. П. (1970). Антропозоозы /Г. П. Руднев// М.: Изд-во «Медицина», 328 с.
- Руденко, А. В. (2012). Руководство к практическим занятиям по микробиологии: Учебное пособие / А. В. Руденко, О. Б. Генджиева // Элиста, 224 с.
- Панкратов, А. Я. (1981). Микробиология / А. Я. Панкратов // М.: «Колос», 248 с.
- Крисанов, А. Ф. (1986). Обмен хлора и потребность в нем молодняка крупного рогатого скота в летний период / А. Ф. Крисанов, В. И. Рузанкин // «Новое в кормление и разведение

- сельскохозяйственных животных», Саранск, 208 с.
- Макаров, В. В. (1998). Эпизоотологическая терминология – основные определения и категории /В. В. Макаров, Д. А. Васильев // Ульяновск: Изд-во «УГСХА», 51 с.
- Кулясов, П. А. (2012). Эволюционное взаимодействие желудочной соляной кислоты с комплексом минеральных веществ, поступающих в желудочно-кишечный тракт животных с кормом / П. А. Кулясов // Научная перспектива. Уфа, №1. – 34 с.
- Кулясов, П. А. (2012). Защитные соединения желудка /П.А. Кулясов// Вектор науки. – Уфа. 12.2011 – 01. 2012. – № 4-5. – С. 9-18.
- Кулясов, П. А. (2012). Антибиотик живого тела / П. А. Кулясов // Молодой ученый. – Чита. – № 5 (40). – С. 563-568.
- Кулясов, П. А. (2012). Роль гнилостных микроорганизмов в жизни живых существ / П. А. Кулясов// Ветеринарна біотехнологія, №20.– С. 90-97.
- Кулясов, П. А. (2012). Роль соляной кислоты при консервировании живого и мертвого организма / П. А. Кулясов // Современные наукоемкие технологии. Академия Естествознания. Пенза, №3. – С. 44-51.
- Кулясов, П. А. (2013). Химическая реакция внутри живого тела / П. А. Кулясов // Успехи современного естествознания. Академия естествознания, №6. – С. 102-109.
- Кулясов, П. А. (2013). Гниение живого тела / П. А. Кулясов // Наука и Мир. Международный научный журнал, №4 (4). – С. 54-61.
- Кулясов, П. А. (2014). Эволюция гниения / П. А. Кулясов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. Академия естествознания, №4.– С. 115-119.
- Кулясов, П. А. (2014). Антибиотик желудка / П. А. Кулясов // Успехи современного естествознания. Академия естествознания, №5 (часть 1). – С. 89-94.
- Кулясов, П. А. (2014). Генофонд Земли / П. А. Кулясов // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. Материалы VII Международной научно-практической конференции, Том 1. Санкт-Петербург. – С. 144-157.
- Kulyasov, P. A. (2012). Molding of albumen / P. A. Kulyasov // European Science and Technology. Munich-Germany, P. 614-620.
- Kulyasov, P. A. (2012). Rotting and Hydrosulphuric acid / P. A. Kulyasov // Journal Science Education, Dezember, 18-19, Munich-Germany, P. 263-268.
- Kulyasov, P. A. (2012). Saprogenic microbes / P. A. Kulyasov // Science Technology and Higher Education. Westwood-Canada, P. 503-516.
- Kulyasov, P. A. (2013). Discharging anti-bacterial preparation of intense red color from gastrointestinal tract of cows / P. A. Kulyasov // European Journal of Natural History, №1. – 83 p.
- Kulyasov, P. A. (2013). Synchronicity rotting dead body / P. A. Kulyasov // European Applied Sciences. Wissenschaftliche Zeitschrift. Stuttgart, Germany, №7 – P. 7-13.
- Kulyasov, P. A. (2013). Knowledge and Cancer / P. A. Kulyasov // Applied Sciences and technologies in the United States and Europe: common challenges and scientific findings 2nd international Scientific Conference: New York, USA. 9-10th September 2013. – P. 44-48.

Kulyasov, P. A. (2013). Bright red antibiotics. European Innovation Convention / P. A. Kulyasov // 1st International scientific conference: Vienna, Austria. 20–21th December, 2013. – 164 p.

References

- Bakulov, I. A., Butkin, E. I., Vedernikov, V. A., Jurkov, G. G. (1987). *Jepizootologija s mikrobiologiej*. Moskva: «Agropromizdat», 415 s.
- Krisanov, A. F., & Ruzankin, V. I. (1986). *Obmen hlora i potrebnost v nem molodnjaka krupnogo rogatogo skota v letnij period*. «Novoe v kormlenie i razvedenie sel'skohozyajstvennyh zhivotnyh», Saransk, 208 s.
- Kulyasov, P. A. (2014). Antibiotik zheludka. *Uspehi sovremennogo estestvoznaniya. Akademija estestvoznaniya, №5 (chast' 1)*, S. 89-94.
- Kulyasov, P. A. (2012). Antibiotik zhivogo tela. *Molodoj uchenyj, № 5 (40)*, S. 563-568.
- Kulyasov, P. A. (2013). Bright red antibiotics. *European Innovation Convention. 1st International scientific conference. Vienna, Austria. 20–21th December*, 164 p.
- Kulyasov, P. A. (2013). Discharging anti-bacterial preparation of intense red color from gastrointestinal tract of cows. *European Journal of Natural History, №1*, 83 p.
- Kulyasov, P. A. (2014). Jevoljucija gnienija. *Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. Akademija estestvoznaniya, №4*, S. 115-119.
- Kulyasov, P. A. (2012). Jevoljucionnoe vzaimodejstvie zheludochnoj soljanoj kisloty s kompleksom mineral'nyh veshhestv, postupajushih v zheludochno-kishechnyj trakt zhivotnyh s kormom. *Nauchnaja perspektiva. Ufa, №1*, 34 s.
- Kulyasov, P. A. (2013). Himicheskaja reakcija vnutri zhivogo tela. *Uspehi sovremennogo estestvoznaniya. Akademija estestvoznaniya, №6*, S. 102-109.
- Kulyasov, P. A. (2013). Gnienie zhivogo tela. *Nauka i Mir. Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal, №4 (4)*, S. 54-61.
- Kulyasov, P. A. (2014). Genofond Zemli. *Fundamental'nye i prikladnye issledovanija v sovremennom mire. Materialy VII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Tom 1*, Sankt-Peterburg, S. 144-157.
- Kulyasov, P. A. (2013). Knowledge and Cancer. *Applied Sciences and technologies in the United States and Europe: common challenges and scientific findings 2nd international Scientific Conference.: New York, USA. 9-10th September*, P. 44-48.
- Kulyasov, P. A. (2012). Molding of albumen. *European Science and Technology. Munich-Germany*, P. 614-620.
- Kulyasov, P. A. (2012). Rol gnilostnyh mikroorganizmov v zhizni zhivyh sushhestv. *Veterinarna biotehnologija, №20*, S. 90-97.
- Kulyasov, P. A. (2012). Rol soljanoj kisloty pri konservirovanii zhivogo i mertvogo organizma. *Sovremennye naukoemkie tehnologii. Akademija Estestvoznaniya. Penza, №3*, S. 44-51.
- Kulyasov, P. A. (2012). Rotting and Hydrosulphuric acid. *Journal Science Education, Dezember, 18-19, Munich-Germany*, P. 263-268.

- Kulyasov, P. A. (2012). Saprogenic microbes. *Science Technology and Higher Education. Westwood-Canada*, P. 503-516.
- Kulyasov, P. A. (2013). Synchronicity rotting dead body. *European Applied Sciences. Wissenschaftliche Zeitschrift. Stuttgart, Germany, №7*, P. 7-13.
- Kulyasov, P. A. (2012). Zashhitnye soedinenija zheludka. *Vektor nauki. – Ufa. 12.2011 – 01. 2012, № 4-5. – S. 9-18.*
- Makarov, V. V., & Vasil'ev, D. A. (1998). *Jepizootologicheskaja terminologija – osnovnye opredelenija i kategorii*. Ul'janovsk: Izd-vo «UGSHA», 51 s.
- Mechnikov, I. I. (1951). *Voprosy immuniteta. Izbrannye trudy* (pod red. L. A. Zil'bera) Moskva: Izdatel'stvo Akademii Nauk SSSR, 734 s.
- Pankratov, A. Ja. (1981). *Mikrobiologija*. Moskva: «Kolos», 248 s.
- Rudnev, G. P. (1970). *Antropozoonozy*. Moskva: Izd-vo «Medicina», 328 s.
- Rudenko, A. V., & Gendzhieva, O. B. (2012). *Rukovodstvo k prakticheskim zanjatijam po mikrobiologii: Uchebnoe posobie*. Jelista, 224 s.
- Tepper, E. Z., Shil'nikova, V. K., Pereverzeva, G. I. (1987). *Praktikum po mikrobiologii*. Moskva: «Agropromizdat», 239 s.
- Sadikov, V. E. (1982). *Profilaktika infekcionnyh boleznej krupnogo rogatogo skota*. Moskva, 175 s.

Data przesłania artykułu do Redakcji: 26.10.2015
Data akceptacji artykułu przez Redakcję: 10.11.2015

Portable leafy functional diagnostics laboratory «PF-014»



The principle of operation of the device:

- The device is designed for measuring of the spectral coefficient of aqueous solutions directional transmission to determine the causes of lack of nutrition in the plant and develop recommendations for its feeding.
- On the ground of the measurements done recommendations for fertilizing a soil substrate on which crops are grown are made.
- The measuring effect of the device is based on the change of optical density of physical solutions under the light influence combined with chemicals (N, P, K, S, Ca, Mg, Cu, B, Zn, Mn, Fe, Mo, Co, J).
- The level of training is not essential for analysis.
- The duration of the research is 30-40 min. in place of growing crops without visiting specialized laboratories.

The portable laboratory allows:

- to determine the actual contents of elements in plants;
- to compare data of the contents of the plant with needs and allows to conclude about the excess or shortage of each element.

The principle of operation of the portable laboratory is based on:

- Chemical Law – Robert Hill Reaction – the photochemical reaction of chloroplasts extracted from plant during lighting reflects specularly the reaction of chloroplasts in natural photosynthesis;
- Physical Law – Beer–Lambert–Bouguer law – increasing of photochemical activity of chloroplasts is characterized by increased allocation of free oxygen. Its color dye chemical change causes the optical density of the solution to be measured.

Contacts on purchase of a portable laboratory:

+48-720-744-884

agro@clmconsulting.pl

Przenośne laboratorium liściowej funkcjonalnej diagnostyki roślin «PF-014»



Zasada działania urządzenia:

- Urządzenie przeznaczone jest do pomiaru współczynnika spektralnego kierunkowej transmisji wodnych roztworów w celu określenia przyczyn braku energii rośliny i opracowania zaleceń dotyczących jej żywienia.
- Na podstawie pomiarów dostaje się zalecenia dotyczące nawożenia substratu glebowego, na którym rosną rośliny.
- Efekt pomiarowy urządzenia opiera się na zmianie gęstości optycznej roztworów fizycznych pod wpływem światła w połączeniu z substancjami chemicznymi (N, P, K, S, Ca, Mg, Cu, B, Zn, Mn, Fe, Mo, Co, J).
- Poziom szkolenia specjalista nie jest konieczny do analizy.
- Czas trwania badania - 30-40 minut na miejscu uprawy roślin bez konieczności odwiedzania specjalistycznych laboratoriów.

Przenośne laboratorium pozwala:

- określić rzeczywistą zawartość elementów w roślinie;
- porównać dane zawartości elementów w roślinie z jej potrzebami i pozwala stwierdzić o nadwyżce lub deficyt każdego elementu.

Zasada działania laboratorium przenośnego opiera się na:

- Prawo chemiczne – Reakcja Roberta Hilla - reakcja fotochemiczna wydzielonych z rośliny chloroplastów przy oświetleniu odzwierciedla reakcję chloroplastów w naturalnej fotosyntezy;
- Prawo fizyczne - prawo Beera-Lamberta-Bouguera zwiększona fotochemiczna aktywność chloroplastów charakteryzuje się zwiększeniem wydzielania wolnego tlenu. Jego zmiana koloru przy dodanie barwników chemicznych powoduje zmianę optycznej gęstości mierzonego roztworu.

Kontakt w sprawie zakupu przenośnego laboratorium:

+48-720-744-884

agro@clmconsulting.pl