

eISSN 2413-9009

# PATH OF SCIENCE

International Electronic Scientific Journal

Vol. 2, No 8, 2016

*CAB Abstract*

*CEJSH*

*DOAJ*

*East View's Universal Database*

*Index Copernicus*

*OpenAIRE*

*Polska Bibliografia Naukowa*

*RePEc*

*Russian Science Citation Index*

*Scilit*

*CNKI Scholar*

*Türk Eğitim İndeksi*

*Ulrich's Periodical Directory*

*WorldCat*

[pathofscience.org](http://pathofscience.org)

**ТРАЕКТОРИЯ НАУКИ**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**Том 2                      № 8(13)                      2016**

Журнал основан в августе 2015 года. Выходит ежемесячно.

**Учредитель  
и издатель:**                      Издательский центр «Диалог»  
Украина, 61123, г. Харьков, проспект Тракторостроителей 85/20.  
Тел. (0572) 69-32-28, (050) 958-28-51, (098) 388-23-47.  
E-mail: [print@thedialog.com.ua](mailto:print@thedialog.com.ua). Сайт: <http://thedialog.com.ua>.  
Свидетельство субъекта издательского дела ДК № 4960 от 19.08.2015.

**Журнал «Траектория науки» зарегистрирован в следующих международных наукометрических базах данных:** AiritiLibrary, Baidu Scholar, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Index Copernicus (ICV 2015 = 62.65), InfoBase Index (IBI Factor 2015 = 2.2), Google Scholar, J-Gate, OpenAIRE, Polska Bibliografia Naukowa, ResearchBib, Russian Science Citation Index, The Central European Journal of Social Sciences and Humanities (CEJSH), Türk Eğitim İndeksi, Ulrichsweb Global Serials Directory, WordCat.

**Главный редактор:**                      Катаев А. В., канд. экон. наук, доц.

**Редакционная  
коллегия:**                      Аксьонова О. Ф., канд. техн. наук, доц.  
Ананченко К. В., канд. наук по физ. восп. и спорту, доц.  
Бобро Н. Е., канд. соц. наук, доц.  
Болотная О. В., канд. экон. наук, доц.  
Голобородько К. Ю., д-р филол. наук, проф.  
Голубов А. Е., канд. юрид. наук, доц.  
Зайцева М. Л., д-р искусствоведения, проф.  
Зеленская Л. Д., д-р пед. наук, проф.  
Колос Н. М., д-р хим. наук, проф.  
Комир Л. И., канд. экон. наук, доц.  
Маленко Е. О., д-р филол. наук, проф.  
Оберемок С. В., канд. экон. наук, доц.  
Панфилова А. Л., д-р фарм. наук, проф.  
Роговой А. И., канд. экон. наук, доц.  
Трескунова Л. А., канд. экон. наук, доц.  
Хорошев А. Н., канд. ист. наук, доц.  
Шатровский А. Г., канд. биол. наук, доц.

**Адрес редакции:**                      Украина, 61123, г. Харьков, проспект Тракторостроителей 85/20.  
Тел. (0572) 69-32-28, (050) 958-28-51, (098) 388-23-47.  
E-mail: [edit@pathofscience.org](mailto:edit@pathofscience.org). Сайт: <http://pathofscience.org>.

Журнал является международным рецензируемым электронным научным изданием открытого доступа, созданным для полного и оперативного удовлетворения информационных потребностей общества в знаниях, полученных в процессе научно-исследовательской, исследовательско-конструкторской, проектно-технологической и производственной деятельности ученых и специалистов.

В журнале публикуются оригинальные научные статьи по проблемам социальных, технических, гуманитарных и естественных наук. Проблематика статей не ограничивается.

Ответственность за достоверность фактов, цитат, имен собственных, географических названий, названий организаций и другой информации несут авторы статей. Высказанные в статьях точки зрения могут не совпадать с точкой зрения редакции.

**ТРАЄКТОРІЯ НАУКИ**  
МІЖНАРОДНИЙ ЕЛЕКТРОННИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

**Том 2                      № 8(13)                      2016**

Заснований у серпні 2015 року. Виходить щомісяця.

**Засновник і видавець:**                      Видавничий центр «Діалог»  
Україна, 61123, м. Харків, проспект Тракторобудівників 85/20.  
Тел. (0572) 69-32-28, (050) 958-28-51, (098) 388-23-47.  
E-mail: [print@thedialog.com.ua](mailto:print@thedialog.com.ua). Сайт: <http://thedialog.com.ua>.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4960 від 19.08.2015.

**Журнал «Траєкторія науки» зареєстровано в наступних міжнародних наукометричних баз даних:**  
AiritiLibrary, Baidu Scholar, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Index Copernicus (ICV 2015 = 62.65), InfoBase Index (IBI Factor 2015 = 2.2), Google Scholar, J-Gate, OpenAIRE, Polska Bibliografia Naukowa, ResearchBib, Russian Science Citation Index, The Central European Journal of Social Sciences and Humanities (CEJSH), Türk Eğitim İndeksi, Ulrichsweb Global Serials Directory, WordCat.

**Головний редактор:**                      Катаєв А. В., канд. екон. наук, доц.

**Редакційна колегія:**                      Аксьонова О. Ф., канд. техн. наук, доц.  
Ананченко К. В., канд. наук з фіз. виховання і спорту, доц.  
Бобро Н. Є., канд. соц. наук, доц.  
Болотна О. В., канд. екон. наук, доц.  
Голобородько К. Ю., д-р філол. наук, проф.  
Голубов А. Є., канд. юрид. наук, доц.  
Зайцева М. Л., д-р мистецтвознавства, проф.  
Зеленська Л. Д., д-р пед. наук, проф.  
Колос Н. М., д-р хім. наук, проф.  
Комір Л. І., канд. екон. наук, доц.  
Маленко О. О., д-р філол. наук, проф.  
Оберемок С. В., канд. екон. наук, доц.  
Панфілова Г. Л., д-р фарм. наук, проф.  
Роговий А. І., канд. екон. наук, доц.  
Трескунова Л. О., канд. екон. наук, доц.  
Хорошев О. М., канд. іст. наук, доц.  
Шатровський О. Г., канд. біол. наук, доц.

**Адреса редакції:**                      Україна, 61123, м. Харків, проспект Тракторобудівників 85/20.  
Тел. (0572) 69-32-28, (050) 958-28-51, (098) 388-23-47.  
E-mail: [edit@pathofscience.org](mailto:edit@pathofscience.org). Сайт: <http://pathofscience.org>.

Журнал є міжнародним рецензованим електронним науковим виданням відкритого доступу, започаткованим для повного й оперативного задоволення інформаційних потреб суспільства в знаннях, отриманих у процесі науково-дослідної, дослідно-конструкторської, проектно-технологічної та виробничої діяльності учених і фахівців.

У журналі публікуються оригінальні наукові статті по проблемах соціальних, технічних, гуманітарних і природничих наук. Проблематика статей не обмежується.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв організацій та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у статтях точки зору можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії.

**PATH OF SCIENCE**  
INTERNATIONAL ELECTRONIC SCIENTIFIC JOURNAL

**Vol. 2                      No 8(13)                      2016**

Founded in August 2015. Publishing monthly.

**Founder and publisher:** Publishing center "Dialog"  
85/20 Traktorobudivnikiv st., Kharkiv, Ukraine, 61123  
Ph.: (0572) 69-32-28, (050) 958-28-51, (098) 388-23-47.  
E-mail: print@thedialog.com.ua. Site: <http://thedialog.com.ua>.  
Publishing licence: DK № 4960, issued 19.08.2015.

**The journal is abstracted in the following international databases:** AiritiLibrary, Baidu Scholar, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Directory of Open Access Journals (DOAJ), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Index Copernicus (ICV 2015 = 62.65), InfoBase Index (IBI Factor 2015 = 2.2), Google Scholar, J-Gate, OpenAIRE, Polska Bibliografia Naukowa, ResearchBib, Russian Science Citation Index, The Central European Journal of Social Sciences and Humanities (CEJSH), Türk Eğitim İndeksi, Ulrichsweb Global Serials Directory, WordCat.

**Editor in Chief:** Kataev A., PhD (Economics), Ass. Prof.

**Editorial Board:** Aksenova E., PhD (Techniques), Ass. Prof.  
Ananchenko K., PhD (Physical Education and Sport), Ass. Prof.  
Bobro N., PhD (Sociology), Ass. Prof.  
Bolotnaya O., PhD (Economics), Ass. Prof.  
Holoborodko K., Doctor of Science (Language), Prof.  
Golubov A., PhD (Law), Ass. Prof.  
Zaytseva M., Doctor of Science (Arts), Prof.  
Zelenskaya L., Doctor of Science (Education), Prof.  
Kolos N., Doctor of Science (Chemistry), Prof.  
Komir L., PhD (Economics), Ass. Prof.  
Malenko E., Doctor of Science (Language), Prof.  
Oberemok S., PhD (Economics), Ass. Prof.  
Panfilova A., Doctor of Science (Pharmacy), Prof.  
Rogovoy A., PhD (Economics), Ass. Prof.  
Treskunova L., PhD (Economics), Ass. Prof.  
Horoshev A., PhD (History), Ass. Prof.  
Shatrovskiy A., PhD (Biology), Ass. Prof.

**Editorial office:** Ukraine, 61123, Kharkiv, Traktorobudivnikiv st., 85/20.  
Ph.: (0572) 69-32-28, (050) 958-28-51, (098) 388-23-47.  
E-mail: [edit@pathofscience.org](mailto:edit@pathofscience.org). Site: <http://pathofscience.org>.

The journal is an international open-access, peer-reviewed electronic journal created to fully and promptly meet the information needs of the society in the knowledge gained in the course of research and development, research and design, design and technology and production activities of scientists and experts.

The journal publishes original research papers, review articles and short communications papers in the fields of Social, Technical, Humanities and Natural sciences. The scope of problems of articles is not limited.

Responsibility for facts, quotations, private names, enterprises and organizations titles, geographical locations etc. to be barred by the authors. The editorial office and board do not always share the views and thoughts expressed in the articles published.

# СОДЕРЖАНИЕ

## РАЗДЕЛ «ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### **Буденкова Евгения**

- Результаты применения модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе ..... 1.1  
(язык оригинала – русский)

## РАЗДЕЛ «ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ»

### **Зайцева Марина**

- Ультрахроматизм как звукосозерцание ..... 2.1  
(язык оригинала – русский)

## РАЗДЕЛ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### **Вагина Юлия, Картава Мария**

- Современные элементы имиджа предприятия розничной торговли ..... 3.1  
(язык оригинала – украинский)

### **Катаев Андрей**

- Релевантность коммуникаций на местах продаж в современной концепции мерчандайзинга . 3.7  
(язык оригинала – украинский)

## РАЗДЕЛ «ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ И СПОРТ»

### **Ананченко Константин, Пакулин Сергей, Белошенко Юрий**

- Построение годового цикла в группах спортивного совершенствования курсантов-единоборцев ..... 4.1  
(язык оригинала – украинский)

# ЗМІСТ

## РОЗДІЛ «ПЕДАГОГІЧНІ НАУКИ»

### **Буденкова Євгенія**

Результати застосування моделі формування загальнокультурних компетенцій студентів-бакалаврів засобами електронного навчання у вузі .....	1.1
<i>(мова оригіналу – російська)</i>	

## РОЗДІЛ «МИСТЕЦТВОЗНАВСТВО»

### **Зайцева Марина**

Ультрахроматизм як звукоспоглядання .....	2.1
<i>(мова оригіналу – російська)</i>	

## РОЗДІЛ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

### **Вагіна Юлія, Картава Марія**

Сучасні елементи іміджу підприємства роздрібної торгівлі .....	3.1
<i>(мова оригіналу – українська)</i>	

### **Катаєв Андрій**

Релевантність комунікацій на місцях продажу у сучасній концепції мерчандайзингу .....	3.7
<i>(мова оригіналу – українська)</i>	

## РОЗДІЛ «ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ І СПОРТ»

### **Ананченко Костянтин, Пакулін Сергій, Белошенко Юрій**

Побудова річного циклу в групах спортивного вдосконалення курсантів-єдиноборців .....	4.1
<i>(мова оригіналу – українська)</i>	

## TABLE OF CONTENTS

### SECTION "EDUCATION"

#### ***Budenkova Evgenia***

The results of applying the model of bachelor students' key competences development by the means of e-learning at the university .....	1.1
<i>(Language – Russian)</i>	

### SECTION "ARTS"

#### ***Zaytseva Marina***

Ultrahromatizm as a sound meditation .....	2.1
<i>(Language – Russian)</i>	

### SECTION "ECONOMICS"

#### ***Vagina Julia, Kartava Maria***

Modern elements of retail enterprise image .....	3.1
<i>(Language – Ukrainian)</i>	

#### ***Kataev Andrey***

Relevance of communications at sale points in the modern concept of merchandising .....	3.7
<i>(Language – Ukrainian)</i>	

### SECTION "SPORTS"

#### ***Ananchenko Konstantin, Pakulin Serhij, Beloshenko Yuriy***

Planning the annual cycle in groups of cadet combat sports perfection .....	4.1
<i>(Language – Ukrainian)</i>	

## Результаты применения модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе

Буденкова Евгения Александровна

*Красноярский государственный педагогический университет имени В. П. Астафьева,  
соискатель кафедры общей педагогики и образовательных технологий, Россия*

**Аннотация.** Общественно-государственный заказ на подготовку компетентных бакалавров, способных к профессиональной деятельности в разнообразных социокультурных контекстах, и современные требования к информатизации высшего образования актуализируют проблему формирования общекультурных компетенций бакалавров средствами электронного обучения. Однако специалисты отмечают недостаточную концептуальную разработанность теоретических основ формирования общекультурных компетенций на базе электронного обучения, которая все чаще приходит в противоречие с объективными потребностями вузовской практики в научно-обоснованных моделях развития общекультурных компетенций. В данной связи целью исследования является разработка научно-обоснованной модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения и проверка результативности внедрения модели в ходе опытно-экспериментальной работы в вузе. Научно-практическая значимость исследования заключается в создании педагогической модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения с ориентацией на осуществление педагогических условий в образовательном процессе вуза. Результаты исследования свидетельствуют о том, что применение модели в вузе способствует результативному формированию ряда общекультурных компетенций студентов-бакалавров.

**Ключевые слова:** общекультурные компетенции студентов-бакалавров; формирование общекультурных компетенций студентов-бакалавров; электронное обучение; модель формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения.

УДК 378

LLC Subject Category: LC1031-1034.5

### Введение

Глобализационные процессы в современном мире и общественно-государственный заказ на подготовку высококультурных бакалавров, способных к осуществлению профессиональной деятельности в динамичной социокультурной среде, актуализируют проблему формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров в вузе. В исследовании, опираясь на точку зрения С. В. Зенкиной [1], под общекультурными компетенциями студентов-бакалавров понимаются планируемые индивидуальные результаты освоения студентами-бакалаврами общекультурных знаний по завершении образовательной программы бакалавриата, выражающиеся в изменениях в их личностных ресурсах (мотивационно-ценностных, когнитивных и операциональных), которые формируют основу для их профессиональной

готовности и мобильности в условиях современной социокультурной среды. Уточним, что в рамках исследования мотивационно-ценностные личностные ресурсы рассматриваются в качестве ценностных ориентаций, которые конкретизируются в мотивах деятельности; когнитивные личностные ресурсы определяются как знания, обеспечивающие возможность ориентации в явлениях действительности, предметные умения и навыки; операциональные личностные ресурсы понимаются как освоенные универсальные и специальные способы деятельности [1, с. 3]. Кроме того, обобщая результаты контент-анализа федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования по направлениям подготовки бакалавриата и актуального социального заказа в сфере высшего образования, модно выделить *структуру общекультурных компетенций* студентов-бакалавров, представленную следующими компонентами и взаимосвязанными содержательными элементами:

- мотивационно-ценностный компонент (толерантное восприятие социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий, ориентация на кооперацию с коллегами и работу в многонациональном коллективе, стремление к самоорганизации и самообразованию, ценностное отношение к общекультурной информации и информационно-коммуникационным технологиям);

- когнитивный компонент (знание и понимание общекультурного содержания образования, анализ, синтез и оценка общекультурной информации);

- операциональный компонент (иноязычные коммуникативные умения, способность к работе в многонациональном коллективе в инновационных проектах, умение создавать тексты и презентации общекультурной тематики с помощью текстовых редакторов, исследовательские умения).

Отметим, что в рамках исследования используется классификация общекультурных компетенций, разработанная в рамках методологии TUNING – инструментальные компетенции (когнитивные, технологические, методологические, языковые), системные и межличностные компетенции.

Опираясь на методологию TUNING, согласно которой приобретение обучающимися компетенций представляет собой «... интегративный процесс, в котором кроме содержания образования важны также формы и технологии обучения и преподавания» [2, с. 38], в исследовании формирование общекультурных компетенций студентов-бакалавров рассматривается как целостный, междисциплинарный, технологично выстроенный педагогический процесс трансформации личностных ресурсов студентов (когнитивных, операциональных, мотивационно-ценностных) при освоении ими общекультурного содержания программы бакалавриата, обеспечивающий их продуктивную профессиональную деятельность в современной социокультурной среде.

Требования федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования по направлениям бакалавриата обуславливают

широкое применение активных и интерактивных форм проведения занятий, дистанционных образовательных технологий и электронного обучения в формировании компетенций студентов-бакалавров, в том числе общекультурных. На основе анализа работ А. П. Авраменко [3], С. В. Титовой [4] можно сделать вывод, что одним из наиболее эффективных средств формирования общекультурных компетенций студентов является *электронное обучение*, определяемое в контексте исследования в качестве инструмента формирования общекультурных компетенций студентов, обладающего значительным потенциалом, который способствует:

- интенсификации процесса формирования когнитивных общекультурных компетенций за счет интегрированной репрезентации социокультурной информации (текста, графики, аудио, видео), компьютерного моделирования социокультурных объектов и усиления мотивации к усвоению общекультурных знаний;

- результативности процесса формирования языковых и межличностных общекультурных компетенций на основе обеспечения диалогового общения обучающихся со средствами информационно-коммуникационных технологий, взаимодействия субъектов обучения на различных уровнях (студент-преподаватель, студент-студент, студент-малая группа, студент-сетевое сообщество), единовременной реализации различных видов интерактивности;

- оптимизации процесса формирования системных и методологических общекультурных компетенций за счет ускорения темпа учебных занятий, мгновенного доступа к учебной информации, автоматизации процессов управления обучением, учебно-методического обеспечения, контроля результатов, оперативной обратной связи.

Анализ научно-педагогической литературы позволил установить, что формирование общекультурных компетенций студентов средствами электронного обучения в современной образовательной практике осуществляется на основе:

- исследовательской и проектной деятельности с помощью средств информационно-коммуникационных технологий (Г. Р. Катасонова [5], О. В. Пустовалова [6], Н. Ф. Соколова [7]);

- организации самостоятельной работы в электронной системе управления обучением (В. К. Винник, А. А. Шишикина [8]) и с применением сервисов Веб 2.0 (О. И. Михеева [9]);

- организации электронной коммуникации, в том числе межкультурной коммуникации в сети Интернет (О. В. Фрезе [10], Ю. В. Наволочная [11]);

- применения интерактивных методов обучения на основе средств информационно-коммуникационных технологий (И. Б. Кондратенко [12], Т. В. Хомченко [13]).

При всей значимости выполненных исследований в области формирования общекультурных компетенций средствами электронного обучения остается ряд недостаточно разработанных вопросов, к числу которых отно-

сятся: не разработана модель и не выявлены педагогические условия, обеспечивающие результативное формирование общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения.

Противоречие между требованием формировать общекультурные компетенции студентов-бакалавров с применением электронного обучения и недостаточной разработанностью процессуальной основы использования электронного обучения как средства формирования общекультурных компетенций определили *цель исследования*, заключающуюся в разработке научно-обоснованной и экспериментально-проверенной модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения.

*Гипотезой исследования* является предположение о том, что формирование общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе будет успешным, если оно осуществляется на основе разработки и внедрения такой модели организации образовательного процесса, при которой:

- образовательная технология организуется в три этапа (подготовительный, управленческий, аналитический);
- образовательный процесс осуществляется по алгоритму, состоящему из четырех шагов (организация и мотивация; сетевое социальное взаимодействие; исследовательская деятельность в сети; кросс-культурный веб-проект);
- учитываются условия формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе (обеспечение культуросообразности и поликультурности содержания образования; создание открытой, интерактивной, творчески развивающей электронной информационной образовательной среды; вовлечение студентов в социокультурные практики с применением технологии электронного обучения в сотрудничестве);
- определены критерии, показатели, уровни сформированности общекультурных компетенций студентов-бакалавров.

## **Результаты исследования**

*Модель формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе.* В исследовании разработка модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения реализована с опорой на системный подход и его принципы (целостности, структурности, иерархичности, соподчиненности, взаимозависимости), интегративный, компетентностный и личностно-ориентированный подходы.

Реализованный комплекс методологических подходов к разработке модели обусловил ее дифференциальные свойства: целостность, предполагающая взаимосвязанность и взаимообусловленность компонентов модели;

иерархичность, подразумевающая определенную последовательность компонентов модели; синергичность, определяющая направленность всех компонентов модели на достижение цели; интегративность, которая подразумевает построение модели на условных связях между относительно самостоятельными компонентами; вариативность, предполагающая возможность варьирования путей и средств решения цели.

Разработанная модель формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе (рис. 1), включающая три компонента (социально-целевой, содержательно-процессуальный, оценочно-результативный), дает наглядное представление о целостности содержания данного процесса, его внутренней структуре, этапности его осуществления.

1. Социально-целевой компонент содержит предпосылки (социальный заказ на подготовку компетентных, высококультурных бакалавров; требования к реализации образовательной программы бакалавриата; современные требования к информатизации образования) и цель (формирование общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения), сформированную под влиянием внешних факторов и обуславливающую отбор методологических подходов и педагогических принципов.

2. Содержательно-процессуальный компонент включает элементы, которые в своем комплексе обеспечивают результативность формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения:

- интегрированное общекультурное содержание учебных дисциплин «Иностранный язык», «Деловой иностранный», «Мировая культура», «Мировая география», «Мировая история»;

- образовательную технологию, обеспечивающую реализацию педагогических условий, характеризующую поэтапность процесса – от подготовительного к управленческому и аналитическому этапу.

3. Оценочно-результативный компонент включает: критерии (мотивационно-ценностный, когнитивный, операциональный); и показатели, условно объединенные в три квалитаксона – мотивационно-ценностный (Т – толерантное отношение к социальным и культурным различиям, К – ориентация на кооперацию с коллегами, Г – стремление к самоорганизации и самообразованию, Ц – ценностное отношение к общекультурной информации и информационно-коммуникационным технологиям); когнитивный (З – знание и понимание общекультурного содержания образования; С – анализ, синтез, оценка общекультурной информации); операциональный (И – иноязычные коммуникативные умения; У – умение создавать презентации и тексты общекультурной тематики с помощью текстовых редакторов; КП – способность к работе в многонациональном коллективе в инновационных проектах; ИУ – исследовательские умения); уровни (допороговый, пороговый, повышенный) и результат (сформированность общекультурных компетенций студентов-бакалавров).



Рисунок 1 – Модель формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в вузе

Педагогический процесс формирования общекультурных компетенций студентов средствами электронного обучения, выстраиваемый с ориентацией на разработанную модель, которая отражает его этапность (от подготовительного к управленческому и аналитическому этапу) с учетом ее компонентов (социально-целевого, содержательно-процессуального, оценочно-результативного) и выделенные педагогические условия характеризуется диагностичностью, целостностью, цикличностью, вариативностью, объективностью контроля результатов.

*Опытно-экспериментальная работа по внедрению модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в образовательный процесс в вузе.* Опытно-экспериментальной базой явились Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева (КГПУ) и Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М.Ф. Решетнева (СибГАУ). Апробация разработанной модели осуществлялась в сотрудничестве с «PSD Global Academy», «Seneca High School», «STACY Middle School» и др. в период с 2010 по 2013 гг., что позволило реализовать модель в ходе преподавания ряда учебных дисциплин: «Мировая культура», «Мировая география», «Мировая история», «Иностранный язык», «Деловой иностранный язык», «Английский язык как родной». В опытно-экспериментальной работе приняли участие 436 студентов-бакалавров и 13 педагогических работников.

С целью обеспечения диагностики сформированности общекультурных компетенций студентов-бакалавров по критериям и показателям был отобран и разработан следующий инструментарий, включающий:

- стандартизированные методики – «Методика диагностики социально-психологической адаптации» (К. Роджерс, Р. Даймонд); «Диагностика интерактивной направленности личности» (Н. Е. Щуркова в модификации Н. П. Фетискина); «Диагностика мотивационных ориентации в межличностных коммуникациях» (И.Д. Ладанов, В.А. Уразаева); «Диагностика психолого-педагогической характеристики малой учебной группы» (Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов); «Диагностика мотивации достижений» (А. Мехрабиан); «Диагностика коммуникативной социальной компетентности»; «Диагностика самоактуализации личности» (Н. Ф. Калина, А. В. Лазукин);

- малоформализованные методики – анализ продуктов деятельности студентов (продукты выполнения телекоммуникационных проектов и веб-квестов, электронные портфолио); контент-анализ сетевых дискуссий; анализ данных учебной веб-аналитики (интерактивные опросы; количество редакций вики-страниц; количество опубликованных постов; объем электронных сообщений и вики-статей; количество сохраненных закладок; количество опубликованных ссылок);

- квалитметрический инструментарий – мотивационно-ценностный, когнитивный, операциональный квалитаксоны; интервалы коэффициентов качества; весовые коэффициенты; формулы расчета средневзвешенных коэффициентов;

- алгоритм расчета вероятности отнесения студента-бакалавра к определенному уровневому профилю сформированности общекультурных компетенций, состоящий из трех шагов (шаг 1 – проведение психолого-педагогической диагностики; шаг 2 – ввод значений в Excel-таблицу; шаг 3 – вычисление вероятности отнесения студента-бакалавра к определенному уровневому профилю сформированности общекультурных компетенций).

Разработка алгоритма и квалиметрического инструментария производилось с использованием методов многомерного статистического анализа:

- иерархического кластерного анализа с целью эмпирического обоснования выделенных уровневых профилей сформированности общекультурных компетенций студентов-бакалавров и выявления интервалов коэффициентов качества по уровневым профилям;

- логистической регрессии для ранжирования показателей и определения их весовых коэффициентов, разработки алгоритма расчета вероятности отнесения студента-бакалавра к определенному уровневому профилю сформированности общекультурных компетенций.

На констатирующем этапе опытно-экспериментальной работы были задействованы 338 студентов-бакалавров 1-3 курсов Института информатики и телекоммуникаций (78 студентов, 23,08 %), Института космической техники (58 студентов, 17,16 %), Института машиноведения и мехатроники (154 студента, 45,56 %), Института гражданской авиации (48 студентов, 14,2%), среди которых – 250 мужчин (73,96 %) и 88 женщин (26,04 %).

Для эмпирического обоснования выделенных уровневых профилей сформированности общекультурных компетенций нами применен иерархический кластерный анализ (Манхэттенское расстояние, метод Варда). На рис. 2 представлена дендрограмма, полученная при анализе массива данных из 338 наблюдений (студентов-бакалавров), каждый из которых характеризовался 44 признаками.

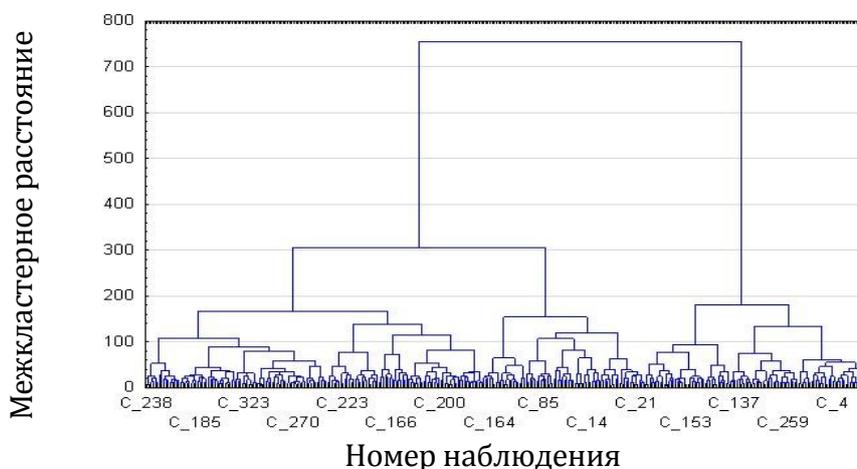


Рисунок 2 – Дендрограмма для 338 наблюдений (Манхэттенское расстояние, метод Варда)

Данная дендрограмма отражает последовательное пошаговое объединение исходных наблюдений в кластеры. Из дендрограммы видно, что все 338 наблюдений объединяются алгоритмом в 3 и 2 кластера. На наш взгляд, наиболее оптимальным является 3-х кластерное решение, поскольку в этом случае обеспечивается максимальная однородность кластеров.

Первый кластер, условно обозначенный как допороговый уровневый профиль сформированности общекультурных компетенций, охватывает 46,74 % выборки (158 студентов) с преобладанием (в %): средней гармоничности коммуникативных ориентаций (65,82); умеренного стремления к самоактуализации (64,56); среднего и низкого развития логического мышления (47,47; 23,42); умеренной адаптивностью (89,87); средней учебной успеваемостью по иностранному языку (56,96).

Второй кластер, условно обозначенный как пороговый уровневый профиль сформированности общекультурных компетенций, включает 22,49 % выборки (76 студентов) с доминированием (в %): средней гармоничности коммуникативных ориентаций (61,84); среднего и сильного стремления к самоактуализации (43,42; 38,16); среднего и высокого развития логического мышления (35,53; 30,26); средней и высокой адаптивности (59,21 % – 45 человек; 40,79% – 31 человек); средней и высокой учебной успеваемости по иностранному языку (42,11; 39,47).

Третий кластер, условно обозначенный как повышенный уровневый профиль сформированности общекультурных компетенций, включает 30,77 % выборки (104 студентов) с превалированием (в %): высокой гармоничности коммуникативных ориентаций (54,81); сильного стремления к самоактуализации (58,65); среднего и высокого развития логического мышления (40,38; 36,54); высокой адаптивности (77,88); средней учебной успеваемостью по иностранному языку (66,35).

Оценка наличия скрытых, латентных группировок наблюдений с использованием иерархического кластерного анализа позволила установить наличие трех кластеров, формально соответствующих выделенным допороговому ( $N_1=158$ ), пороговому ( $N_2=76$ ) и повышенному ( $N_3=104$ ) уровневым профилям сформированности общекультурных компетенций студентов-бакалавров. Таким образом, по результатам кластерного анализа выявлено, что большинство студентов-бакалавров (46,8 %) могут быть условно отнесены к допороговому профилю сформированности общекультурных компетенций.

Отметим, что эмпирически установленное преобладание средней учебной успеваемости по дисциплине «Иностранный язык» среди студентов-бакалавров, условно отнесенных к повышенному уровневому профилю сформированности общекультурных компетенций, актуализировало проблему активизации мотивации к повышению успеваемости по дисциплине у данной целевой группы, которая решалась за счет аккумуляции групповых динамических процессов при обучении студентов-бакалавров иностранному языку. Уточним, что в исследовании целесообразность активиза-

ции групповых динамических процессов при обучении студентов-бакалавров иностранному языку обосновывается эмпирически установленной связью между признаками: «Учебная успеваемость по иностранному языку» с тремя градациями «допороговый уровень», «пороговый уровень», «повышенный уровень» (зависимая переменная) и «Развитие малой учебной группы» (объясняющая переменная – предиктор) с применением метода логит-регрессии [14]. В табл. 1 представлены параметры логистической регрессии, полученные по уравнению логит-регрессии с показателем конкордации в 67,1% и коэффициентом связи D-Зоммера в 0,347.

Таблица 1 – Параметры уравнения логит-регрессии для общего массива данных из 338 наблюдений

Параметр	Коэффициенты регрессии	Статистика Вальда $\chi^2$	Достигнутый уровень значимости «р»	Стандартизированный коэффициент регрессии
Постоянный член уравнения 1	0.0177	0.0003	0.9862	-
Постоянный член уравнения 2	2.8743	7.5916	0.0059	-
Адаптация	-0.0562	14.3411	0.0002	-0.3435
Общий эмоциональный комфорт	1.0691	15.6236	<.0001	0.3303
Общительность	-0.3770	6.9476	0.0084	-0.1642
Уровень развития учебной группы	-0.0110	6.5760	0.0103	-0.1582
Принятие других	0.4751	4.5517	0.0329	0.1491
Независимость от группы	-0.3823	5.1122	0.0238	-0.1411
Ориентация на сотрудничество	0.6273	4.7607	0.0291	0.1324
Потребность в познании	0.1396	4.3491	0.0370	0.1261

Из табл. 1 видно, что к наиболее важным, доминирующим предикторам с наибольшими значениями модулей стандартизированных коэффициентов регрессии, объясняющим имеющиеся различия между сравниваемыми градациями группирующего признака «Учебная успеваемость по иностранному языку» относятся: «Адаптация» ( $p=0.0002$ ), «Общий эмоциональный комфорт» ( $p<.0001$ ), «Общительность» ( $p=0.0084$ ), «Уровень развития учебной группы» ( $p=0.0103$ ).

На констатирующем этапе опытно-экспериментальной работы с целью выявления комплекса факторов, доминантно влияющих на сформированность общекультурных компетенций студентов-бакалавров, ранжирования показателей и определения их весовых коэффициентов, разработки алгоритма расчета вероятности отнесения студента-бакалавра к определенному уровневому профилю сформированности общекультурных компетенций,

использовалась модель логистической регрессии с пошаговым алгоритмом включения и исключения предикторов [14]. Полученное уравнение логит-регрессии включило в себя 35 предикторов (объясняющих переменных) и обеспечило показатель конкордации в 96,1 % и коэффициент связи D-Зоммера в 0,923. Установлено, что доминирующими предикторами с наибольшими значениями модулей стандартизованного коэффициента регрессии, объясняющими имеющиеся различия между тремя сравниваемыми уровнями профилями сформированности общекультурных компетенций студентов-бакалавров, являются просоциальные ориентации в коммуникативном поведении личности.

Кроме того, на констатирующем этапе опытно-экспериментальной работы были сформированы экспериментальная (N1=74) и контрольная (N2=74) группы студентов-бакалавров 1-3 курсов.

На формирующем этапе опытно-экспериментальной работы производилась апробация модели формирования общекультурных компетенций студентов-бакалавров средствами электронного обучения в естественных условиях образовательного процесса вуза, сопровождавшаяся исполнением трех этапов (подготовительного, управленческого, аналитического) с учетом компонентов модели и условий, организацией образовательного процесса по алгоритму, включающему четыре фазы (ориентирование; сетевое социальное взаимодействие; исследовательская деятельность в сети; кросс-культурный веб- проект).

На фазе «Ориентирование», включающей четыре действия (действие 1 – знакомство студентов с особенностями использования средств информационно-коммуникационных технологий в обучении; действие 2 – разделение студентов на группы на основе методики М. Белбина; действие 3 – организация обучения по педагогическому сценарию «Электронное обучение в командах»; действие 4 – обеспечение систематической обратной связи в обучении и педагогической коррекции), был произведен опрос студентов (N1=129) и преподавателей иностранного языка (N2=13) об их предпочтениях и опыте использования средств информационно-коммуникационных технологий в обучении. Результаты опроса студентов о выборе Интернет-сервисов в обучении иностранному языку представлены на рис. 3.

Интернет-сервисами первого выбора (75,2% – 97 человек) среди опрошенных студентов-бакалавров являются сервисы Google (Youtube, Gmail, Google Переводчик и другие).

На рис. 4 представлены результаты опроса преподавателей об Интернет-сервисах, используемых в обучении студентов иностранному языку. Интернет-сервисами первого выбора в обучении студентов среди опрошенных преподавателей являются «Youtube» (69,23% – 9 человек) и сервисы социальных закладок «Delicious»/«Diigo» (69,23% – 9 человек).

### Какими Интернет-сервисами Вы бы предпочли пользоваться в обучении иностранному языку?



Рисунок 3 – Результаты опроса студентов-бакалавров о выборе Интернет-сервисов в обучении иностранному языку, %

### Какими Интернет-сервисами Вы пользуетесь при обучении студентов иностранному языку?

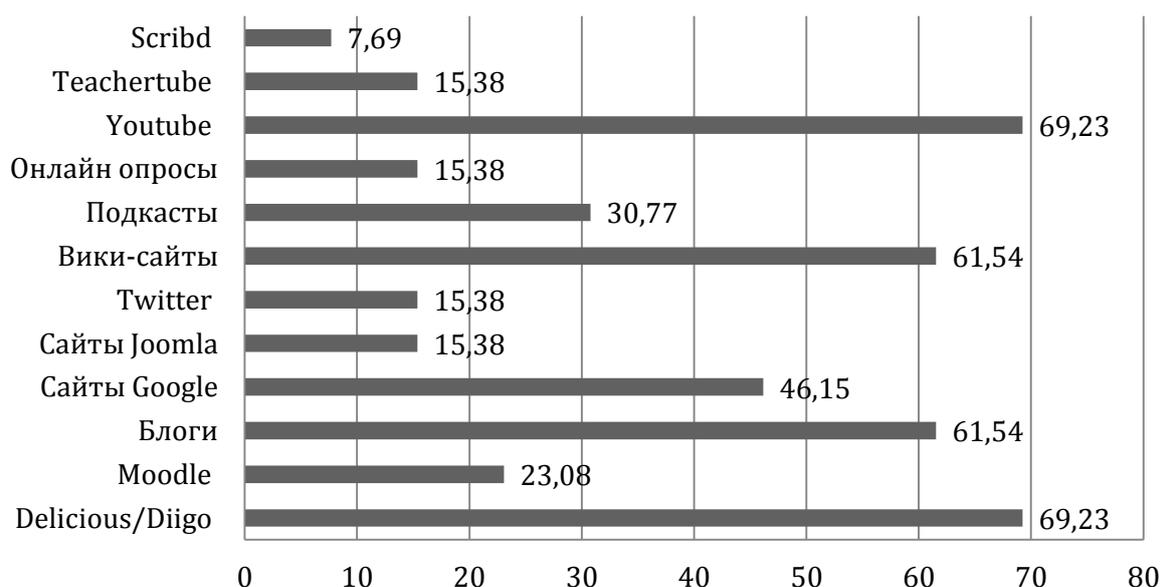


Рисунок 4 – Результаты опроса преподавателей о выборе Интернет-сервисов в обучении студентов иностранному языку, %

Фаза «Сетевое социальное взаимодействие» сопровождалась реализацией следующих действий: действие 5 – знакомство студентов с технологией Wiki; действие 6 – организация обучения по педагогическому сценарию «Электронная мозаика»; действие 7 – формирование сетевого учебного сообщества; действие 8 – ознакомление студентов с технологией электронного вики-портфолио; действие 9 – мониторинг, выявление несоответствий, анализ, коррекция, оценка.

Фаза «Исследовательская деятельность в сети» осуществлялась на основе исполнения четырех действий: действие 10 – знакомство студентов с сервисами социальных закладок и медиахранилищ; действие 11 – объяснение правил исследовательской деятельности в сети Интернет и знакомство студентов с различными типами веб-заданий; действие 12 – организация обучения по педагогическому сценарию «Исследование в сети»; действие 13 – мониторинг, выявление несоответствий, анализ, коррекция, оценка.

На фазе «Кросс-культурный веб-проект», включающей пять действий (действие 14 – выбор типа веб-проекта по теме и целям и определение видов работ, выполняемых студентами; действие 15 – ознакомление студентов с правилами, требованиями к реализации веб-проекта и критериев оценки; действие 16 – организация обучения по педагогическому сценарию «Кросс-культурный веб-проект»; действие 17 – организация и модерация сетевых межкультурных дискуссий; действие 18 – мониторинг, выявление несоответствий, анализ и коррекция), нами был произведен интерактивный опрос студентов-бакалавров «Кросс-культурный веб-проект (2 вопроса): РФ и США», в котором по собственной инициативе приняли участие 61 студент (63,5%). Уточним, что интерактивный опрос «Кросс-культурный веб-проект: РФ и США» предполагает возможность выбора нескольких вариантов ответов. Результаты интерактивного опроса студентов (N=61) «Кросс-культурный веб-проект: РФ и США» (Вопрос 1), представлены на рис 5.

#### Чего Вы хотите от участия в кросс-культурном веб-проекте?



Рисунок 5 – Результаты интерактивного опроса «Кросс-культурный веб-проект: РФ и США» (Вопрос 1), %

Таким образом, из 61-го студента, принявшего участие в опросе, 62,3% хотят найти новых друзей; 54,1% (33 человека) хотят узнать больше о США; 31,1% (19 человек) хотят выяснить разницу между образом жизни в России и США; 29,5% (18 человек) полагают, что это будет новый и интересный опыт; 14,8% (9 человек) не знают, чего ожидать.

На рис. 6 представлены результаты интерактивного опроса студентов (N=61) «Кросс-культурный веб-проект: РФ и США» (Вопрос 2).

### О чем Вы хотите узнать в ходе участия в кросс-культурном веб-проекте?

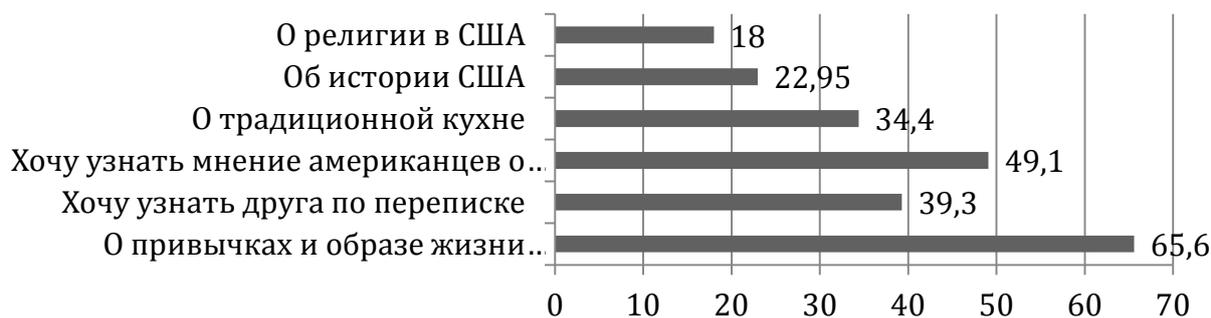


Рисунок 6 – Результаты интерактивного опроса «Кросс-культурный веб-проект: РФ и США» (Вопрос 2), %

Следовательно, из 61-го студента, принявшего участие в опросе, 65,6% (40 человек) хотят узнать о привычках и образе жизни жителей США; 49,1% (30 человек) хотят узнать мнение американцев о русских; 39,3% (24 человека) хотели бы узнать друга по переписке; 34,4% (21 человек) хотят узнать об американской традиционной кухне; 22,95% (14 человек) хотят узнать об истории США; 18,0% (11 человек) хотели бы узнать о религии американцев.

На контрольном этапе опытно-экспериментальной работы производилась итоговая оценка результативности реализации разработанной модели в вузе. На основе статистического анализа полученных данных в рамках мотивационно-ценностного, когнитивного, операционального критериев с применением критерия однородности хи-квадрат Пирсона (критическое значение уровня статистической значимости при проверке нулевых гипотез принималось равным 0,05); анализа динамики процентных долей, распределенных по уровням сформированности показателей мотивационно-ценностного, когнитивного, операционального критериев, сделан вывод, что реализация разработанной модели способствует развитию:

1) толерантного восприятия социальных и культурных различий (Т) при: установленном возрастании процентных студентов экспериментальной группы с повышенным уровнем (с 41,9 до 55,4%) и уменьшении долей студентов с допороговым уровнем (с 36,5 до 29,7%);

2) готовности к кооперации с коллегами (К) при зафиксированном уменьшении процентных долей студентов экспериментальной группы с до-

пороговым уровнем (с 35,1 до 29,7%) и возрастании долей студентов с повышенным уровнем (с 54,1 до 58,1%);

3) стремления к самоорганизации и саморазвитию (Г) при выявленном возрастании процентных долей студентов экспериментальной группы с пороговым (с 35,1 до 55,4%) и повышенным (с 16,2 до 31,1%) уровнями и уменьшении процентных долей студентов с допороговым уровнем (с 48,6 до 13,5%);

4) ценностного отношения к общекультурной информации и информационно-коммуникационным технологиям (Ц) при зафиксированном увеличении процентных долей студентов экспериментальной группы с повышенным уровнем (с 1,4 до 43,2%) и уменьшении долей студентов с допороговым уровнем (с 56,8 до 25,7%);

5) знания и понимания общекультурного содержания образования (З) при установленном возрастании процентных долей студентов экспериментальной группы повышенным уровнем (с 21,6 до 48,6%) и уменьшении процентных долей студентов с допороговым уровнем (с 59,5 до 28,4%);

6) способности к анализу, синтезу, оценке общекультурной информации (С) при зафиксированном увеличении процентных долей студентов экспериментальной группы с повышенным уровнем (с 13,5 до 28,4%);

7) иноязычных коммуникативных умений (И) при выявленном возрастании процентных долей студентов экспериментальной группы с повышенным уровнем (с 10,8 до 37,8%), и уменьшении процентных долей, которые приходятся на студентов, достигнувших допорогового уровня (с 70,3% до 39,2%);

8) умения создавать документы и презентации общекультурной тематики с помощью текстовых редакторов (У) при установленном увеличении процентных долей студентов экспериментальной группы, достигнувших повышенного уровня (с 6,8 до 37,8%), и уменьшении процентных долей студентов с допороговым уровнем (с 79,7 до 44,6%);

9) способности к работе в коллективе в инновационных проектах (КП) при возрастании процентных долей, которые составили студенты, достигнувшие повышенного уровня (с 16,2 до 55,4%), и уменьшении процентных долей, которые приходятся на студентов с допороговым уровнем (с 54,1 до 17,6%);

10) исследовательских умений (ИУ) при увеличении процентных долей студентов экспериментальной группы с повышенным уровнем (с 27 до 59,5%) и уменьшении процентных долей, которые приходятся на студентов, достигнувших допорогового уровня (с 40,5 до 14,9%).

На рис. 7 сопоставлены процентные доли студентов экспериментальной (N1=74) и контрольной (N2=74) групп, распределенные по уровням сформированности общекультурных компетенций, в рамках интегрированного общекультурного показателя на констатирующем (до) и контрольном этапах (после) эксперимента.

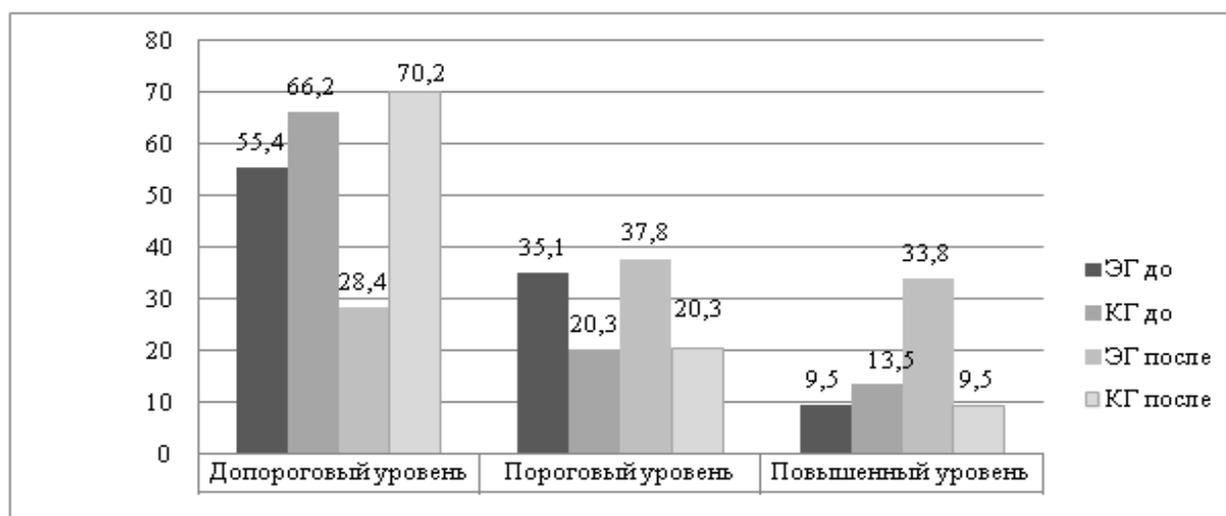


Рисунок 7 – Результаты измерения уровня сформированности общекультурных компетенций студентов-бакалавров в экспериментальной (ЭГ) и контрольной (КГ) группах до и после эксперимента, %

В результате статистического анализа данных для интегрированного общекультурного показателя выявлено отсутствие статистически значимого различия между экспериментальной и контрольной группами на констатирующем этапе ( $\chi^2$  эмп.=4,2;  $\chi^2$  эмп. <  $\chi^2$  20,05; df=2;  $\chi^2$  20,05=5,99;  $p>0,05$ ); наличие статистически значимого различия между группами на контрольном этапе ( $\chi^2$  эмп.=27,2;  $\chi^2$  эмп. >  $\chi^2$  20,05; df=2;  $\chi^2$  20,05=5,99;  $p<0,05$ ).

В целом, по итогу реализации модели в образовательном процессе вуза количество студентов экспериментальной группы с допороговым уровнем сформированности общекультурных компетенций сократилось с 55,4% (41 человека) до 28,4% (21 человека); количество обучающихся экспериментальной группы с повышенным уровнем сформированности общекультурных компетенций увеличилось с 9,5% (7 человек) до 33,8% (25 человек).

## Выводы

В процессе проведенной опытно-экспериментальной работы доказано, что реализация модели в образовательном процессе в вузе обеспечивает формирование ряда общекультурных компетенций студентов-бакалавров: способности работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; способности к устной и письменной коммуникации на иностранном языке для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия; способности к самоорганизации и самообразованию; способности к абстрактному мышлению, анализу и синтезу; способности использовать информационно-коммуникационные технологии для решения задач в проектной и исследовательской деятельности. Таким образом, результаты опытно-экспериментальной работы подтверждают гипотезу исследования. Проведенное исследование не исчерпывает всего многообразия аспектов осве-

щаемой нами проблемы. Выполненная работа обозначила возможные пути для дальнейших исследований в направлении совершенствования системы профессиональной подготовки в вузе, повышения эффективности в развитии компетенций студентов образовательных организаций высшего образования.

### Список информационных источников

1. Зенкина С. В. Педагогические основы ориентации информационно-коммуникационной среды на новые образовательные результаты : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.02 / С. В. Зенкина. – Москва, 2007. – 43 с.
2. Ключевые ориентиры для разработки и реализации образовательных программ в предметной области «Информационно-коммуникационные технологии» / под ред. И. Дюкарева, Е. Караваева, Е. Ковтун. – Бильбао : Университет Деусто, 2013. – 86 с.
3. Авраменко А. П. Мобильное обучение иностранным языкам / А. П. Авраменко, С. В. Титова. – Москва : Икар, 2014. – 224 с.
4. Титова С. В. Информационно-коммуникационные технологии в гуманитарном образовании: теория и практика / С. В. Титова. – Москва : Б. и., 2009. – 240 с.
5. Катасонова Г. Р. Интегрированный подход к организации самостоятельной работы бакалавров при изучении цикла дисциплин «Информационные технологии» / Г. Р. Катасонова // Труды Санкт-Петербургского государственного института культуры и искусств. – 2015. – Том 205. – С. 181-187.
6. Пустовалова О. В. Методика развития умений письменной речи студентов на основе сервиса «Твиттер» : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.02 / О. В. Пустовалова. – Москва, 2012. – 26 с.
7. Соколова Н. Ф. Формирование компетенций, связанных с управлением инновациями на производстве у студентов экономических специальностей в процессе обучения на основе облачных технологий / Н. Ф. Соколова, С. А. Соколова // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире : материалы V Международной научно-практической конференции. – Санкт-Петербург, 2014. – С. 91-95.
8. Винник В. К. Информационно-проектный метод как средство повышения речевой культуры будущих предпринимателей в процессе обучения (с использованием системы Moodle) / В. К. Винник, А. А. Шишикина // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8. – С. 1450-1454.
9. Михеева О. И. Формирование межкультурной компетенции будущих учителей иностранных языков с использованием ВЕБ 2.0-технологий : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.02 / О. И. Михеева. – Чебоксары, 2010. 22 с.
10. Фрезе О. В. Компетентностный аспект содержания обучения иноязычному письменному деловому общению в электронной среде / О. В. Фрезе // Вестник Омского Университета. – 2011. – № 2. – С. 296-301.
11. Наволочная Ю. В. Развитие иноязычного письменного дискурса студентов-бакалавров посредством социальных сервисов / Ю. В. Наволочная, О. А. Чекун // Вестник МГГУ им. М. А. Шолохова. Серия «Филологические науки». – 2013. – № 4. – С. 75-79.

12. Кондратенко И. Б. Формирование общекультурных компетенций будущих учителей в процессе интерактивного обучения : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.08 / И. Б. Кондратенко. – Йошкар-Ола, 2014. – 22 с.
13. Хомченко Т. В. Форум как средство формирования информационной компетентности будущих учителей в условиях заочного и дистанционного обучения / Т. В. Хомченко // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. – 2012. – № 3(7). – С. 7378.
14. Леонов В. П. Логистическая регрессия в медицине и биологии [Электронный ресурс] / В. П. Леонов // Биометрика – журнал для медиков и биологов, сторонников доказательной медицины. – Режим доступа: [http://www.biometrika.tomsk.ru/logit\\_1.htm](http://www.biometrika.tomsk.ru/logit_1.htm). – По состоянию на 28.07.2016. – Загл. с экрана.

© Е. А. Буденкова

Статья поступила в редакцию 28.07.2016

## The results of applying the model of bachelor students' key competences development by the means of e-learning at the university

Budenkova Evgenia

*V. P. Astafiev Krasnoyarsk State Pedagogical University, applicant of the General Pedagogy and Instructional Technologies Department, Russia*

---

**Abstract.** The social and state order for training competent bachelors, capable of professional activities in various sociocultural contexts, modern requirements for informatization of higher education actualize the problem of bachelor students' key competences development by means of e-learning at a university. However, the experts point out the insufficient conceptual development of the theoretical bases of bachelor students' key competences evolvement by means of e-learning, which is increasingly coming into conflict with objective needs of university practice in evidence-based models of bachelor students' key competences development. Therefore, the research objective is to develop the scientifically-based model of bachelor students' key competences development by means of e-learning and to test the effectiveness of the model implementation in the course of experimental work at a university. The scientific and practical implications of the research consist in designing the pedagogical model of bachelor students' key competences development by means of e-learning with the focus on implementing the pedagogical conditions in the university educational process. The research results indicate that the implementation of the designed model at the university contributes to effective development of some bachelor students' key competences.

**Keywords:** bachelor students' key competences, development of bachelor students' key competences, e-learning, model of bachelor students' key competences development by the means of e-learning,

**UDK 378**

**LLC Subject Category: LC1031-1034.5**

## References

1. Zenkina, S. V. (2007). *Pedagogicheskie osnovy orientacii informacionno-kommunikacionnoj sredy na novye obrazovatel'nye rezul'taty* [Pedagogical bases of orientation information and communication environment for new educational outcomes] (Doctoral thesis). Retrieved from <http://www.dissercat.com/content/pedagogicheskie-osnovy-orientatsii-informatsionno-kommunikatsionnoi-sredy-na-novye-obrazovat> (in Russian).
2. Djukareva, I., Karavaeva, E., & Kovtun, E. (2013). *Kljuchevye orientiry dlja razrabotki i realizacii obrazovatel'nyh programm v predmetnoj oblasti «Informacionno-kommunikacionnye tehnologii»* [Key targets for the development and implementation of educational programs in the subject area "Information and Communication Technologies"]. Bil'bao, Spain: Universitet Deusto (in Russian).
3. Avramenko, A. P., & Titova, S. V. (2014). *Mobil'noe obuchenie inostrannym jazykam* [Mobile learning foreign languages]. Moscow, Russia: Ikar (in Russian).
4. Titova, S. V. (2009). *Informacionno-kommunikacionnye tehnologii v gumanitarnom obrazovanii: teorija i praktika* [Information and Communication Technologies in Humanitarian Education: Theory and Practice]. Moscow, Russia: n. d. (in Russian).
5. Katasonova, G. R. (2015). Integrirovannyj podhod k organizacii samostojatel'noj raboty bakalavrov pri izuchenii cikla disciplin "Informacionnye tehnologii" [An integrated approach to the organization of independent work of bachelors in the study disciplines "Information Technology"]. *Trudy Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo instituta kul'tury i iskusstv*, 205, 181-187 (in Russian).
6. Pustovalova, O. V. (2012). *Metodika razvitija umenij pis'mennoj rechi studentov na osnove servisa "Ttwitter"* [The technique of writing abilities of students based on "Twitter" service (Doctoral thesis). Retrieved from <http://www.dissercat.com/content/metodika-razvitiya-umenii-pismennoi-rechi-studentov-na-osnove-servisa-twitter> (in Russian).
7. Sokolova, N. F., & Sokolova, S. A. (2014). Formirovanie kompetencij, svjazannyh s upravleniem innovacijami na proizvodstve u studentov jekonomicheskikh special'nostej v processe obuchenija na osnove oblachnyh tehnologij [Formation of competencies related to the management of innovation in the production of students of economic specialties in the learning process, based on cloud computing]. In *Fundamental'nye i prikladnye issledovanija v sovremennom mire*. Materialy V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (pp. 91-95). Saint-Petersburg, Russia: n. d. (in Russian).
8. Vinnik, V. K., & Shishikina, A. A. (2014). Informacionno-proektnyj metod kak sredstvo povyshenija rechevoj kul'tury budushhij predprinimatelej v processe obuchenija (s ispol'zovaniem sistemy Moodle) [Information and project method as a means of enhancing speech culture of future entrepreneurs in the process of learning (using the Moodle system)]. *Fundamental'nye issledovanija*, 8, 1450-1454.
9. Miheeva, O. I. (2010). *Formirovanie mezhkul'turnoj kompetencii budushhij uchitelej inostrannyh jazykov s ispol'zovaniem VEB 2.0-tehnologij* [Formation of the intercultural competence of the future teachers of foreign languages with the use of Web 2.0 technologies] (Doctoral thesis). Retrieved from <http://www.dslib.net/prof-obrazovanie/formirovanie-mezhkulturnoj-kompetencii-buduvih-uchitelej-inostrannyh-jazykov-s.html> (in Russian).

10. Freze, O. V. (2011). Kompetentnostnyj aspekt sodержanija obuchenija inozazychnomu pis'mennomu delovomu obshheniju v jelektronnoj srede [Competence aspect of foreign language learning content written business communication in an electronic environment]. *Vestnik Omskogo Universiteta*, 2, 296-301 (in Russian).
11. Navolochnaja, Ju. V., & Chekun, O. A. (2013). Razvitie inozazychnogo pis'mennogo diskursa studentov-bakalavrov posredstvom social'nyh servisov [Development of foreign language written discourse undergraduate students through social services]. *Vestnik MGGU im. M. A. Sholohova. Serija "Filologicheskie nauki"*, 4, 75-79 (in Russian).
12. Kondratenko, I. B. (2014). Formirovanie obshhekul'turnyh kompetencij budushhih uchitelej v processe interaktivnogo obuchenija [Formation of common cultural competence of future teachers in the process of interactive learning] (Doctoral thesis). Retrieved from <http://www.dslib.net/prof-obrazovanie/formirovanie-obwekulturnyh-kompetencij-buduvih-uchitelej-v-processe.html> (in Russian).
13. Homchenko, T. V. (2012). Forum kak sredstvo formirovanija informacionnoj kompetentnosti budushhih uchitelej v uslovijah zaochnogo i distancionnogo obuchenija [Forum as a means of formation of information competence of the future teachers in the conditions of correspondence and distance learning]. *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta*, 3(7), 7378.
14. Leonov, V. P. (2016, July 28). *Logisticheskaja regressija v medicine i biologii* [Logistic regression in Medicine and Biology]. Retrieved from [http://www.biometrika.tomsk.ru/logit\\_1.htm](http://www.biometrika.tomsk.ru/logit_1.htm) (in Russian).

© E. Budenkova

Received 2016-07-28

## Ультрахроматизм как звукосозерцание

Зайцева Марина Леонидовна

*Государственная классическая академия имени Маймонида Московского государственного университета дизайна и технологий, профессор кафедры аналитической методологии и педагогики музыкального образования, доктор искусствоведения, профессор, Россия*

**Аннотация.** В статье научно обоснованы выводы по теории и практике использования микрохроматики в современном музыкальном искусстве, определены композиционные и выразительные возможности микрохроматики в сочинениях композиторов XXI века. Обосновано авторское понимание «ультрахроматизма» как принципа музыкального мышления, связанного с представлениями о звуковом пространстве как пространственно-временном континууме. В работе выявлено соотношение понятий «микрохроматизм» и «ультрахроматизм». Если под микрохроматизмом понимается, прежде всего, техника деления звука на микрочастицы, то ультрахроматизм трактуется как принцип музыкально-художественного сознания, как направленность музыкального сознания на формирование особой модели звукосозерцания и миропонимания.

**Ключевые слова:** ультрахроматизм; музыкальное искусство; музыкальный авангард; Иван Вышнеградский.

УДК 78.01

LLC Subject Category: M2147-2188

### Введение

Равномерно темперированный строй господствует в европейской музыке с XVIII века. Наш слух привык к такой звуковысотной организации. Однако в сфере скрипичного исполнительства и вокального интонирования (например, в фольклорной музыке), а также в связи с развитием электронной музыки происходит трансформация привычного музыкального пространства. Особое внимание к микроинтервалке легко соотнести с общими тенденциями в науке XX-XXI веков изучения Человеком мира «микро». Проявление микрохроматизма можно обнаружить в произведениях К. Пендерецкого, В. Лютославского, С. Слонимского, С. Губайдулиной, Э. Денисова, А. Шнитке, В. Казанджиева. Использование микрохроматики Ю. Н. Холопов определяет как «особого рода ладо-интонационное средство» и далее расшифровывает: «Микрохроматика может способствовать утончению интонационной выразительности, обогащению гармонической палитры» [1, с. 587]. Из западных композиторов к микрохроматике обращались в своем творчестве Дж. Шелси, П. Булез, М. Фельдман, Э. Варез, Дж. Кейдж, Х. Лахенман, Г. Парч, Б. Джонстон, Л.М. Янг, А. Хаба. Все они занимались поисками природы звука. Истоки этих поисков лежат в основе возможности деления звука на все более мелкие частицы. Необходимость теоретического освоения практических реалий, связанных с новым пониманием природы музыкального звука, обуславливает актуальность данного исследования.

Вопрос расщепления темперированного строя сложен для систематического изучения. Главной причиной этого, на наш взгляд, является невозможность выстроить единую картину истории микрохроматики. Подобные явления существовали на разных этапах музыкальной культуры. Это и греческий «энармон», и индийская система шрути, и эксперименты с микроинтерваликой Н. Вичентино (XVI век). Но сведения обычно поверхностны и обрывочны. С позиций теоретического знания эта область только начинает осваиваться музыковедами.

Целью исследования является выявление новаций в понимании феномена микрохроматики в современной музыкальной теории, композиторской и исполнительской практике. Для достижения данной цели были поставлены следующие взаимосвязанные задачи:

- определить значение понятий «микрохроматизм» и «ультрахроматизм» и их соотношение;
- проанализировать и обобщить основные подходы к теоретическому осмыслению и практическому воплощению микрохроматики в музыкальном искусстве;
- обосновать пути развития концепций ультрахроматизма, сформированных деятелями раннего музыкального авангарда, в современном музыкальном искусстве.

## Результаты исследования

Впервые термин «микрохроматика» появился в античные времена (др.-греч. μικρός «маленький» и χρώμα «цвет, краска») [2]. Это род интервальной системы, содержащий интервалы меньше полутона. Микроинтервалы точно измеряются по высоте. Это могут быть четвертитоны, трететоны, шестинатоны, двенадцатитоны и т. д. Интервалы меньше  $1/6$  тона называются комма. Они образуются при сопоставлении одинаковых интервалов в разных строях. Для микрохроматических интервалов не существует общепризнанной (единой) системы нотации. Обычно они записываются как микротоновые альтерации к ступеням звукоряда. Для микротонов существует три типа трактовки: мелизматический (мелодическое украшение, опевание диатонических ступеней), ступенный (самостоятельные ступени системы) и сонорный (часть тембровых комплексов).

Слух, привыкший к 12-ступенной темперации, обычно сравнивает «новые» сочетания звуков с привычными и воспринимает образующиеся в микрохроматическом строе интервалы как фальшь или диссонанс, а не художественно значимый материал. Даже для музыкантов с хорошо развитым музыкальным слухом оказывается проблематичным распознавание абсолютной высоты даже четвертитоновых звуков. Существуют физиологические барьеры восприятия: слышание  $1/16$  тона практически оказывается недоступным для слухового восприятия.

Микрохроматика и ультрахроматизм как отношение к звуку – синонимичны (деление тона на микрочастицы). Однако уже в начале XX века представителями раннего русского музыкального авангарда была манифестирована принципиальная новизна и радикальность ультрахроматики, выявлено ее отличие от микрохроматики [3]. Иван Александрович Вышнеградский, русско-французский композитор, представитель раннего музыкального авангарда, вводит в музыкальный лексикон понятие «ультрахроматизма», отмечая, что «открытие ультрахроматики есть одновременно и открытие непрерывности (континуума), это конец, абсолютность». В дальнейшем эти идеи И. А. Вышнеградского станут основой художественных концепций деятелей музыкального искусства всего XX века.

Отличие микрохроматики от ультрахроматизма раскрывается также в процессе изучения этимологического значения слова (ультра – от лат. ultra – сверх, чрезмерно). Полагаем, что под ультрахроматизмом можно понимать включение опытов построения музыкальных композиций, содержащих микрохроматические звуковые структуры, в определенную художественную концепцию. Микрохроматизм – это принцип деления звука на микрочастицы, нейтральный для стилевой определенности, применяемый на различных этапах развития музыкального искусства. Ультрахроматизм – это уже принцип музыкального мышления, характеризующийся направленностью сознания на достижение определенного уровня художественного обобщения, в котором восприятие звука перерастает в осмысление звукового пространства. Ультрахроматизм выводит звуковые элементы (микрохроматику) на уровень замысла, творческой концепции. Как правило, ультрахроматизм связан с новым пониманием музыкального звучания как континуума, отражающего непрерывность и бесконечность бытия.

Ультрахроматический подход к построению звукового пространства как особой модели звуковосприятия характерен для древнеиндийской музыки, и во многом – для современной. Те идеи раннего авангарда, которые казались утопичными, «формалистическими», получают новые импульсы для развития в современном музыкальном искусстве. Современный человек в поисках опоры в динамичном мире, обращается к истокам, к древним культурам [4, с. 78]. Ультрахроматизм – это философия в звуках. Показательно, что И. А. Вышнеградский развивал концепцию звукового континуума как движения от первоначального синкретиза музыкального мышления к новому синтезу, как путь от «древнейших предформ нерасчленённого континуума к прерывистости тонов, а затем – к осознанию целостности континуума на новом витке» [5, с. 49].

Понятие «микрохроматики» появляется в античной музыкальной теории. В V веке до н. э. существовал род мелоса, называемый энармоника [6, с. 26]. Главным его признаком является наличие в мелодии интервала диатезоном меньше, чем полутон (диеса). Для мелодии этого рода характерно опевание основного тона микротонами. Энармонические мелодии, отмечает Ю.Н. Холопов, использовали древнегреческие поэты Симонид и Пиндар. Также они встречаются в трагедиях «Ореста» и «Ифигении в Авлиде» Еврипида [1, с. 588].

Явление микрохроматики не может быть исследовано вне конкретного музыкального материала и без опоры на психоакустические свойства музыкального слуха. Например, известно, что наш слух лучше всего воспринимает микроинтервальные соотношения, сосредоточенные в узких интервалах (в пределах малой терции) или звучащие на фоне неменяющейся опоры (тона, созвучия, периодически повторяемого звука и т. д.).

Отметим, что экспрессивные микротоновые движения этой мелодии совершаются в довольно узком диапазоне, где наш слух способен четко распознавать опорные ступени и мельчайшие от них отклонения. Подтверждение этой концепции можно найти в исследованиях П.Д. Барановского и Е.О. Юцевича, которые утверждают, что «свободному мелодическому строю присуще численное превосходство интервалов меньших и менее стойких над более широкими и более стойкими» [6, с. 41].

Древнегреческий философ и теоретик музыки Аристоксен считал энгармонический лад наиболее изысканным [7]. В теоретических трактатах энгармоника считается частью мелоса до конца античности. В эпоху Средневековья и раннего Возрождения энгармоника не использовалась. В эпоху позднего Возрождения способ деления высоты звука на микроэлементы использовал итальянский теоретик музыки и композитор 1-й четверти XIV века Маркетто Падуанский. По его мнению, для украшения консонанса целый тон должен делиться на «хроматический» полутон [8, с. 47]. Это послужило причиной для создания его теории 5-частного деления тона. Итальянский теоретик музыки и композитор середины XVI века Никола Вичентино в своем творчестве стремился возродить древнегреческую энгармонику. Также развивал учение об использовании микрохроматики в многоголосии. Однако даже в Италии его теории не нашли поддержки, и их влияние на европейскую музыку осталось незначительным. Существуют также единичные примеры использования микрохроматизма. Например, шансон «Seigneur Dieu ta pitié» (1558 год, Гийом Котле), несколько пьес итальянского композитора Асканио Майоне (1618 год).

Наиболее традиционным считается использование микрохроматики в музыке стран Востока. Наиболее показательны в этом плане традиции Древней Индии. Система индийской музыки основывается на двух основных понятиях: тала (ритмический рисунок) и рага (мелодическая конструкция). Рага достаточно трудна для восприятия европейскому слушателю. Она имеет строгие и достаточно изощренные правила. Исполнитель обязан донести простые человеческие чувства через ярчайшую палитру полутонов и микроинтервалов. Понятия гаммы и тональности здесь условны. Структурно рага состоит из семи основных звуков (диатоника), но система сильно отличается от западноевропейской. Северо-индийская система насчитывает 10 ладов, южно-индийская – 72 лада. Октава делится на двадцать два неравных интервала, каждый из которых может стать исходным для нового лада. Наименьший из них называется «шрути», что переводится с древнеиндийского (санскрита) как «то, что может быть услышано». Истоки индийской музыки идут

из Ведической эпохи, существующей пять тысяч лет. Музыка давала возможность соединения с божественным началом. Эстетические и философские принципы классического индийского искусства соотносятся с теоретическими. Они представлены и обоснованы в трактатах «Брихаддеша» Матанги (5-7 вв.), «Сангитаратнакара» Шарнгадевы (13 в.), «Натьяшастра» Бхараты (14 в.). Звук (нада) – это энергия космоса, которая дала начало жизни. Ритмическая система тала воплощала ритм развития Вселенной [9, с. 64]. Семь основных нот индийского звукоряда соответствуют семи планетам солнечной системы. Каждый музыкальный звук соотносится с определенным поэтико-цветовым символом. Музыкальный лад, в зависимости от преобладания в нем тех или иных основных ступеней, доносил определенное образно-эмоциональное содержание. Четвертитоны являлись как украшения мелодии, так и ее частью. В индийской музыке гармония не разработана, и мелодия не нуждается в гармоническом основании. Извилистая мелодическая линия и сложнейшие ритмы заменяют привычное понятие гармонии.

Вся система индийской классической музыки имеет своей целью гармоничное соединение Космоса, Звука и Человека. Музыка всегда трактовалась в единстве инструментального исполнения, пения и танца. Наравне с другими искусствами функцией музыки является познание внутреннего мира человека и связи его с космосом [10, с. 123]. Главным законом в жизни индусов является совершенствование духа. Поэтому мы можем отнести древнеиндийскую музыкальную традицию применения микроинтервалики к ультрахроматизму, т.е. к особому принципу музыкального мышления, в котором звучащее есть мыслимое, созерцаемое.

В XX веке в России возродился интерес к ультрахроматике в рамках авангардной музыки. Авангард не был сформировавшимся направлением, а скорее являлся более широким понятием. В авангардном искусстве определяющим принципом художественного мышления является стремление к радикальному обновлению всей системы художественных языков. Представителей раннего отечественного музыкального авангарда И. А. Вышнеградского, Н. А. Рославца и Н. Б. Обухова объединяло «переживание кризиса художественного сознания, как бы врасплох застигнутого видением внезапно мелькнувших творческих перспектив» [12, с. 15]. Смысл «новой музыки», считает Е. Г. Польдяева, раскрывается в ее перспективной устремленности к «новому звукоозерцанию» [13, с. 10]. Представление о новом типе звукоозерцания фиксировалось в различных терминах, но везде под ними подразумевались прежде всего особенности музыкального мышления будущего, своеобразие творческой установки. Это «новое звуковое сознание» (Л. Сабанеев), «новое звукоозерцание» (В. Каратыгин, еще ранее – Н.А. Римский-Корсаков), «новое звукоощущение» (Н. Рославец), «музыкальное мироощущение, миропонимание» (А. Лурье). Однако понятно, что речь идет о некоем звукообразе, поиске музыкального микрокосма, адекватного новому представлению о мироустройстве [14, с. 257]. В формировании самой идеи звукоозерцания – не реальной, звучащей или записанной, а мыслимой

музыки, – вероятно, большую роль сыграла панмузыкальная концепция символизма, а также такие его аксиомы, как разделение мира на ирреальность и действительность, явления – на его сущность и внешнюю оболочку.

«Новое звукозерцание», как и другие ментальные установки, нигде не сформулировано и не записано в виде законченных определений. Это, скорее, определение специфики нового музыкального сознания, нацеленного на переосмысление традиционной системы музыкального языка и выработку новых музыкальных представлений. Лишь приблизительный контур «музыки будущего» можно найти в музыкальных манифестах 1910-х годов. Среди них: «Искусство шумов» (Б. Прателла, Л. Руссоло, 1911), «Эскиз новой эстетики музыкального искусства» (Ф. Бузони, 1909, русский перевод – 1912) – декларации, получившие распространение в России еще до их перевода на русский язык и оказавшие некоторое влияние на русских музыкантов; а также, «Свободная музыка» (Н. Кульбин, 1910), «Руководство к изучению четвертой тона для скрипки» (М. Матюшин, 1915); «К музыке высшего хроматизма» и «Декларация музыкального отдела Народного Комиссариата по просвещению» (А. Лурье, 1915, 1919). Кроме того, немзыкальные манифесты «левых» художников оказывали влияние на формирование концепции «нового звукозерцания». В неявном, неоткристаллизованном виде в них представлена гипотетическая модель музыкального языка, которая затем реализовывалась в том или ином виде на протяжении всего XX века.

Процесс творчества заключался в том, чтобы перевести не до конца осознанные впечатления «нового звукозерцания» в собственно музыкальные формы, преодолев сопротивление звукового материала и стереотипы традиционного композиторского мышления. Композиторов-авангардистов отличает строгая избирательность и направленность творчества: каждый из них отработывает, «шлифует» какой-либо один компонент музыкальной ткани, в данный момент ключевой; все остальные намеренно исключены из поля зрения. Результатом такого сочинительства становилось не столько целостное музыкальное произведение, чаще представляющее какую-либо тенденцию («технику синтетаккордов» у Н. Рославца, «ультрахроматическую систему темперирования» у И. Вышнеградского, принципы «двенадцатитоновой гармонии без удвоений» у Н. Обухова, «устойчивые додекафонические структуры» у Е. Голышева и т.д.), сколько отдельно найденные типы звучания, тембры и проч. «Творческой целью в этих случаях является моделирование некоей «системы», а чаще, единичной музыкальной координаты, новой векторно направленной перспективы», – пишет Е. Польшяева [13, с. 17]. При этом нередко наблюдается несоответствие между поставленной задачей и ее практическим воплощением: реальное звучание оказывается несравненно беднее и бледнее предполагаемого художественного результата. Такой эффект мы наблюдаем в некоторых произведениях А. Лурье: например, манифестируемый в теоретических работах и создаваемый визуальными средствами оформления нотного текста звукообраз «неслышимой», но «присутствующей» музыки в его сочинении «Формы в воздухе» при слуховом восприятии оказывается вариантом звукового модуса позднего А. Скрябина.

То же можно сказать о многих произведениях И. Вышнеградского (особенно раннего периода), провозгласившего «четвертитоновую» революцию в музыке; несмотря на радикализм его лозунгов, четвертитоновая музыка зачастую обнаруживает традиционализм мышления его автора, а сами четвертитоны воспринимаются лишь как экспрессивные утончения полутоновых сопражений.

Мелодическое соединение микроинтервалов по горизонтали И. А. Вышнеградский характеризует как «экспрессивный унисон» [15, с. 223]. Благодаря этому получается очень гибкая и выразительная мелодия. Происходит утончение интонационного процесса. В выстраивании звуков по вертикали возникает «диссонантный эффект» (иногда подобие кластеров). Становится возможным создание таких эффектов как «микрохроматическое расщепление звука», «расшатывание звуковысотного пространства», «размытое звучание».

Все эти проекты получили впоследствии свое развитие в музыке XX века, творцы которой не всегда были знакомы с находками своих русских предшественников. Такая ситуация в музыке авангарда 1910-х годов объясняется тем, что «русские давидсбюндлеры» создавали не столько произведения, сколько новую модель музыкального сознания, «нового звукозерцания». Последовательно и сознательно проводимая музыкальным авангардом 1910-х годов ориентация на моделирование нового языка будущей музыки и позволяет определить его ярчайшие черты: проективность и футурологичность. В это время И. А. Вышнеградский находился в стадии «пробуждения космического сознания» [16, с. 148], Н. А. Рославец «плавал в хаосе звуков» и «грезил новыми, неслышанными еще звуковыми мирами» [17, с. 133], а Лурье искал выход в «четвертое измерение» [18, с. 81].

Приобретенное качество «новой музыки» критики называли «анимизмом без души», одухотворенностью вне конкретного воплощения: О музыке Н. А. Рославца Л. П. Сабанеев писал: «Он не интересуется эмоцией как таковой, – писал Л.Л. Сабанеев о Н.А. Рославце. – Для него музыка – вовсе не язык чувств, а выражение организованного психического мира. Его интересует не эмоция сама по себе, а сопоставление ее в музыкальной ткани с другими, «организация эмоций», неизбежно сопутствующая «организации звуков» [19, с. 31]. Его слова подходят для характеристики музыкального авангарда в целом.

«Распредмечивание» свойственно также живописи и поэзии. На протяжении трех веков главными ориентирами искусства были человек и его мир. Уже на рубеже XIX и XX веков в творчестве К. Дебюсси очевидна тенденция к абстрагированию эмоций: «Он ... уходил из сферы общих чувств, чтобы проникнуть в сферу специфических [particuliers], порядок деятельности в которых всегда связан со специфическими ситуациями в мире ... Несомненно, классическая симфония приводит нас в эмоциональное состояние, тем более захватывающее, когда такое состояние нам кажется не связанным ни с чем, что можно было бы назвать. И отсюда музыка симфонии возвращает нас к самим себе, тогда как чувство, пробуждаемое музыкой Дебюсси, направляет

нас вовне, к чему-то вызываемому перед нами ее мелодиями, ее гомофонией и ее тембрами, причем даже тогда, когда мы, слушая, забудем о «сюжете» [20, с. 47].

Еще более «расчеловеченной» является музыка А. Н. Скрябина. Уместно привести слова Б. В. Асафьева: «Не хочется даже думать, красивы или безобразны те откровения миров иных (как для нашей психики, так и для нашего духа), какие возвещены Скрябиным с опуса 60-го и до 74-го. Размышляя об этой музыке и созерцая ее, я ассоциирую с ней образы мира физического и законы энергетике. Свет, мрак, тепло, холод, ритмы могучих всплесков волн океана, их пульсация, их стон. Ощущение наличия стихий: огня и воздуха. Огонь как сила, рассеивающая мрак и поглощающая туман, и в своем пламенном полете увлекающая дух на горные вершины: в области разреженного холодного воздуха. Каждая из последних сонат и прелюдий Скрябина содержит космическое начало, проявляющееся обычно в установлении некоего сложного контраста, каждая из частей которого распадается на ряд крепко спаянных элементов. Сила творящей энергии разрушает эти сцепления, рождает новые связи, новые «миры», влечет их к экстазу, к полету в безбрежный эфир. Хочется, говоря о движении этой музыки, пользоваться аналогиями и терминами из области внеэмоциональной. Электричество – сила, которой мы управляем, не ведая ее, пронизывает звуковые комплексы скрябинских сонат: магическое влечение тем друг к другу, их зарождение, их рост, их распыление – все это дается в процессе излучения энергии, ее собирания, нового рассеяния и т.д.» [21, с. 74]. Микрохроматика идеально вписывалась в систему выразительных средств музыкального авангарда. Мысль о размывании темперированного строя соответствовала стремлению к обновлениям. Лад помимо конструктивной выполняет содержательную роль, он как бы связан с мировоззрением эпохи, в которой он создан. Ю. Н. Холопов пишет: «Содержащая в зародыше интонационную сферу своей эпохи формула лада есть интонационный комплекс, связанный с мировоззрением своего времени» [1, с. 589].

Наиболее глубоко и подробно микрохроматику изучал и применял в своем творчестве И.А. Вышнеградский, признававшийся, что осенью 1916 г. он открыл для себя явление звукового континуума [15, с. 115]. Это реализовалось в его ультрахроматических сочинениях. Композитор считал наиболее подходящим интервалом для сочинения и исполнения ультрахроматической музыки четвертитон. Функционально гармония Вышнеградского опирается на традиционные типы тональной организации. Также композитор утверждал, что система звуковысотной организации в его сочинениях лежит «вне традиционного деления на известные типы». И. Вышнеградский сочинял не только в четвертитоновой системе, но и в 1/3, 1/4-, 1/6-, 1/12-тоновых системах. В основе его представлений о гармонии лежит концепция звукового континуума, присущая всем эпохам культурного развития человечества: «от древнейших предформ нерасчлененного континуума к прерывистости тонов, а затем – к осознанию целостности континуума на новом витке» [16, с. 114].

В представлении И. Вышнеградского идеальным воплощением образа «нового звукосозерцания» стала бы «музыка, абсолютно свободная от инерции и маршеобразности» [16, с. 141]. В другом варианте формулировка И. Вышнеградского почти повторяет декларацию итальянцев (в частности Ф. Прателлы, который в своем манифесте 1911 года на пути к «расчеловечиванию» музыки призывал «освободиться от ритма танца»): согласно его теории, уже с XIX века композиторы были озабочены «исканием чисто музыкального формообразующего принципа, свободного как от власти слова, так и от власти танца» [16, с. 142]. Возникает вопрос: какой же смысл вкладывали композиторы в понятие «ритм танца», «власть танца» или «маршеобразность»? (понятно, что во всех этих случаях речь идет об одном и том же).

Призывая к «освобождению» музыки, композитор выдвигает и обосновывает два противоположных полюса временной организации музыкальных звуков – свободу и инерцию. «Ритм есть изначальное, простое, творческое движение – та свободная сила, которая противоположна инерции и которая борется с ней. Инерция же, то есть стремление к повторению предыдущего, есть принадлежность материи» [16, с. 139]. Далее И. Вышнеградский рассуждает следующим образом: когда на ритм влияет инерция, то происходит «загрязнение ритма, в известном смысле победа тяжести материи над свободой и творчеством»; к ней тяготеет такое «материальное», «телесное» искусство, как танец, «имеющий своим материалом весомое тело». Но почему же, спрашивает композитор, музыка, которая «имеет своим материалом невесомый звук», культивирует такой ритм, который «не эмансипирован от танца, то есть телесного движения?» [16, с. 142]. Музыка попала «в рабство к танцу, к принципу материального, механического движения в пространстве» [14, с. 143], то есть к такому движению, когда «сильное время возвращается через механистически-правильные промежутки времени» (т.е. метричному). Мысль композитора устремлена к итоговому призыву: следует «раскрепостить» ритм, и тогда новая музыка «будет относиться к сейчас существующей музыке [следовательно, находящейся в процессе становления желаемого образа], как законченная картина художника к черновому эскизу карандашом» [16, с. 147]. Отметим, что его терминология чрезвычайно показательна для того времени: стремление к «дематериализации» – освобождению духа из-под власти косной материи – главный лейтмотив всей культуры русского духовного ренессанса.

В широком же смысле стремление музыкального авангарда к освобождению от «танцевальности» (что является, как мы выяснили, синонимом «телесности») нужно понимать как радикальный отказ от сложившейся за предшествующие три столетия новоевропейской музыкальной культуры системы музыкально-выразительных и конструктивных средств, ориентированной на человека и его психофизиологические особенности: процессы дыхания и сердцебиения, движения и речи, динамику эмоционального состояния и алгоритмы восприятия; пересмотру подвергалась также веками выработывавшаяся семантика интонаций, выведенная из риторической практики музыкального театра.

Более того, у И. Вышнеградского, например, отказ от «телесности» переходит в форму отрицания сложившейся практики музыкального исполнительства, базирующегося на сотворчестве композитора-исполнителя-слушателя. Критике подвергается среднее звено системы, причем по двум направлениям. С одной стороны, отвергается личностное начало самого исполнителя, его вдохновение, фантазия, индивидуализированная интерпретация музыкального сочинения – или, по словам композитора, «момент преломления и деформации музыкальной мысли в его психике» [15, с. 32]. Такая точка зрения весьма напоминает некоторые страницы книги П. Успенского о четвертом измерении, где он призывает «уничтожить себя», то есть «уничтожить субъективный элемент в представлениях и таким образом развить высшее сознание» [22, с. 91].

Другая сторона старого способа исполнительства, согласно И. Вышнеградскому, заключается в исторически сложившейся ситуации с музыкальными инструментами – орудиями исполнителя, которые сконструированы в соответствии с физиологическим строением человеческого тела и ограничены его возможностями (десятью пальцами, двумя ногами, объемом дыхания и т.д.). Для достижения идеала – «раскрепощенной», «свободной от инерции и маршеобразности» музыки – композитор предлагает «упразднить дуализм творца и исполнителя – упразднить человека вообще – третье лицо – и поставить между творцом и внешним миром единого посредника, свободного от исторических и физиологических случайностей, гибкого и послушного велению творца» – машину [16, с. 141]. И. Вышнеградский мечтает о создании инструмента, обеспечивающего динамику и экспрессию каждой ноте. В одной из бесед композитор уточнял свою мысль: «Я надеюсь, что мне поможет современная техника ... Перфоленга должна быть очень широкой. Она должна содержать всю музыку. Традиционные средства, дуализм композитора-исполнителя, не позволяют мне применить ни четвертитонов, ни ультрахроматизм, доведенный вплоть до двенадцатых долей звука, ни предельную ритмическую ультрахроматику, ни свободное использование кластеров в том виде, в каком я их себе представляю» [16, с. 150].

Описания И. Вышнеградским того совершенного устройства, с помощью которого возможно моделировать практически все параметры звуковой материи, не подвластные пока имеющимся музыкальным инструментам, весьма напоминают современный компьютер. Если ко всему сказанному добавить, что созданный композитором образ новой «совершенной» музыки был для него символом «космического сознания» [15, с. 47], то идея включения технических средств в создание новых композиций, воплощающих этот идеал, обнаруживает сходство с мыслями Н.Бердяева, считавшего, что машина «способствует освобождению духа из плена органической природы» и заканчивает теллурический период в истории человечества, когда человек определяется землей не в физическом только, но и в метафизическом смысле [23, с. 407].

Происходит вытеснение традиционных обозначений жанров более абстрактными. На смену прелюдиям, сонатам, симфониям и пр. приходят «фрагменты», «сочинения», «композиции» и т. д. Переосмысливается понятие мелодической линии, артикуляции, фразировки, речевой интонации в инструментальных произведениях, вокальной техники. Трансформируется ритм, мелодия, гармония, тембр, понятие полифонии, фактуры, темпериции и т. д. Происходит переосмысление привычного музыкального языка, музыкальных представлений, а также стереотипного композиторского мышления [24].

Довольно активно микрохроматику в своем творчестве использовала С.А. Губайдулина. Например, в то время, когда она работала в Московской экспериментальной студии электронной музыки в музее имени А. Н. Скрябина, ею была написана полностью электронная пьеса «Vivente – non vivente», что в переводе означает «Живое – неживое», для АНС-синтезатора (1970). В ней использованы обертоновые возможности микрохроматических звучаний. Микрохроматизм в это время активно развивался не только у русских авангардистов. Примечательны композиции мексиканского композитора, скрипача, дирижера, теоретика музыки Джулиана Каррильо (Julián Carrillo) (1875-1965), являвшегося одним из первых композиторов микроновой музыки. Его «Preludio a Conon» (1922), является первой композицией, написанной в новой для него 16-титоновой системе темпериции. Такие композиции как «Valbuceos», струнный квартет, а также несколько сонат для виолончели поражают естественным и тонким звучанием, а также логичностью формы.

На примере опытов композиторов-микрононотиков становятся очевидными многие особенности объекта изучения. В связи с отсутствием слухового опыта в сфере восприятия микрохроматической музыки часто происходит «автоматический перенос» привычных представлений (воспитанных, например, европейской школой) на незнакомые звуковые явления. Возможности нашего слуха дают возможность без предварительных тренировок достаточно быстро научиться распознавать до 30-ти ступеней в октаве. А это в свою очередь дает возможность композитору пользоваться наиболее разнообразной интонационной палитрой для воплощения практически любых замыслов.

Основными способами использования микрохроматики являются: во-первых, в мелодическом движении, во-вторых, в интервальных соотношениях, и в гармонических последовательностях. При мелодическом движении микроинтервалы чаще всего используют достаточно мало, с опорой на традиционные диатонические лады. Примеры такого применения в свою очередь можно разделить на отдельные группы. Наиболее разнообразной среди них является группа, в которую входят композиции с использованием микроновой орнаментики, т. е. происходит опевание ступеней определенного лада.

Здесь микроинтервальные отклонения интерпретируются как особенности интонирования. Признаки лада и внутраладовые соотношения при этом остаются стабильными, но обогащаются новыми интонационными возможностями. К следующей подгруппе относится явление, отличающееся от традиций европейской школы, а присущее профессиональной музыке стран Востока, где микроотклонения являются отдельными ступенями лада. Они приобрели значение диатонических, отражены в теории и имеют фиксированную запись. Такие структуры относятся к микротоновым ладам, например, в «Макамах арабской музыки» А. Идельсона.

К еще одной группе можно отнести различные микроинтервальные опевания определенных ступеней лада, что подчеркивает и усиливает функциональную определенность этих ступеней («Пьеса для виолончели соло» А. Затин). Совершенно другой пример – «Хроматический распев» для виолончели соло С. М. Слонимского. Здесь микроинтервалика контрастирует с привычными элементами тоновой структуры. Этим приемом сопоставления различных способов деления звука композитор достигает особой напряженности мелодического движения.

В плане интервального использования микрохроматических звучаний ярким выразительным примером является применение их в качестве «тонической» основы. В композиции А. Зайкевича «Човен» для сопрано и альты устойчивым элементом части композиции является микроинтервал (фа – миполубемоль). В гармонических последовательностях микротоновые структуры используются так же в различных вариантах. Это могут быть, например, микротоновые «коррекции» традиционных аккордов для придания им особого звучания. Или применение их в качестве самостоятельных конструкций (например, кластеры или микротоновые созвучия). В пределах четвертитоновой температуры с кластерами много экспериментировал и достигал в этом незаурядной оригинальности К. Пендерецкий. В произведении «Космогония» он также использует «внутрикластерные» преобразования. Во время звучания кластера происходят перемещения звуковысотных линий. Это звучит чрезвычайно гармонично.

Последние 20-30 лет наиболее активно и продуктивно развивают микрохроматику композиторы США. Здесь изучение микроинтервалики происходит по трем направлениям: конструирование новых музыкальных инструментов, использование электронных средств для сочинения и воспроизведения музыки и различные способы деления целого тона (применимые к традиционным акустическим инструментам). В Макнхетене талантливый фаготист-виртуоз Джонни Ренхард (Johnny Reinhard) основал Американский фестиваль микротоновой музыки, который отличается именно третьим подходом. В настоящее время ежегодный фестиваль проходит в Нью-Йорке. Здесь микротоновые композиции можно услышать в основном в исполнении типичных оркестровых инструментов. Иногда используются и электронные инструменты (например, созданный микротоновым флейтистом Skip LaPlante), или специально сконструированные (например, арфа с 96

тонами в октаве, созданная по заказу Дж. Каррильо). В композиции Рейнхарда «Dune» для фагота соло используются экзотические приемы игры на этом инструменте. Также известна его композиция «Космические лучи» для струнного квартета, построенная на различных способах темперации. Помимо Рейнхарда, для акустических инструментов сочинял американский композитор Джоэл Манделбаум (родился в 1932 г.). Его первая теоретическая работа написана в 1961 году. Он является автором наиболее полного анализа 19-ступенной равномерной темперации. Его девять прелюдий для 19-ступенного фортепиано (1961) предполагают исполнение на двух инструментах, настроенных с учетом разделения черных клавиш. Также одна из его опер включает фрагменты микрохроматики.

Немалый вклад в развитие микротоновой музыки внесли братья Брэд и Джон Катлеры – неординарные микротоновые гитаристы-виртуозы, использующие 19- и 31-тоновые темперации. Они активно участвуют в организации концертов Американского фестиваля микротоновой музыки. Композиция Джона «Spiritual Brother» была исполнена на фестивале в 2004 году. Музыкант и композитор Луи Вьерк (родилась в 1951 г.) отличается минимализмом в выборе средств для воплощения микротоновых идей. В ее пьесе «Go Guitars» используются 5 гитар, настроенных разными способами и находящимися напротив друг друга, за счет чего создаются своеобразные звуковые «вихри».

В области развития инструментария нельзя не упомянуть имя Гарри Парча (1901 – 1974) – американского композитора и конструктора музыкальных инструментов. Большинство его произведений написаны для им же изобретенных инструментов и используют звукоряды с 11, 13, 31 и 43 тонами в октаве. Композитор Дин Драммонд, умерший 13 апреля 2013 года, занимался изготовлением и восстановлением инструментов Парча, а также записью его музыки. Выпущены компакт-диски ансамбля Drummond'a, исполняющего произведения в древнегреческих шкалах, а также «Plectra and Percussion Dances». Музыкантом спроектирован инструмент, который называется «Long String Instrument». Фортепианные струны на нем достигают длины в несколько футов. Пальцы покрываются специальным покрытием, и эти чрезвычайно длинные струны воспроизводят невероятное количество обертонов и их разнообразных сочетаний.

Современные технологии позволяют создавать множество электронных инструментов, а также различные виды программного обеспечения, что дает безграничные возможности для изучения и экспериментирования в области микрохроматики. Например, в компакт-дисках американца Вэнди Карлоса «Beauty In the Beast» и «Switched-On Bach 2000» используются полные ресурсы цифрового синтеза для обработки микротоновой музыки. Также представляют электронную микротоновую музыку американские микротоновые композиторы Генри Ловенгард, Фрэнк Отери (использующий различные настройки и включающий в состав акустических инструментов два синтезатора), Кайл Ганн, Джоэл Чебэб, Фил Ниблок, Эзра Симс и Джозеф Манери

(составляющие основу Бостонского общества микротоновиков), Рэнди Винчестер (сочинил множество упражнений и пьес для синтезатора в температурах от 6 до 23 тонов в октаве), Дэнис Миллер (использует гранулярный синтез), Лари Полански (в его композициях простое гармоническое движение является одним из лучших примеров использования микрохроматики), Гари Ли Нельсон (использовал 96-ступенную равномерную температуру), Гарольд Форчин (создатель управляемой круговой клавиатуры), Лейт Гердайн (создатель электронного органа с 31 ступенью в октаве), Виллиам Сетарес, Нейл Хаверстик, басист и профессор физики Джон Старрет, Дэн Сенн, Виллиам Колвинг (ответственный за изобретение «tubulong» – набора определенно настроенных алюминиевых труб и множества других инструментов), Крэйг Грэди, Сьюзан Рафклифф (потратила 25 лет на создание микротоновых духовых инструментов). Этот список современных американских композиторов далеко не полный. Многие из них являются создателями различных компьютерных программ, помогающего расширять возможности микрохроматики.

## Выводы

Обобщая вышесказанное, отметим, что микрохроматика является принципом деления звука на мелкие частицы. Данный прием использовали на разных этапах развития музыкальной культуры, начиная от древнегреческой энармоники, микроинтервалики древнеиндийской музыки и экспериментов по возрождению принципов микрохроматики у Н. Вичентино.

В XX веке новым витком в постижении микроинтервалики стали эксперименты русских авангардистов, их теоретические труды, в которых сформулирован новый подход к пониманию микрохроматизма как «ультрахроматизма». Понятие «микрохроматика» уже не соответствовало широте взглядов композиторов, стремящихся к концептуализации микрохроматики, выведению ее на уровень художественного замысла. Ультрахроматизм понимается в данном случае как принцип музыкального мышления, отражающий представления о музыкальном континууме и общую направленность музыкального мышления на новое звукозерцание. Однако стоит отметить, что лишь немногим композиторам того времени удалось достичь эстетически значимых художественных результатов. В большинстве же случаев ультрахроматика являлась темой достаточно проработанных, логично выстроенных теоретических систем. В музыкальных экспериментах начала XX века, как правило, представлен один из новых видов техники, звучания, инструментария и т. д. Чаще всего в произведениях раннего музыкального авангарда налицо отголоски позднего творчества А. Скрябина (ультрахроматизм как расширенная тональность).

В настоящее время в американском искусстве мы наблюдаем бурный прогресс в развитии микрохроматики. Создаются новые способы деления целого тона, основанные на психоакустических свойствах человеческого

слуха. Используются различные виды программного обеспечения для удобного сочинения и воспроизведения микротональной музыки, активно ведется процесс создания акустических и электронных инструментов. Перспективы дальнейших научных поисков в данном направлении объясняются тем, что современные композиторы, использующие высокотехнологичные инструменты, как правило, не прилагают каких-либо концепций к своим творческим экспериментам. При этом именно произведения композиторов XXI в. демонстрируют кардинальные преобразования акустического звучания. В основе творчества композиторов, использующих приемы микрохроматической музыки, должна лежать новая теоретическая концепция, которая будет способствовать созданию современных моделей восприятия звука и, в целом, более точному раскрытию смысла музыкального произведения.

### Список информационных источников

1. Холопов Ю. Н. Микрохроматика / Ю. Н. Холопов // Музыкальная энциклопедия. – Москва : Советская энциклопедия, 1976. – Т. 3. – С. 587-589.
2. Ивонина Л. Ф. Микрохроматика. «Безумие непрерывного процесса» или эволюция музыкального языка? / Л. Ф. Ивонина // Музыка в эпоху постмодернизма : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (8-10 дек. 2005 г., г. Пермь, ПМУ) / [редкол. : М. Е. Пылаев (гл. ред.), Н. В. Морозова (отв. ред.), И. Е. Машуков]. – Пермь : Перм. гос. пед. ун-т, 2005. – С. 101.
3. Дудаков К. В. Авангард в русской музыке [Электронный ресурс] / К.В. Дудаков // Музыкальный киоск. – Режим доступа: <http://theremin.ru/archive/dudakov.html-34k>. – По состоянию на 15.06.2016. – Загл. с экрана.
4. Зайцева М. Л. Синтез современного искусства с аксиологией и этикой / М. Л. Зайцева // Nauka: teoria i praktyka – 2014 : Materiały X Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, 07-15 sierpnia 2014. – Przemysł : Nauka i studia, 2014. – Volume 3. Prawo. Historia. Politologia. Filozofia. – S. 78-79.
5. Радвилович А. Ю. Следы прикосновений. Современная фортепианная музыка на фестивале «... antasten ...» / А. Ю. Радвилович // Музыковедение. – 2007. – №2. – С. 48-51.
6. Барановский П. П. Звуковысотный анализ свободного мелодического строя / П. П. Барановский, Е. Е. Юцевич. – Киев : Изд-во Академии наук УССР, 1956. – 83 с.
7. Аристоксен. Элементы гармонии / Аристоксен // От Гвидо до кейджа. Полифонические чтения. – Москва : ТС-Прима, 2006. – С. 315-337.
8. Лебедев С. Н. Учение о хроматике Маркетто из Падуи / С. Н. Лебедев // Проблемы теории западноевропейской музыки (XII-XVII вв.) : сб. научн. тр. ГМПИ имени Гнесиных / ред. Ю. К. Евдокимова. – Москва, 1983. – Вып. 65. – С. 34-58.
9. Синявер Л. С. Музыка Индии / Л. С. Синявер. – Москва : Музгиз, 1958. – 124 с.
10. Кэйпер Ф. Б. Труды по ведийской мифологии / Ф. Б. Кейпер ; пер. с англ. А. М. Дубянского, В. С. Семенцова, Т. Я. Елизаренковой. – Москва : Нау-

- ка, 1986. – 196 с.
11. Чередниченко Т. В. Музыкальный запас. 1970-е. Проблемы. Портреты. Случаи / Т. В. Чередниченко. – Москва : Новое литературное обозрение, 2002. – 288 с.
  12. Рославец Н. А. «Лунный Пьеро» Арнольда Шенберга / Н. А. Рославец // К новым берегам. – 1923. – №3. – с. 39.
  13. Польшаева Е. Г. Русский музыкальный авангард 1910-х годов : дис. ... канд. искусствоведения : 17.00.02 / Е. Г. Польшаева. – Москва, 1993. – 226 с.
  14. Зайцева М. Л. «Формула мирового расцвета»: искусство русского авангарда сквозь призму основных тенденций культуры начала XX века / М. Л. Зайцева // Искусствознание и гуманитарные науки современной России: Параллели и взаимодействия : сборник статей по материалам Международной научной конференции, 9-12 апреля 2012 г., г. Москва. – Москва : ГКА имени Маймонида, 2012. – С. 257-264.
  15. Вышнеградский И. А. Пирамида жизни / И. А. Вышнеградский // Русское музыкальное зарубежье в материалах и документах : в 2 кн. / сост. и ред. А. Бретаницкая, публ. Е. Польшаева. – Москва : Композитор, 2001. – Кн. 2. – 320 с.
  16. Посвящается Ивану Александровичу Вышнеградскому // Музыкальная академия. – 1992. – № 2. – С. 135-137.
  17. Рославец Н. А. О себе и своем творчестве / Н. А. Рославец // Современная музыка. – Москва : [Б. и.], 1924. – 167 с.
  18. Лурье А. К музыке высшего хроматизма / А. Лурье. – Санкт-Петербург : Стрелец, 1915. – 113 с.
  19. Сабанеев Л. Л. Русские композиторы: Николай Рославец / Л. Л. Сабанеев // Парижский вестник. – 1926. – Март. – С. 96.
  20. История русской музыки : в 10 т. / Всесоюзный науч.-исслед. ин-т искусствознания М-ва культуры СССР ; [редкол.: Ю. В. Келдыш, О. Е. Левашева, А. И. Кандинский]. – Москва : Музыка, 1983-2011.
  21. Асафьев Б. В. О музыке XX века / Б. В. Асафьев. – Ленинград : Музыка, 1982. – 200 с.
  22. Успенский П. Д. Новая модель Вселенной / П. Д. Успенский. – Санкт-Петербург : Издательство Чернышева, 1993. – 210 с.
  23. Бердяев Н. А. Философия творчества, культуры и искусства : в 2 т. / Н. А. Бердяев ; [вступ. ст., сост., примеч. Р. А. Гальцевой]. – Москва : Искусство ; Москва : Лига, 1994. – Т. 2. – 508 с.
  24. Зайцева М. Л. Эксперименты композиторов эпохи русского авангарда в области синтеза искусств [Электронный ресурс] / М. Л. Зайцева // Траектория науки. – 2016. – № 4(9). – Режим доступа: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/72/149>. – Загл. с экрана.

© М. Л. Зайцева

Статья получена 15.07.2016

## Ultrahromatizm as a sound meditation

Zaytseva Marina

*Maimonides State Classic Academy of Moscow state University of Design and Technology, Professor of the Department of Analytical Methodology and Pedagogy of Music Education, Doctor of Sciences (Arts), Russia*

**Abstract.** The article scientifically substantiates the insights on the theory and the practice of using microchromatic in modern musical art, defines compositional and expressive possibilities of microtonal system in the works of composers of XXI century. It justifies the author's interpretation of the concept of "ultrahromatizm", as a principle of musical thinking, which is connected with the sound space conception as the space-time continuum. The paper identifies the correlation of the notions "microchromatism" and "ultrahromatizm". If microchromosome is understood, first and for most, as the technique of dividing the sound into microparticles, ultrahromatizm is interpreted as the principle of musical and artistic consciousness, as the musical focus of consciousness on the formation of the specific model of sound meditation and understanding of the world.

**Keywords:** ultrahromatizm; music art; musical avant-garde; Ivan Wyschnegradsky; experiments.

**UDK 78.01**

**LLC Subject Category: M2147-2188**

### References

1. Holopov, Ju. N. (1976). Mikrochromatika [Quarter tone]. In *Muzykal'naja jenciklopedija* (Vol. 3, pp. 587-589). Moscow: Sovetskaja jenciklopedija (in Russian).
2. Ivonina, L. F. (2005). Mikrochromatika. «Bezumie nepreryvnogo processa» ili jevoljucija muzykal'nogo jazyka? [Quarter tone. "Madness continuous process" or the evolution of the musical language?]. In Pylaev, M. E. (Ed.), *Muzyka v jepohu postmodernizma* (p. 101). Perm', Russia: Perm. gos. ped. university (in Russian).
3. Dudakov, K. V. (2016). *Avangard v russkoj muzyke* [Avant-garde in Russian music]. Retrieved from <http://theremin.ru/archive/dudakov.html-34k> (in Russian).
4. Zajceva, M. L. (2014). Sintez sovremennogo iskusstva s aksiologiej i jetikoj [Synthesis of Modern Art with axiology and ethics]. In *Nauka: teorija i praktyka – 2014. Materiały X Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji* (Vol. 3, pp. 78-79). Przemyśl, Poland: Nauka i studia (in Russian).
5. Radvilovich, A. Ju. (2007). Sledy prikosnovenij. Sovremennaja fortepiannaja muzyka na festivale "... antasten ..." [Traces of touch. Modern piano music festival "... antasten ..."]. *Muzykovedenie*, 2, 48-51 (in Russian).
6. Baranovskij, P. P., & Jucevich, E. E. (1956). *Zvukovysotnyj analiz svobodnogo melodicheskogo stroja* [Pitch free melodic analysis system]. Kiev, USSA: Izdvo Akademii nauk USSR (in Russian).

7. Aristoksen. (2006). Jelementy garmoniki [Elements of harmonics]. In *Ot Gvido do kejdzha. Polifonicheskie chtenija* (pp. 315-337). Moscow, Russia: TS-Prima (in Russian).
8. Lebedev, S. N. (1983). Uchenie o hromatike Marketto iz Padui [The doctrine of the chromatic Marchetto of Padua]. In Evdokimov, Ju. K. (Ed.), *Problemy teorii zapadnoevropejskoj muzyki (XII-XVII vv.)* (Vol. 65, pp. 34-58). Moscow, Russia: n. d. (in Russian).
9. Sinjaver, L. S. (1958). *Muzyka Indii* [Music India]. Moscow: Muzgiz (in Russian).
10. Kjojper, F. B. (1986). *Trudy po vedijskoj mifologii* [On Vedic mythology Proceedings]. Moscow, Russia: Nauka (in Russian).
11. Cherednichenko, T. V. (2002). *Muzykal'nyj zapas. 1970-e. Problemy. Portrety. Sluchai* [Musical stock. 1970. Problems. Portraits. Cases]. Moscow, Russia: Novoe literaturnoe obozrenie (in Russian).
12. Roslavec, N. A. (1923). "Lunnyj P'ero" Arnol'da Shenberga ["Pierrot Lunaire" by Arnold Schoenberg]. *K novym beregam*, 3, 39 (in Russian).
13. Pol'djaeva, E. G. (1993). *Russkij muzykal'nyj avangard 1910-h godov* [Russian musical avant-garde of the 1910s] (Unpublished doctoral dissertation). Moscow, Russia.
14. Zajceva, M. L. (2012). "Formula mirovogo rascveta": iskusstvo russkogo avangarda skvoz' prizmu osnovnyh tendencij kul'tury nachala XX veka ["The world's flowering formula": Russian avant-garde art in the light of the basic culture of the early XX century trends]. In *Iskusstvoznanie i gumanitarnye nauki sovremennoj Rossii: Paralleli i vzaimodejstvija*. Sbornik statej po materialam Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii (pp. 257-264). Moscow, Russia: GKA imeni Majmonida (in Russian).
15. Vyshnegradskij, I. A. (2001). Piramida zhizni [life Pyramid]. In Bretanickaja, A. (Ed.), *Russkoe muzykal'noe zarubezh'e v materialah i dokumentah* (Vol. 2). Moscow: Kompozitor (in Russian).
16. Posvjashhaetsja Ivanu Aleksandrovichu Vyshnegradskomu [Dedicated to Ivan Vyshnegradskij]. (1992). *Muzykal'naja Akademija*, 2, 135-137 (in Russian).
17. Roslavec, N. A. (1924). O sebe i svoem tvorcestve [About himself and his work]. In *Sovremennaja muzyka* (p. 173). Moscow: n. d. (in Russian).
18. Lur'e, A. (1915). *K muzyke vysshego hromatizma* [For the music higher chromaticity]. Saint-Petersburg, Russia: Strelec (in Russian).
19. Sabaneev, L. L. Russkie kompozitory: Nikolaj Roslavec [Russian composer: Nikolai Roslavetz]. *Parizhskij Vestnik*, 3, 96 (in Russian).
20. Keldysh, Ju. V., Levasheva, O. E., & Kandinskij, A. I. (1983-2011). *Istorija russkoj muzyki* [The history of Russian music] (Vols. 1-10). Moscow, Russia: Muzyka (in Russian).
21. Asaf'ev, B. V. (1982). *O muzyke XX veka* [On the music of the XX century]. Leningrad, Russia: Muzyka (in Russian).
22. Uspenskij, P. D. (1993). *Novaja model' Vselennoj* [The new model of the universe]. Saint-Petersburg, Russia: Izdatel'stvo Chernysheva (in Russian).
23. Berdjaev, N. A. (1994). *Filosofija tvorcestva, kul'tury i iskusstva* [The philosophy of creativity, culture and art] (Vol. 2). Moscow, Russia: Iskusstvo; Liga (in Russian).

24. Zajceva, M. L. (2016). Jeksperimenty kompozitorov jepohi russkogo avangarda v oblasti sinteza iskusstv [The experiments of composers of the Russian avant-garde epoch in the field of arts synthesis]. *Traektoriâ Nauki*, 4(9). Retrieved from <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/72/149> (in Russian).

© M. Zaytseva

Received 2016-07-15

## Сучасні елементи іміджу підприємства роздрібної торгівлі

Вагіна Юлія Юріївна

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, здобувач освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності «Маркетинг», Україна*

Картава Марія Юріївна

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, здобувач освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності «Маркетинг», Україна*

**Анотація.** В статті розглянуто теоретичні основи формування іміджу підприємств роздрібної торгівлі. На прикладі мережі супермаркетів «Сільпо» виконаний аналіз основних інструментів, за допомогою яких створюється імідж сучасної торговельної організації.

**Ключові слова:** роздрібна торгівля; імідж підприємства; асортимент; цінова політика; інтер'єр.

**УДК 658.8**

**JEL Classification: M31**

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.22178/pos.13-3>

### Вступ

На сьогоднішній день роздрібна торгівля є однією з найперспективніших галузей економіки України. Саме тому щороку зростає кількість учасників даного ринку, і як наслідок – збільшується рівень конкуренції між ними [1]. Така тенденція призводить до необхідності пошуку підприємствами таких факторів, що забезпечували б їм успіх та стабільне положення на ринку. Одним з таких факторів виступає імідж підприємства.

Проблема формування вдалого іміджу підприємства в останні роки досить широко розглядається та аналізується науковцями. Це питання висвітлено в численних наукових працях таких закордонних та вітчизняних економістів: Дж. Вандермейкера [2], Б. Андрушкова [3], С. Гаркавенко [4]. У зв'язку з великою значимістю даного питання воно продовжує активно розглядатися та вивчатися науковцями.

Метою статті є визначення ролі іміджу підприємства роздрібної торгівлі у його діяльності, а також на прикладі компанії «Сільпо» в окремих елементах, що допомагають сформувати його образ в очах споживачів.

### Результати дослідження

Роздрібна торгівля – це будь-яка діяльність з продажу товарів та послуг кінцевим споживачам для їх некомерційного використання [5]. Торговельна діяльність є основою роздрібної торгівлі. Торговельна діяльність – це діяльність юридичних або фізичних осіб, метою якої є продаж товарів та послуг для отримання прибутку.

Основними функціями роздрібної торгівлі є формування асортименту товарів і послуг та їх розміщення, сортування товарів, інформування споживачів, встановлення цін, зберігання товарів, розрахунок із постачальниками.

На сьогоднішній день яскравою тенденцією для даної галузі економіки є зростання конкуренції між її суб'єктами. У зв'язку з цим підприємства роздрібної торгівлі починають приділяти все більше уваги формуванню унікального і, водночас, зрозумілого для споживачів іміджу компанії з метою забезпечення власної конкурентоспроможності та успішної діяльності на ринку.

Імідж підприємства – це той «образ» та враження про організацію, яке сформувалося у свідомості людей. Запорукою позитивного іміджу підприємства є, перш за все, враження,

що склалися у клієнта після того, як він звернувся до компанії. Саме тому важливу роль відіграє піклування про споживачів, а також максимально повне задоволення їхніх потреб.

Наступним фактором, що впливає на ставлення споживача, виступає культура організації. Емблема, девіз та навіть уніформа працівників здатні донести до споживача основну ідею організації, її мету та особливості функціонування на тому чи іншому ринку.

І останнім, проте дуже важливим чинником, що впливає на формування позитивного іміджу про компанію, є якість товару або послуг, що надаються. Адже якщо споживач не буде задоволений товаром, який він придбав, або послугою, якою скористувався, то враження про компанію, до якої звертався клієнт, однозначно буде негативним.

Організації варто враховувати усі ці чинники, адже вдало сформований імідж підприємства виступає одним з найефективніших важелів впливу на споживачів, він допомагає не тільки привернути увагу покупців, а й утримати їх.

У сфері роздрібно́ї торгівлі головними елементами, що створюють імідж підприємства та здатні тим чи іншим чином впливати на поведінку її клієнтів, можна вважати наступні: товарний асортимент, цінова політика та оформлення приміщень (інтер'єр). Дане твердження пояснюється тим, що саме ці три складові є вирішальними для покупців при виборі супермаркету, у якому буде здійснена покупка. І, в першу чергу, на основі цих елементів більшість клієнтів формують своє враження про супермаркет.



Рисунок 1 – Основні елементи іміджу підприємства роздрібно́ї торгівлі [6]

Тому підприємствам роздрібно́ї торгівлі доцільно, перш за все, звертати увагу на свою діяльність у цих трьох напрямках, адже вони виступають фундаментом для будівництва вдалого образу компанії. Додатковими елементами, що допомагають сформувати вдалий імідж можуть виступати спонсорство, організація та проведення різноманітних розважальних заходів, реклама тощо.

Першим фактором виступає товарний асортимент підприємства. Роздрібно́я торгівля безпосередньо задовольняє потреби споживачів, надає такий товар, який найбільше відповідає смакам і поглядам споживача. Саме тому, досить складним завданням для підприємця в роздрібно́ї торгівлі є формування правильного асортименту та раціональна закупівля товарів. Торговець повинен досліджувати попит, бажання та смаки споживачів.

Формування товарного асортименту – це поєднання конкретних товарів і їх окремих ліній, встановлення відповідностей між новими і старими товарами. При формуванні товарного асортименту необхідно враховувати вимоги споживачів окремих сегментів ринку, а також необхідно забезпечувати найбільш ефективне використання матеріальних, технологічних, фінансових ресурсів, для того, щоб виробляти продукцію з найменшими затратами.

Одна з найбільш складних проблем управління асортиментом: визначення того, що повинно входити до складу товарного асортименту і з яких товарів або модифікацій він складається [6]. Саме тому асортимент часто використовують як окремий інструмент формування іміджу підприємства.

Так, яскравим прикладом формування вдалого іміджу підприємства роздрібно́ї торгівлі є мережа супермаркетів «Сільпо». Шляхом успішної організації товарного асортименту захоплюють велику кількість покупців до здійснення покупки саме у цьому супермаркеті, підвищують його конкурентоспроможність і імідж.

Особливістю асортименту супермаркетів «Сільпо» є власні торгові марки, представлені лише в мережі даних супермаркетів. Вони відрізняють магазин з поміж переліку інших супермаркетів. Серед них Премія, Повна чаша,

PremiyaSelect, Зелена країна, «Zonk!», Премія РікіТікі [7].

Найбільш популярними ТМ є «Премія», яка становить майже 1000 товарів середнього цінового сегменту, а також ТМ «Повна чаша», що пропонує товари низького цінового сегменту, проте відрізняється досить широким асортиментом. Сьогодні на полицях супермаркетів можна знайти близько 400 найменувань товарів під цією маркою.

Також даний супермаркет при формуванні товарного асортименту враховує вікові категорії споживачів. Саме тому в «Сільпо» представлена серія товарів для дітей «Премія РікіТікі» – яскраві товари з веселим героєм-мангустом створені спеціально для дітей від 5 до 12 років. Зазвичай це глазуровані сирки, солодощі, соки в яскравих упаковках, які привертають дитячу увагу з полиць супермаркетів. Перевагами даної торгової марки є смак і висока якість товарів [8].

Крім цього в супермаркетах «Сільпо» налагоджене власне виробництво (за напрямками: кулінарія, виробництво суші, кондитерські і пекарські цехи) та власний імпорт. Все це забезпечує різноманітність товарного асортименту супермаркетів даної мережі [9].

Таким чином, завдяки широкому асортименту представлених товарів «Сільпо» вдається привернути увагу споживачів та сформувані у них позитивний імідж супермаркету, у якому кожен покупець зможе відшукати для себе те, що найбільш ефективно та вдало задовольнить його потреби.

*Наступною складовою, від якої залежить уявлення споживачів про «Сільпо» є ціна, а також різноманітні бонусні та економ пропозиції, що надаються у супермаркеті.*

По-перше, варто зазначити, що в супермаркеті представлені товари різних цінових категорій, що дозволяє значно розширити коло покупців магазину. Навіть власні торгові марки мережі мають різну цінову політику: товари ТМ «Премія» орієнтовані на споживачів вище середнього та середнього рівня достатку, а ТМ «Повна чаша» – на покупців нижче середнього.

Крім цього у мережі супермаркетів «Сільпо» існує бонусна програма «Власний рахунок». Це своєрідна подяка клієнтам за те, що вони обрали «Сільпо» [10].

Ставши учасником даної програми покупець супермаркету отримує спеціальну пластикову карту, яку потім потрібно пред'являти касиру під час кожної покупки у даному супермаркеті. При здійсненні покупки на бонусну картку клієнта нараховується певна кількість бонусів, залежно від суми покупки. Картка дозволяє накопичувати бали, а кожні три місяці учасники отримують сертифікат зі спеціальними пропозиціями та винагородами. Учасники мають право досліджувати стан свого рахунку через власну сторінку в Інтернеті [10]. Дана бонусна програма допомагає отримати додаткову вигоду при здійсненні покупок, що безперечно приваблює покупців, залучає нових клієнтів до супермаркету і так як вони зацікавлені в накопиченні бонусів, змушує їх щоразу повертатися саме до «Сільпо».

Також в даній мережі супермаркетів широко застосовується система акцій і знижок на товари. Наприклад акція «Ціна тижня» – щотижня певні товари продаються по зниженим цінам. Зазвичай на полицях супермаркету вони позначені яскравим стікером [11].

Дуже часто впроваджуються акції зі знижками на другу одиницю товару в чеку. Також існують акції на придбання додаткової одиниці товару за 1 копійку або акційні пропозиції типу «1+1=3». Проводяться тематичні тижні зі знижками на певну групу товарів. Щоденно з 20.00 у відділі кулінарії діє знижка 30%. Щосереді є можливість придбати м'ясу, ковбасу, сирну продукцію зі знижкою 15%. Щочетверга діє знижка на певну категорію риби або морепродуктів. З 15 жовтня до 13 листопада щороку запроваджуються масштабні акційні пропозиції з приводу дня народження супермаркету [11].

Окрім цього, завдяки наявності у «Сільпо» власного імпорту певних категорій товарів забезпечується адекватна ціна на продукцію іноземних виробників. Це пояснюється тим, що товари потрапляють на полиці супермаркетів без участі посередників [12].

Наявність у супермаркеті товарів різної цінової категорії, проведення різноманітних акцій, можливість участі у вигідній бонусній програмі і т.д. допомагають створити для «Сільпо» «образ» доступного та вигідного супермаркету і залучити та змотивувати споживачів до здійснення покупки.

Останнім з трьох основних складових вдалого іміджу підприємства роздрібної торгівлі виступає оформлення місця, де здійснюється продаж товарів. Інтер'єр відіграє надзвичайно важливе значення під час формування у споживачів враження про супермаркет.

Інтер'єр в супермаркетах «Сільпо» завжди сприятливий для здійснення покупок: теплі тони в інтер'єрі підсвідомо створюють комфорт для покупців, локація відділів логічна і зручна, можна швидко знайти потрібний відділ супермаркету. Музика створює гарну загальну атмосферу в закладах мережі.

Розташування відділів в «Сільпо» впроваджується за всіма принципами маркетингу. Так, наприклад, товари першої необхідності розташовані досить далеко. Тому споживачеві щоб дібратися до них, треба пройти через декілька інших відділів. Цей метод досить ефективний і використаний для того, щоб клієнти супермаркету здійснювали незаплановані покупки.

Стимулювання продажу шляхом розміщення дрібних товарів на касі теж активно використовується в мережі супермаркетів «Сільпо». На касі ми можемо спостерігати полиці з такими товарами як кава, шоколад, шоколадні батончики, жуйки, серветки, запальнички. Подібні дрібні товари привертають увагу покупців і підштовхують їх до здійснення спонтанних покупок.

Завдяки гарному оформленню залів, вдалому розташуванню відділів, а також створенню

особливої атмосфери, здатної налаштувати покупця на рішення придбати той чи інший товар, супермаркет «Сільпо» мотивує клієнтів до здійснення покупок.

## Висновки

У сучасних умовах стрімкого зростання кількості учасників будь-якого ринку, і як наслідок – жорсткої конкуренції, імідж підприємства виступає одним із найголовніших важелів, що допомагають впливати на споживачів й забезпечують їх прихильність. Серед українських компаній з успішно сформованим іміджем у якості прикладу можна навести торговельну мережу «Сільпо». Супермаркети «Сільпо» користуються високою популярністю серед споживачів, а також отримують гарні відгуки клієнтів стосовно діяльності магазинів мережі. Так у 2014 році за результатами інтернет-опитування споживачів мережа супермаркетів «Сільпо» отримала перемогу одразу у двох номінаціях премії RetailAwards «Вибір споживача»: «Мережа продуктових супермаркетів України» і «Мережа продуктових супермаркетів Львова» [13]. Таким чином, бачимо, що супермаркет «Сільпо» є вдалим прикладом підприємства роздрібної торгівлі, якому завдяки умілому поєднанню усіх вищезазначених елементів вдалося сформувати гарний імідж та завоювати прихильність споживачів.

## Список інформаційних джерел

1. Супермаркети України [Електронний ресурс] // UA.IGotoWORLD.com – [туристичний портал про Україну]. – Режим доступу: [http://ua.igotoworld.com/ua/poi\\_catalog/6-120-supermarkets-ukraine.htm](http://ua.igotoworld.com/ua/poi_catalog/6-120-supermarkets-ukraine.htm). – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.
2. Вандермейкер Дж. Вимір ефективності реклами / Дж. Вандермейкер. – Київ : Либідь, 2005. – 69 с.
3. Андрушків Б. М. Основи менеджменту / Б. М. Андрушків, О. Е. Кузьмин. – Львів : Світ, 2013. – 296 с.
4. Гаркавенко С. Маркетинг / С. Гаркавенко. – 5-е вид. доп. – Київ : Лібра, 2007. – 720 с.
5. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять : ДСТУ 4303:2004. – [Чинний від 01-07-2005]. – Київ : Держспоживстандарт України, 2005. – 47 с.
6. Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность / С. Н. Виноградова. – Минск : Вышэйшая школа, 2012. – 287 с.
7. Власні торговельні марки [мережі супермаркетів Сільпо] [Електронний ресурс] // Сільпо. Мережа супермаркетів : [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://silpo.ua/ua/about/otm>. – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.

8. Дитячі відділи [у супермаркетах Сільпо] [Електронний ресурс] // Сільпо. Мережа супермаркетів : [офіційний сайт]. – Режим доступу: [http://silpo.ua/ua/about/childrens\\_depts/new.php](http://silpo.ua/ua/about/childrens_depts/new.php). – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.
9. Власне виробництво [у супермаркетах Сільпо] [Електронний ресурс] // Сільпо. Мережа супермаркетів : [офіційний сайт]. – Режим доступу: [http://silpo.ua/ua/about/own\\_production](http://silpo.ua/ua/about/own_production). – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.
10. Власний рахунок: бонусна програма [мережі супермаркетів Сільпо] [Електронний ресурс] // Сільпо. Мережа супермаркетів : [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://silpo.ua/ua/loyalty/about>. – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.
11. Акції [які проходять у мережі супермаркетів Сільпо] [Електронний ресурс] // Сільпо. Мережа супермаркетів : [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://silpo.ua/ua/actions/pricewoftheweek>. – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.
12. Власний імпорт [у мережі супермаркетів Сільпо] [Електронний ресурс] // Сільпо. Мережа супермаркетів : [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://silpo.ua/ua/about/import>. – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.
13. Прес-релізи [мережі супермаркетів Сільпо] [Електронний ресурс] // Сільпо. Мережа супермаркетів : [офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://silpo.ua/ua/about/presscenter/pressrealeses>. – Станом на 01.08.2016. – Назва з екрана.

© Ю. Ю. Вагіна, М. Ю. Картава

Стаття отримана 02.08.2016

## Modern elements of retail enterprise image

Vagina Julia

*V. N. Karazin Kharkiv National University, Bachelor's Degree student, specialty "Marketing", Ukraine*

Kartava Maria

*V. N. Karazin Kharkiv National University, Bachelor's Degree student, specialty "Marketing", Ukraine*

**Abstract.** Theoretical bases of forming the image of enterprises of retail enterprises are considered in the article. On the example of "Silpo" supermarket network the analysis of basic instruments of modern trade organization image building was executed.

**Keywords:** retail business, image of enterprise, assortment, price policy, interior.

**UDK 658.8**

**JEL Classification: M31**

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.22178/pos.13-3>

### References

1. UA.IGotoWORLD.com. (n. d.). Supermarkety Ukrainy. Retrieved August 01, 2016, from [http://ua.igotoworld.com/ua/poi\\_catalog/6-120-supermarkets-ukraine.htm](http://ua.igotoworld.com/ua/poi_catalog/6-120-supermarkets-ukraine.htm) (in Ukrainian).
2. Vandermeiker, Dzh. (2005). *Vymir efektyvnosti reklamy* [Measuring advertising effectiveness]. Kyiv, Ukraine: Lybid (in Ukrainian).

3. Andrushkiv, B. M., & Kuzmyn, O. E. *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of management]. Lviv, Ukraine: Svit (in Ukrainian).
4. Harkavenko, S. S. (2007). *Marketynh* [Marketing]. Kyiv, Ukraine: Libra (in Ukrainian).
5. Derzhspozhyvstandart Ukrainy. (2005). *Rozdribna ta optova torhivlia. Terminy ta vyznachennia poniat* [Retail and wholesale trade. Terms and definitions of concepts] (DSTU 4303:2004). Kyiv, Ukraine: Author (in Ukrainian).
6. Vinogradova, S. N. (2012). *Kommercheskaja dejatel'nost'* [Business]. Minsk, Belarus: Vyshhejskaja shkola (in Russian).
7. Silpo. (n. d.). Vlasni torhovelni marky [Private labels]. Retrieved August 01, 2016, from <http://silpo.ua/ua/about/otm> (in Ukrainian).
8. Silpo. (n. d.). Dytiachi viddily [Children's divisions]. Retrieved August 01, 2016, from [http://silpo.ua/ua/about/childrens\\_depts/new.php](http://silpo.ua/ua/about/childrens_depts/new.php) (in Ukrainian).
9. Silpo. (n. d.). Vlasne vyrobnytstvo [Own production]. Retrieved August 01, 2016, from [http://silpo.ua/ua/about/own\\_production](http://silpo.ua/ua/about/own_production) (in Ukrainian).
10. Silpo. (n. d.). Vlasnyi rakhunok: bonusna prohrama [Personal account: bonus program]. Retrieved August 01, 2016, from <http://silpo.ua/ua/loyalty/about> (in Ukrainian).
11. Silpo. (n. d.). Aktsii [Stock]. Retrieved August 01, 2016, from <http://silpo.ua/ua/loyalty/about> (in Ukrainian).
12. Silpo. (n. d.). Vlasnyi import [Own imports]. Retrieved August 01, 2016, from <http://silpo.ua/ua/about/import> (in Ukrainian).
13. Silpo. (n. d.). Pres-relizy [Press-releases]. Retrieved August 01, 2016, from <http://silpo.ua/ua/about/presscenter/pressrealeses> (in Ukrainian).

© V. Vagina, M. Kartava

Received 2016-08-02

## Релевантність комунікацій на місцях продажу у сучасній концепції мерчандайзингу

Катаєв Андрій Володимирович

*Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, кафедра маркетингу, кандидат економічних наук, доцент, Україна*

**Анотація.** Власники торгівельних марок витрачають великі гроші на просування своєї продукції. Проте комунікації на місці продажу зазвичай не відповідають загальній стратегії інтегрованих маркетингових комунікацій, оскільки комунікації та продаж – це питання компетенції різних керівників. Якщо вже сьогодні не приділяти цьому моменту належної уваги, то багатотисячні бюджети рекламних, PR та інших кампаній не будуть приносити ефекту за умов неузгодженої стратегії і тактики продажів. У статті виконано теоретичне обґрунтування інтеграції комунікацій на місцях продажу у структуру маркетингових комунікацій підприємств роздрібної торгівлі.

**Ключові слова:** мерчандайзинг; маркетингові комунікації; роздрібна торгівля; комунікації на місцях продажу.

**УДК 658.8**

**JEL Classification: M31**

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.22178/pos.13-5>

### Вступ

Сьогодні часто можна зустріти ситуацію, коли гарно спланована комунікаційна програма компанії не підтримується на кінцевій сходінці руху товару від виробника до споживача – у місці продажу. На Заході проблемі розрізненості загальної стратегії інтегрованих маркетингових комунікацій та комунікацій на місці продажу почали приділяти увагу ще десятиріччя тому. Міркування щодо пошуку варіантів рішення даної проблеми представлені у роботах таких відомих фахівців в області маркетингу як В. Зейтгамль (V. Zeithaml), А. Парасураман (A. Parasuraman), Л. Бєрри (L. Berry) [1]; Дж. Шоул (J. Tschohl) [2]; Дж. Барлоу (J. Barloy) [3].

В Україні цієї проблемі майже не приділяють уваги. Власники торгівельних марок витрачають великі гроші на просування своєї продукції, проте без інтегрованості комунікацій на місці продажу з загальною стратегією маркетингових комунікацій усі, навіть ідеально сплановані рекламні кампанії, не дадуть бажаного результату.

Аналіз виконаних раніше наукових досліджень щодо сучасної структури і змісту інструментів маркетингової політики комуні-

кацій [4-6] свідчить про наступне. Маркетингові комунікації – це будь-яка форма повідомлень, які підприємство використовує для інформування чи нагадування громадськості про свої товари та громадську діяльність або для впливу на цю громадськість. Підприємство може пояснювати свою позицію з того чи іншого питання, надавати інформацію про товар-новинку, що незабаром з'явиться на ринку, про нове застосування вже відомих на ринку товарів, про стимулювання покупок тощо. Усе це можна робити за допомогою рекламних звернень у засобах масової інформації, через упаковку, вітрини магазинів, виставки, прямі поштові відправлення, персональний продаж, лотереї, ігри тощо.

У згаданих оглядах складових маркетингових комунікацій вказуються комунікації, заплановані підприємством, але можуть бути й незаплановані комунікації, які також мають вплив на споживача, який може бути як негативним, так і позитивним. К незапланованим комунікаціям можна віднести поведінку обслуговуючого персоналу, атмосферу торговельного залу, постійно зайняту телефонну лінію, негативну інформацію, отриману від друзів. Джерела незапланованих комунікацій повинні враховуватися підприємством на рівні запланованих, тому що вони мають вели-

кий вплив на споживача при прийнятті ним рішення про покупку і тим самим впливають на лояльність покупців [7].

На сучасному етапі конкурентної боротьби в Україні на внутрішньому та зовнішньому ринках необхідно професійне комунікативне забезпечення, яке активно впливає на внутрішнє середовище підприємства (персонал) та на всю ринкову інфраструктуру: комерційних посередників, торговий персонал, покупців. Головним об'єктом впливу комплексу маркетингових комунікацій виступає споживач, його поведінка та модифікація цієї поведінки в інтересах підприємства при одночасному врахуванні інтересів споживача.

Згідно з цим, зміст комплексу маркетингових комунікацій постійно розширюється за допомогою синтетичних інструментів маркетингових комунікацій. Все більша кількість інструментів маркетингових комунікацій, які використовуються зараз частіше за інших, та є найбільш дієвими, розраховані на безпосередню взаємодію з покупцем (споживачем). Найбільш розповсюдженими серед таких інструментів маркетингових комунікацій є прямий маркетинг та персональний продаж. З розвитком більш персоніфікованого відношення до покупця (споживача) набувають популярності такі інструменти маркетингових комунікацій як презентації, обстановка у магазині, комунікації на місці продажу.

Нажаль, вітчизняна теорія та практика в значній мірі відстає від закордонної, та як наслідок, очікувати, що сьогодні українські теоретики та практики будуть відносити комунікації на місці продажу до інструментів маркетингових комунікацій зарано. Але вже сьогодні, при тому ж персональному продажі головна увага приділяється тому, як вдягнений продавець, як він себе поводить, тому що при інших рівних умовах фірми-конкуренти можуть отримати, та, по можливості, утримати покупця (споживача) за допомогою персоналу, іншими словами, за допомогою комунікацій на місці продажу.

Мета дослідження – теоретичне обґрунтування можливості інтеграції комунікацій на місці продажу в структуру маркетингових комунікацій підприємств роздрібною торгівлі.

## Результати дослідження

Сервіс – це підсистема маркетингової діяльності підприємства, що забезпечує комплекс послуг, пов'язаних зі збутом та експлуатацією споживачами виробів [8]. Сервіс означає підтримку, яку робить фірма своїм клієнтам, щоб задовольнити їх, зберегти їх або гарантувати продаж. Він охоплює гарантії, обслуговування, ремонт, доставку, або наявність, кредит, технічну підтримку й навчання; він може бути розширеним до проведення ринкових досліджень, надання допомоги при плануванні й розробці товару, консультацій по використанню матеріалів й допомоги при плануванні й дизайні виробництва [9].

Сучасний покупець висуває до товару значні вимоги. Турбуючись про свою репутацію, виробник намагається виправдати надії покупця, для чого організовує сервісну службу й забезпечує її ефективне функціонування. Від якості роботи сервісної групи (служби підприємства) значною мірою залежить конкурентоздатність товару і авторитет підприємства, який воно має у покупців.

За командно-адміністративної системи господарювання, що понад півстоліття функціонувала в Україні, питанням сервісу для підприємств чи організацій не надавалася належна увага. Виробництво велося планово, без будь-яких проявів конкуренції. Покупець міг придбати товар без належної гарантії і вибору, хоча ці аспекти згладжувалися доступністю цін, які також встановлювалися державою й утримувалися тривалий час. Розвиток ринкових відносин, налагодження виробництва на основі конкурентної боротьби між виробниками вимагатиме іншого підходу до налагодження сервісу в усіх сферах діяльності для заволодіння внутрішніми й зовнішніми ринками [8].

Підприємства, які надають високоякісний сервіс, мають переваги перед конкурентами, можливість встановлювати більш високу ціну на свій товар, отримувати більші прибутки, мати ширше коло потенційних споживачів. Маркетологи із високим рівнем професійної компетенції у процесі збутової діяльності та пропонування товарів на ринку визначають наступні основні завдання системи сервісу [8]:

- консультування потенційних покупців перед придбанням виробів даного підприємства;
- підготовка покупця до найбільш ефективної і безпечної експлуатації придбаного товару;
- передача необхідної технічної документації;
- передпродажна підготовка товару з метою уникнення будь-яких дефектів у процесі використання товару;
- доставка товару на місце використання;
- приведення товару в робочий стан на місці експлуатації, демонстрація його в дії; забезпечення готовності виробу до експлуатації протягом усього терміну перебування у споживача; оперативне постачання запасними частинами, виробів, придбаних споживачами;
- збір і систематизація інформації про те, як ведуть сервісну роботу конкуренти, які нововведення вони пропонують клієнтам.

За часовими критеріями сервіс поділяється на перед- та після продажний, а останній – на гарантійний та післягарантійний.

Передпродажний сервіс – підготовка товару до придбання й експлуатації, максимально полегшує торговому персоналу збут, а покупцю – придбання товару. Передпродажний сервіс інформує клієнтів про товар, його експлуатацію, придатність до ремонту, проводить навчання споживачів щодо використання товару.

Після продажний сервіс – ділиться на гарантійний та післягарантійний за такою ознакою як платність. Гарантійне обслуговування здійснюється в межах гарантії підприємства-виробника товару за виконання в гарантійні терміни зобов'язань із обслуговування покупців товару.

Післягарантійний сервіс – скорочує небезпеку раптових відмов обладнання, збільшує міжремонтні строки, підвищує безпеку використання товару, проводить профілактичні роботи [8].

Виділяють наступні тенденції у розвитку післяпродажного сервісу [10]:

1. Виробники встаткування створюють усе більш надійне, легко адаптує до різних умов устаткування. Одна із причин прогресу – заміна електромеханічних приладів електрон-

ними, які дають менше збоїв у роботі й більше ремонтпригодні.

2. Сучасні споживачі прекрасно орієнтуються в питаннях після продажного сервісу й вимагають індивідуального підходу. Вони прагнуть окремо оплачувати кожний елемент обслуговування («розпакування» послуг) і самостійно вибирати сервісні фірми.

3. Споживачі все частіше відмовляються мати справу із продавцями послуг, що обслуговують устаткування різних типів. У цей час більше 30 % сервісних підприємств надають послуги по обслуговуванню й ремонту різноманітної техніки різних виробників.

4. Контракти на обслуговування (їх також називають розширеними гарантіями), згідно яким постачальник забезпечує технічне обслуговування й робить ремонт протягом певного періоду часу по обумовленій у контракті ціні, можуть втратити своє значення. Збільшення використання одноразового й такого, що ніколи не дає збоїв устаткування зменшує схильність споживачів приплачувати від 2 до 10 % ціни покупки за гарантійне обслуговування.

5. Число надаваних послуг швидко зростає, що приводить до зниження цін на них і прибутку постачальників. Виробникам устаткування доводиться шукати нові способи одержання прибутку від продажу встаткування за цінами, що не включає вартість післяпродажного сервісу.

Для забезпечення високої якості сервісу підприємства розробляють спеціальні стандарти або правила обслуговування, які забезпечують ідентичний рівень обслуговування в усій сервісній мережі і є безумовними для виконання, у яких передбачені систематичне навчання і тренування персоналу сфери сервісу.

Ці правила – обов'язкові для виконання, що гарантує високу якість усіх операцій і задоволення вимог покупців. Стандарти розробляють служби спеціального призначення. Кожен зі стандартів починається так: «Споживач бажає...» і далі описується – чого саме. Після цього викладається зміст завдання, яке необхідно виконати, аби задовольнити покупця. Далі вказується метод виконання завдання. Завдяки складеному за таким методом стандарту діяльність будь-якого праців-

ника, якість сервісу, особливо таких його складових, як доброзичливість, ввічливість, привітність, можна об'єктивно оцінити.

Під стандартами обслуговування розуміють правила роботи працівників сервісного комплексу або організаційно-нормативні документи, розроблені спеціалістами сервісу й маркетингологами із високою професійною компетенцією. У стандартах розроблено вимоги до організації, технології та процедур забезпечення окремих видів сервісних робіт, виконання яких гарантує високий ступінь задоволеності покупця. Такий документ має багатопільове призначення, одночасно виступаючи і як робоча інструкція, і як контрольний документ сервісної діяльності. Система таких стандартів, власне, й формує базис якісного сервісу. Завдяки стандарту робота сервісних спеціалістів вимірюється кількісно, а внаслідок контролю за додержанням стандарту забезпечується об'єктивне визначення досягнення заявленого рівня якості сервісу.

Керівництво служби сервісу домагається, аби всі її працівники повною мірою засвоїли стандарти обслуговування, застосовуючи систематичне навчання і тренування. Володіючи стандартами обслуговування, працівник витрачає менше зусиль, бо стандарт описує найраціональніші прийоми діяльності. У підсумку продуктивність праці підвищується, людина одержує значно більше задоволення від своєї праці. Крім того, засвоюючи стандарт, працівник починає відчувати свою роль у загальній роботі фірми. Спільне навчання розвиває неформальні стосунки між працівниками, згуртовує їх, що позитивно впливає на всю діяльність фірми [11].

Усі працівники сервісних служб зобов'язані володіти стандартами обслуговування повною мірою за допомогою системи навчання й набуття професійної компетенції. Спеціаліст, який оволодів стандартами обслуговування, краще контактує із споживачами, оскільки у стандарт включено детальний опис найраціональніших прийомів діяльності [8].

Продуктивна сервісна політика створює довгострокові доброзичливі відносини зі споживачами, сприяє позитивному іміджу підприємства, покращує роботу всіх підрозділів підприємства, закріплює за товарами підприємства відповідну кількість потенційних покуп-

ців, інформує споживачів на ринку про якісний товар та його переваги перед конкурентами [8].

Переймаючи кращий зарубіжний досвід, певна частина підприємств України дотримується стандартів обслуговування. Проте ця важлива діяльність ще не набула належного поширення і не відповідає сучасним вимогам.

Але товар – це лише початок взаємин підприємства з покупцем, повне ж задоволення споживач отримує лише тоді, коли він відчує турботу служби сервісу [8].

В науковій літературі також зустрічається інше визначення поняття «сервіс». Згідно з цим визначенням, «сервіс» представляє собою дії продавця під час або після покупки товару, які націлені на підвищення вихідного рівня повторних покупок без додаткового їхнього стимулювання [12].

Не у всіх компаніях розуміють, що обслуговування клієнтів – це, по суті, продажі, тому що гарне обслуговування, тобто якісні комунікації на місці продажу, змусять клієнта приходити частіше і купувати більше. Згідно з дослідженнями Американської Асоціації Менеджменту (American Management Association), постійні клієнти, які купують знову і знову, тому що їм подобається обслуговування, забезпечують у середньому 65 % обігу компанії [2]. Одна з головних проблем полягає в тому, що менеджери не бажають розглядати обслуговування клієнтів як маркетингову стратегію. Багато з них схильні вважати його чимось на кшталт післяпродажного обслуговування, що відноситься до укладеної угоди, а не до майбутніх продажів [2].

Сьогодні обслуговування це не тільки підтримка, якою забезпечує фірма своїх клієнтам, щоб задовольнити їх, зберегти їх або гарантувати продаж. Воно охоплює гарантії, обслуговування, ремонт, доставку, кредит, технічну підтримку та навчання; воно може бути розширеним до проведення ринкових досліджень, надання допомоги при плануванні і розробці товару, консультацій по використанню матеріалів, дизайну тощо [13].

Сьогодні під обслуговуванням маються на увазі дії продавця під час або після купівлі товару, які націлені на підвищення вихідного рівня повторних покупок без додаткового їхнього стимулювання [14].

Продажі, що в останній час є одним з ключових критеріїв успішності фірми, потребують серйозного підходу та постійного вдосконалення.

Потенційні споживачі постійно зустрічають величезну кількість реклами у засобах масової інформації – їх запрошують зробити вигідну покупку в якомусь магазині, вони бачать сам магазин, зручно розташований, з відмінно оформленими вітринами, чудово розкладеним товаром, великою кількістю рекламних матеріалів, фірмовий одяг продавців та багато чого іншого, що радує око, але ... йдуть з цього магазину, так нічого й не купивши. Не купивши тому, що вся справа в продавці як у неминучій ланці маркетингових комунікацій між товаром і його покупцем, причому ця ланка унікальна – адже продавець, використовуючи зворотний зв'язок з покупцем, може постійно змінюватися і налаштовуватися на конкретного відвідувача.

Доля товару вирішується в місці продажу. Якщо споживач зробить покупку, значить всі рекламні бюджети, були витрачені не дарма. Тому варто звернути особливу увагу саме на цю останню ланку в просуванні.

Фахівці Американського інституту реклами в місцях продажу з'ясували, що 70 % рішень про покупку того або іншого товару приймається покупцями безпосередньо в торговельному залі магазину [2].

Однак, незважаючи на всі доводи, роль продавця в процесі обслуговування клієнта і просуванні товару часто недооцінюється. Спеціалісти в цій області все більше наголошують на тому, що 45 % відмов клієнтів від послуг компанії пов'язані з поганим обслуговуванням, 20 % – відбувається через недолік уваги, з високою ціною й поганою якістю продукту пов'язано лише 15 % відмов [15]. Це говорить про те, що для споживача якість та ціна товару вже не є пріоритетними, він згоден витратити більше грошей, але взамін вимагає високої якості обслуговування, уваги та піклування з боку компанії, в особі продавця.

Можливі перешкоди:

- обстановка в торговельній точці (брудне приміщення, гучна музика, некомфортні температурні умови, недостатнє освітлення, незручності при доступі до товару, недостатня кількість персоналу);

- зовнішній вигляд персоналу (неохайність), поведінка персоналу, неспроможність зрозуміти потреби покупця;

- невідповідність інформації, що надається, якості товару та зовнішнім комунікаціям;

- інші клієнти, які одночасно бажають отримати інформацію.

Бажання клієнта щось купити або залишити магазин повністю залежить від того, як його зустрів продавець. Час першого контакту з покупцем обмежено. Довіра та бажання купити щось виникає у відвідувача магазину в перші кілька секунд та повністю залежить від зацікавленості та майстерності продавця. Кількість витрачених відвідувачем грошей повністю залежить від того, наскільки правильно продавець вгадав та зміг задовольнити його очікування.

Оскільки якісні комунікації в місці продажу – це ефективний інструмент продажів, воно забезпечує стійку конкурентну перевагу. Найчастіше це єдина конкурентна перевага, яка є у компанії, що працює в галузі, де безліч компаній пропонують по суті однакові продукти або послуги [2].

Щоб домогтися цієї конкурентної переваги для компанії, необхідні наступні умови:

1. Участь керівництва. Це головна передумова для успіху програми підвищення рівня обслуговування. Не варто прибігати до голосних рекламних гасел, що проповідують обслуговування клієнтів у стилі «Ми вас любимо», якщо вище керівництво не вірить в індивідуальний підхід до кожного клієнта і якісне обслуговування. Всі слова та вчинки топ-менеджерів повинні свідчити про їхню прихильність заявленому принципу.

2. Достатнє фінансування. Компанія повинна виділяти гроші на професійну розробку та реалізацію стратегії обслуговування.

3. Помітне поліпшення якості обслуговування. Обслуговування поліпшується настільки, що клієнти зауважують це і, як слідство, вважають, начебто якість продукту також покращилося. Обслуговування клієнтів повинне стати помітно краще, ніж у конкурентів.

4. Навчання. Співробітники ретельно навчаються тому, як реалізувати стратегію обслуговування, що відповідає конкретним потребам і запитам клієнтів.

5. Відносини всередині компанії. У роздрібному магазині оформлення торгівельного залу та продавці повинні допомагати один одному представляти товари та послуги таким чином, щоб забезпечити максимальне задоволення і лояльність покупців.

6. Участь всіх співробітників. Кожен співробітник повинен розуміти, що його робота впливає на сприйняття клієнтом якості обслуговування та навіть якості продукту.

## Висновки

Погане обслуговування змушує організацію робити крок назад. Гарне обслуговування дозволяє їй утриматися на місці. І тільки чудове обслуговування дозволяє їй просуватися вперед, у напрямку до більшої прибутковості та по мірі руху нарощуючи швидкість. Співробітники по роботі з клієнтами надають обслуговування, з якого складається враження про компанію, а це створює репутацію яка окупається за рахунок повторних продажів, росту продажів, задоволення клієнтів та рекомендацій.

Обслуговування має ефект мультиплікатора: воно множить результати, досягнуті рекламою та іншими інструментами маркетингових комунікацій. В основі цього мультиплікативного ефекту – позитивне відношення до компанії, яке формується у клієнтів завдяки якісному особистому обслуговуванню і мотивує їх рекомендувати компанію іншим людям. Якісні комунікації на місці продажу

утримують клієнтів, які вже є, залучають нових клієнтів та створюють таку репутацію, що викликає в існуючих та потенційних клієнтів бажання співробітничати саме з певною компанією. Ця мета досягається задоволенням клієнтів, які починають рекомендувати компанію своїм друзям, родичам та знайомим і своїми доброзичливими відкликаннями створюють і зміцнюють позитивну репутацію компанії на ринку.

Сприйняття якості обслуговування відбувається в результаті порівняння очікувань клієнта та фактичного рівня обслуговування. Оцінка якості обслуговування залежить не тільки від кінцевого результату, але й від самого процесу обслуговування.

Очікування клієнтів формуються на основі вже наявного в них досвіду, а також інформації, одержуваної по прямим (особистим) або по масовим (неособистим) каналам маркетингових комунікацій. Виходячи з цього споживачі обирають компанію, і після обслуговування в даній компанії порівнюють своє враження про отриману послугу зі своїми очікуваннями. Якщо враження про надану послугу не відповідає очікуванням, клієнти втрачають до компанії інтерес, якщо ж відповідає або перевершує їхні очікування, вони можуть знову звернутися, і напевно звернуться до даної компанії. Саме тому виробник послуг повинен як можна точніше виявляти потреби та очікування своїх цільових клієнтів.

## Список інформаційних джерел

1. Берри Л. Повышая качество обслуживания в Америке: уроки усвоены [Электронный ресурс] / Л. Берри, А. Парасураман, В. Зейтамль // Quality.eup.ru. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY6/plusqameri.html>. – По состоянию на 05.08.2016. – Загл. с экрана.
2. Tschohl, J. Achieving excellence through customer service / J. Tschohl. – Minneapolis, Minnesota USA : Best Sellers Publishing, 2011. – 341 p.
3. Barlow, J. Branded customer service / J. Barlow. – San Francisco : Berrett-Koehler, 2004. – 271 p.
4. Гребенюкова О. Сучасна структура комплексу маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / О. Гребенюкова // Траектория науки. – 2015. – № 1. – С. 2.28-2.33. – Режим доступа: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/5>. – Назва з екрана.
5. Korzhenko K. Peculiarities of Developing the Complex of Marketing Communications in Tourism Organizations / K. Korzhenko // Business Inform. – 2016. – No 2. – P. 383-388.
6. Ульяновский А. Маркетинговые коммуникации. 28 инструментов миллениума / А. Ульяновский. – Москва : Эксмо, 2008. – 432 с.

7. Катаев А. В. Маркетинговые коммуникации в местах продажи: современные тренды / А. В. Катаев, О. Ю. Жихарева // Маркетинговые коммуникации. – 2014. – № 2 (80). – С. 66-72.
8. Музыкант В. Формирование брэнда средствами PR и рекламы / В. Музыкант. – Москва : Экономика, 2006. – 606 с.
9. Ландреви Ж. Меркатор. Теория и практика маркетинга : в 2 т. / Ж. Ландреви, Ж. Леви, Д. Линдон ; пер. с франц. – Москва : МЦФЭР, 2006. – Т. 1. – 664 с.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.] ; [пер. с англ. А. В. Назаренко, А. Н. Свирид]. – 5-е европ. изд. – Москва : Вильямс, 2012. – 751 с.
11. Объем рекламного рынка Украины 2014 [Электронный ресурс] // Всеукраинская рекламная коалиция. – Режим доступа: [http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor\\_assets/V-UA\\_2007-2014.pdf](http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/V-UA_2007-2014.pdf). – По состоянию на 01.08.2016. – Загл. с экрана.
12. Осентон Т. Новые технологии в маркетинге: золотой ключик к лояльности потребителей / Т. Осентон ; пер. с англ. Т. В. Безвенюк. – Москва : Вильямс, 2003. – 304 с.
13. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси ; пер. с англ. Д. О. Ямпольской. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 864 с.
14. Россистер Дж.Р. Реклама и продвижение товаров / Дж. Россистер, Л. Перси ; пер. с англ. Л. А. Волковой. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 656 с.
15. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг ; [пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова]. – 2-е изд. – Москва : Питер, 2014. – 718 с.

© А. В. Катаев

Статья отримана 02.08.2016

## Relevance of communications at sale points in the modern concept of merchandising

Kataev Andrey

*Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Department of Marketing, PhD in Economics, Associate Professor, Ukraine*

**Abstract.** Owners of brands spend a large amount of money to promote their products. However, communication at sale points usually does not meet the overall strategy of integrated marketing communication as communication and sales are the question of competence of different managers. If not to pay proper attention to this question today, thousands of advertising budgets, PR and other campaigns will not bring effect under conditions of inconsistent sales strategies and tactics. The article gives the theoretical grounding of integration of communications at sale points into the structure of retail marketing communications.

**Keywords:** merchandising; marketing communication; retail; retail communication.

**UDK 658.8**

**JEL Classification: M31**

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.22178/pos.13-5>

### References

1. Berri L., Parasuraman, A., & Zejtaml, V. (2010). *Povyshaja kachestvo obsluzhivaniya v Amerike: uroki usvoeny* [By increasing the quality of service in the Americas: Lessons learned]. Retrieved 01 August, 2016, from <http://quality.eup.ru/MATERIALY6/plusqameri.html> (in Russian).
2. Tschohl, J. (2011). *Achieving excellence through customer service*. Minneapolis, USA: Best Sellers Pub-

lishing.

3. Barlow, J. (2004). *Branded customer service*. San Francisco, USA: Berrett-Koehler.
4. Grebenjukova, O. (2015). Suchasna struktura kompleksu marketingovih komunikacij [Modern structure of marketing communications complex]. *Traektorija Nauki*, 1, 2.28-2.33. Retrieved from <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/5> (in Ukrainian).
5. Korzhenko, K. (2016). Peculiarities of Developing the Complex of Marketing Communications in Tourism Organizations. *Business Inform*, 2, 383-388.
6. Ul'janovskij, A. (2008). *Marketingovye kommunikacii. 28 instrumentov milleniuma* [Marketing communications. 28 tools millennium]. Moscow, Russia: Jeksno (in Russian).
7. Kataev, A., & Zhihareva, Ju. (2014). Marketingovye kommunikacii v mestah prodazhi: sovremennye trendy [Marketing communications in the point of sale: modern trends]. *Marketingovye Kommunikacii*, 2(80), 66-72 (in Russian).
8. Muzykant, V. (2006). *Formirovanie brjenda sredstvami PR i reklamy* [Formation of the brand means of PR and advertising]. Moscow, Russia: Jekonomist (in Russian).
9. Landrevi Zh., Levi, Zh., & Lindon, D. (2006). *Merkator. Teorija i praktika marketinga* [Merkator. Theorie et pratique du markeing] (Vol. 1). Moscow, Russia: MCFJeR (in Russian).
10. Kotler, F. (2012). *Osnovy marketinga* [Basic Marketing] (5th ed.). Moscow, Russia: Vil'jams (in Russian).
11. Vseukrainskaja reklamnaja koalicija. (2015). *Ob'em reklamnogo rynku Ukrainy 2014* [The volume of the Ukraine advertising market 2014]. Retrieved from [http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor\\_assets/V\\_UA\\_2007-2014.pdf](http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/V_UA_2007-2014.pdf) (in Russian).
12. Osenton, T. (2003). *Novye tehnologii v marketinge: zolotoj kljuchik k lojal'nosti potrebitelej* [New technologies in marketing: the golden key to customer loyalty]. Moscow, Russia: Vil'jams (in Russian).
13. O'Shonessi, Dzh. (2002). *Konkurentnyj marketing: strategicheskij podhod* [Competitive Marketing. Strategic approach]. Saint-Petersburg, Russia: Piter (in Russian).
14. Rossister, Dzh., & Persi, L. *Reklama i prodvizhenie tovarov* [Advertising Communications & promotion management]. Saint-Petersburg, Russia: Piter (in Russian).
15. Lamben, Zh.-Zh., Chumpitas, R., & Shuling, I. (2014). *Menedzhment, orientirovannyj na rynek* [Market-Driven Management] (2nd ed.). Moscow, Russia: Piter (in Russian).

© A. Kataev

Received 2016-08-02

## Побудова річного циклу в групах спортивного вдосконалення курсантів-єдиноборців

Ананченко Костянтин Володимирович

*Харківська державна академія фізичної культури, доцент кафедри єдиноборств, кандидат наук з фізичного виховання і спорту, доцент, Україна*

Пакулін Сергій Леонідович

*Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», відділ соціоекологічних проблем сталого розвитку, доктор економічних наук, Україна*

Белошенко Юрій Костянтинович

*Національна академія Національної гвардії України, старший викладач кафедри фізичної підготовки та спорту, Україна*

**Анотація.** У великому тренувальному циклі в умовах досить високого загального рівня навантажень авторами рекомендується оптимально реалізовувати планування хвилеподібної динаміки навантажень курсантів-єдиноборців. Доведена ефективність моделі одноциклової побудови підготовки курсантів-єдиноборців високої кваліфікації на етапі максимальної реалізації спортивних можливостей, яка включає себе як риси традиційних циклів (підготовчий, змагальний, перехідний), так і модульно-блокової композиції тренування. Науково обґрунтовано, що вибір тих або інших типів мікроциклів, що становлять структуру мезоциклів, визначається декількома основними чинниками, які необхідно обов'язково враховувати при побудові тренувального процесу спортсменів різної кваліфікації. Пропонується в практиці підготовки курсантів-єдиноборців використовувати певні різновиди мікроциклів. Обґрунтовано, що облік при побудові річного циклу в групах спортивного вдосконалення курсантів виявлених типів мікроциклів для кожного виду єдиноборств – актуальні завдання подальших наукових досліджень.

**Ключові слова:** великий тренувальний цикл, курсант-єдиноборець, мезоцикл, мікроцикл, композиція тренування.

**УДК 796.8:37.03**

**LCC Subject Category: GV1100-1150.9**

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.22178/pos.13-4>

### Вступ

Систематичні і регулярні заняття будь-яким видом спорту, і особливо спортивними єдиноборствами, на думку фахівців у сфері фізичної культури (В. Я. Блах [1], О. О. Бучнев [2], О. І. Гальцев [3], Ю. С. Гончаров [4, 5], Р. М. Городничев [6], О. Є. Куріцина [7], С. О. Філін [8]), не лише сприяють формуванню рухових навичок і розвитку фізичних здібностей тих, що займаються, але і активно впливають на виховання морально-вольових якостей особи (К. В. Ананченко [9], С. Л. Паку-

лін [10], В. Б. Перебийніс [11]). Необхідно особливо відмітити, що морально-вольова підготовка разом з фізичною грає ключову роль в професійному становленні курсантів Національної академії Національної гвардії України. Тому не випадково складовою частиною навчального процесу по їх фізичній підготовці є навчально-тренувальні заняття курсантів і слухачів за різними видами спорту, а також спортивні заходи. Крім того, курсанти Національної академії Національної гвардії України регулярно беруть участь в регіональних і

відомчих змагань, у тому числі чемпіонатах України і міжнародних змагань.

Як правило, навчально-тренувальні заняття по різних видах спорту, у тому числі і по єдиноборствах, проводяться в спеціально організованих групах спортивного вдосконалення поза рамками навчального розкладу. У ці групи включаються найбільш підготовлені спортсмени у віці 18-22 років, що мають високу кваліфікацію, – не нижче I спортивного розряду. Згідно із структурою багаторічного тренувального процесу це відповідає етапу спортивного вдосконалення і максимальній реалізації індивідуальних можливостей (за В. М. Платоновим [12]). Незалежно від назви цього етапу, принципово важливим чинником в цей час є забезпечення умов для виконання курсантами найінтенсивніших і складніших в координаційному плані тренувальних навантажень, що дозволяють їм добитися максимально можливих результатів. Фахівці відмічають, що на етапі спортивного вдосконалення загальний обсяг тренувального навантаження повинен складати 900 – 1400 годин на рік, тобто 2-3 тренувальних заняття щоденно (В. Н. Платонов, [13]). Проте сучасні умови і режим навчання в Національній академії Національної гвардії України не дозволяють тренерам-викладачам організувати тренувальний процес курсантів на рівні, відповідному вимогам етапу максимальної реалізації індивідуальних можливостей. Це обумовлено рядом об'єктивних причин: професійна підготовка курсантів – безперечний пріоритет над їх спортивною підготовкою; курсанти Національної академії Національної гвардії України регулярно притягуються до рішення різних оперативно-службових завдань; основною метою груп спортивного вдосконалення є підготовка спортсменів до участі у внутрішньовідомчих змаганнях, а не досягнення максимально можливого результату. У такій ситуації українській потрібний спеціальний підхід до організації і побудови тренувального процесу курсантів Національної академії Національної гвардії України, який не лише дозволив би в обмежених часових рамках занять в групах спортивного вдосконалення підтримувати рівень раніше досягнутої спортивної майстерності, але і сприяв би його підвищенню.

Проведене нами дослідження виявило, що наукові дослідження в цьому напрямі прак-

тично не ведуться. Проте знання і досвід, накопичені в теорії і практиці спортивного тренування в єдиноборствах, у тому числі і в дзюдо і самбо, можуть служити достатньою підставою для розробки оптимальної моделі побудови річного циклу в групах спортивного вдосконалення на прикладі єдиноборств, яка в достатній мірі могла б нівелювати протиріччя, що склалися, між вимогами спортивної і професійної підготовки співробітників Національної гвардії України.

Мета дослідження – обґрунтування оптимальної моделі побудови річного циклу в групах спортивного вдосконалення курсантів-єдиноборців.

### Результати дослідження

Сучасна концепція спортивної підготовки в єдиноборствах передбачає при побудові макроциклів не паралельне, а послідовно об'єднуюче розгортання навантажень, що відносяться до різних сторін підготовки спортсменів. Такий підхід, на нашу думку, впливає на закономірності управління спортивною формою. В умовах досить високого загального рівня навантажень у великому тренувальному циклі (ВТЦ) ми рекомендуємо оптимально реалізовувати планування хвилеподібної динаміки навантажень курсантів. На нашу думку, така форма планування дозволяє: врахувати закономірності зміни стадій адаптації до тренуючих дій; створювати в тренувальному макроциклі розвиваючий імпульс, що регулярно посилюється; не допускати переростання кумулятивного ефекту тренування в перетренованість. При плануванні динаміки навантажень курсантів-єдиноборців в тренувальному макроциклі слід враховувати, що значне наростання навантаження повинне відбуватися не раніше, ніж «аварійна» стадія адаптації до раніше виконаного навантаження зміниться стадією стійкої адаптації. Тобто, по суті, сформульовані нами рекомендації відповідають підходу до побудови річного циклу, розробленого Л. П. Матвєєвим [14, 15]:

- хвилеподібна, плавна і протифазна зміна основних параметрів тренувальних навантажень (обсягу і інтенсивності), а також їх спрямованості (загальнофізичної підготовки (ЗФП) і спеціальної фізичної підготовки (СФП));

- поступове підвищення обсягу при відносно невеликій інтенсивності здійснюється в першій половині підготовчого періоду. У другій половині цього періоду відбувається поступове підвищення інтенсивності виконання вправ, максимум якої доводиться на початок періоду змагання. Обсяг тренувального навантаження при цьому знижується;
- обсяг засобів ЗФП досягає максимальних величин в першій половині підготовчого періоду і поступово знижується до етапу змагання;
- малий обсяг засобів СФП в першій половині підготовчого періоду і їх максимум – до його закінчення;
- відносний рівномірний розподіл основних тренувальних засобів фізичної і техніко-тактичної підготовки впродовж року;
- комплексне і паралельне рішення основних тренувальних завдань підвищення рухового потенціалу і вдосконалення уміння його реалізовувати в змаганнях;
- повторне тренувальне навантаження на тлі неповного відновлення організму небажане, хоча в окремих випадках допускається. В ході тренування рівень спеціальної працездатності повинен неухильно підвищуватися;
- в ході тренування необхідно зберігати такий стан спортсмена, який забезпечує можливість успішного виконання основної змагальної вправи;
- участь в змаганнях можливо упродовж усього періоду становлення спортивної форми.

Перераховані вище ідеї набули дуже широкого поширення серед тренерів і вчених, забезпечуючи ефективність підготовки спортсменів.

Наші дослідження підтверджують ефективність моделі одноциклової побудови підготовки курсантів-єдиноборців високої кваліфікації на етапі максимальної реалізації спортивних можливостей, що включає, з одного боку, риси традиційних циклів (три періоди тренування – підготовчий, змагальний, перехідний), а з іншої – модульно-блочної композиції тренування.

Мезоцикл (середній цикл) розуміється нами як цілісний, відносно закінчений етап підго-

товки, у рамках якого відповідно до головного завдання формується доцільна впорядкованість певних засобів і методів, що забезпечують оптимальну динаміку кумулятивного ефекту у розвитку різних якостей і здібностей курсантів. Вирішальну роль у формуванні структури мезоциклів грають наступні чинники:

- в ході тренувального процесу необхідно забезпечити в організмі курсанта-єдиноборця досить значний кумулятивний ефект від виконання фізичного навантаження, але в той же час не допустити зриву його адаптації. Тому важливо не лише постійно підвищувати тренувальне навантаження, але і періодично в окремих мікроциклах його знижувати. Так виникають середні «хвилі» в динаміці тренувального навантаження, що і складає структурну основу мезоциклів;
- істотний вплив на тривалість мезоциклів і характер розподілу в них навантаження імовірно здійснюють біоритми курсантів-єдиноборців;
- мезоцикли придбавають різні типові особливості залежно від місця в загальній системі побудови тренування, тобто залежно від періодів макроциклу.

Тому тривалість мезоциклів може бути в межах від 3 до 6 мікроциклів (тижнів).

Виходячи з цих передумов, ми виділяємо вісім різновидів мезоциклів підготовки курсантів-єдиноборців: той, що вводить, основний, контрольний-підготовчий, закріплюючий, передзмагальний, змагальний, відновно-підготовчий і відновно-підтримуючий.

Мікроцикл, що вводить, є початковим структурним елементом в конструкції макроциклів, оскільки спрямований на забезпечення входження курсанта-єдиноборця в тренувальний процес після перехідного періоду, коли фізичне навантаження було мінімальним. Природно, що цей мезоцикл характеризується плавним зростанням обсягу і інтенсивності навантажень. Його тривалість залежить від адаптаційних можливостей курсанта-єдиноборця, виду єдиноборств, попередніх тренувань і т. д.

Основний мезоцикл – головний тип мезоциклів в підготовчому періоді, причому як в загальнопідготовчому, так і в спеціально-підготовчому. Свою назву він дістав від того,

що в цьому періоді закладається основа, фундамент для майбутньої тренуваності і досягнення спортивних результатів. Цей мезоцикл характеризується великим і максимальним тренувальним навантаженням, що викликає збільшення функціональних можливостей організму, зростання рухового потенціалу, а отже, і поліпшення усіх видів підготовленості курсанта-єдиноборця (фізичної, технічної, тактичної, психологічної і інтелектуальної). Основний мезоцикл залежно від величини тренувального навантаження може бути таким, що розвиває і стабілізує. Природно, що в основному мезоциклі, який розвиває, тренувальні навантаження курсанта-єдиноборця більші, ніж в тому, що стабілізує.

Контрольно-підготовчий мезоцикл багато в чому переслідує мету не лише перевірки готовності курсанта-єдиноборця до перших змагань, але підготовки до основних стартів, і тому в структурі макроциклу він знаходиться між підготовчим і змагальним періодами, будучи перехідною формою організації тренувального процесу.

Закріплюючий («шліфувальний») мезоцикл включається після контрольно-підготовчих у разі, коли виявляються вади в підготовленості курсантів-єдиноборців. Їх зміст і спрямованість обумовлені величиною цієї вади, недоробки. Якщо в підготовленості спортсменів все гаразд, такий мезоцикл виключається із структури макроциклу. Як правило, такі мезоцикли зустрічаються в підготовці тільки курсантів-єдиноборців високого класу.

Передзмагальні мезоцикли передують безпосередньо відповідальним змаганням. У них моделюється режим майбутніх змагань. Їх основна мета – це адаптація курсанта-єдиноборця до конкретних особливостей цих змагань, яка гарантує його максимальну готовність до моменту вирішальних стартів.

Змагальні мезоцикли – це основна форма побудови тренування в змагальному періоді курсанта-єдиноборця. Як правило, кожний змагальний мезоцикл включає мікроцикл, що підводить, змагання і відновний мікроцикл.

Відновно-підготовчі і відновно-підтримувальні мезоцикли спрямовані на прискорення відновних процесів після змагань або ж після об'ємних навантажень мезоциклів, наприклад «основних» розвиваючих. Ми їх називаємо «розвантажувальними». Ці

мезоцикли характеризуються невеликим фізичним навантаженням і зміною його спрямованості.

Фахівець Л. П. Матвеев [15] у передзмагальному мезоциклі виділяє власне тренувальні і модельно-змагальний мікроцикли. При плануванні таких мезоциклів автор звертає увагу на необхідність використання механізмів «запізнюючої трансформації» кумулятивного ефекту тренування. Феномен «запізнюючої трансформації» полягає в тому, що динаміка спортивних результатів як би відстає в часі від динаміки обсягу тренувальних навантажень, тому найбільш значний спортивний результат спостерігається не у той момент, коли сумарний обсяг навантажень найбільший, а лише після того, як він стабілізувався або зменшився. У зв'язку з цим в процесі безпосередньої підготовки до змагання на перший план висувається проблема регулювання динаміки навантажень з таким розрахунком, щоб їх загальний ефект трансформувався в спортивному результаті в терміни вирішальних стартів курсантів-єдиноборців.

Ми особливо підкреслюємо, що мезоцикли усіх вказаних нами типів є свого роду будівельними блоками, що становлять етапи і періоди ВТЦ. Число мезоциклів того або іншого типу і порядок їх поєднання в структурі макроциклів залежать в першу чергу від закономірностей періодизації цілорічного процесу тренування і конкретних умов його побудови.

Зовнішніми ознаками структури мезоциклу є повторне відтворення ряду мікроциклів. Нами виявлені наступні особливості структурної композиції мезоциклів в підготовці курсантів-єдиноборців.

Мезоцикли, що вводять, використовують для поступового підведення курсантів-єдиноборців до виконання специфічної тренувальної роботи. Тут засоби підготовки спрямовані на підвищення працездатності (чи відновлення), що визначає компоненти фізичної підготовленості і що відбиває рівень становлення рухових умінь і навичок. Як правило, їх застосовують на початку сезону, після хвороби, травм.

Основні мезоцикли припускають виконання основної роботи з підвищення функціональних можливостей провідних систем організму, вдосконалення усіх видів підготовленості

курсантів-єдиноборців. Використовують різні засоби, значні за обсягом і інтенсивності навантаження. Ці мезоцикли складають основу підготовчого періоду.

Контрольно-підготовчі мезоцикли сприяють комплексній підготовці курсантів-єдиноборців. Засоби підготовки – змагальні і спеціально-підготовчі вправи, що моделюють змагальне єдиноборство. Інтенсивність тренувальних завдань висока. Цей тип мезоциклів використовують в другій половині підготовчого періоду і в змагальному періоді підготовки курсантів-єдиноборців.

Мезоцикли, що підводять, (передзмагальні), сприяють остаточному становленню спортивної форми, корекції підготовленості курсантів-єдиноборців, вдосконаленню техніко-тактичного арсеналу і психічної підготовленості. В деяких випадках реалізують моделювання змагальної діяльності. Навантаження характеризується поступовим зниженням сумарного обсягу і інтенсивності. Такий тип мезоциклів використовують перед головним стартом.

Змагальний мезоцикл у курсантів-єдиноборців може складатися з одного, що підводить, і одного змагального мікроциклу. Навантаження засноване на змагальних вправах.

Відновний мезоцикл є основою перехідного періоду. Його планують після напруженої серії змагань. В цей час знижують обсяг загальних і спеціально-підготовчих вправ.

Саме таку структуру мезоциклів рекомендується використовувати в підготовці курсантів-єдиноборців.

Під мікроциклом нами розуміється сукупність декількох тренувальних занять, які разом з відновними днями складають відносно закінчений фрагмент тренувального процесу. Найчастіше тривалість мікроциклу складає один тиждень, тому ще мікроцикли називають «тижневими циклами».

Фахівці І. В. Вржесневський, В. М. Платонов, Д. І. Фомін [16]; Л. П. Матвеев, А. Д. Новіков [17]; В. В. Петрівський [18]; Л. П. Матвеев [19]; В. М. Платонов [20]) виділяють декілька основних чинників, які впливають на структуру мікроциклу:

1) необхідність поєднання різної спрямованості тренувальних навантажень у рамках одного заняття, одного тренувального дня і мікроциклу;

2) єдність процесів фізичної роботи, стомлення і відновлення, які визначають порядок чергування тренувальних навантажень різної величини і тривалості відпочинку, необхідного для відновлення і понад відновлення організму;

3) динаміки добової і тижневої працездатності спортсменів, режим їх трудової і навчальної діяльності;

4) місце мікроциклу в загальній системі тренування, тренувального циклу, періоду і етапу.

Перший чинник, що визначає структуру мікроциклів, ґрунтується на уявленнях фахівців про сприятливе і несприятливе поєднання тренувальних навантажень різної спрямованості (В. В. Бойко [21], В. М. Платонов [12, 20], В. Д. Фіскалів, В. П. Черкашин [22]). Так, якщо при виконанні різноспрямованих тренувальних завдань їх результативність визначається одним і тим же механізмом енергозабезпечення, то такі вправи можна виконувати на одному тренувальному занятті, якщо ж механізми енергозабезпечення розрізняються, то таке поєднання тренувальних навантажень в цій ситуації небажано. Наприклад, розвиток швидкісних здібностей і швидкісно-силових якостей, як і вдосконалення техніки рухових дій, забезпечується анаеробним алактатним механізмом енергозабезпечення. Тому рішення подібних завдань на одному тренувальному занятті цілком поєднано. А ось розвиток швидкісних здібностей і витривалості на одному тренуванні протипоказано, оскільки механізми енергозабезпечення при виконанні таких вправ різні.

У основі другого чинника лежать біологічні закономірності організму людини, величини фізичного навантаження і динаміки відновних процесів, що відбивають залежність. В результаті виконання будь-якої фізичної роботи, у тому числі і пов'язаної з фізичними вправами, в організмі людини виникає природна захисна реакція – стомлення. Це пов'язано з вичерпанням енергетичних ресурсів, гальмуванням центральної нервової системи, порушенням гомеостазу (І. М. Сеченов [23]; І. П. Павлов [24]; В. Д. Моногаров [25]).

При оптимальному фізичному навантаженні ці показники не виходять за межі природних коливань і мають оборотний характер, тобто повертаються до початкового рівня. Але унікальність стомлення полягає в тому, що під час відпочинку первинний рівень працездатності людини не просто відновлюється, а відбувається його підвищення і організм здатний виконати більший обсяг роботи в одиницю часу, чим до тренувальної дії. Цей механізм відновлення був описаний Б. С. Гіппенрейтером [26]. За його даними, після м'язової праці до стомлення спостерігається виникнення трьох основних фаз відновлення працездатності: перша фаза – послідовне відновлення працездатності (із стану зниженої працездатності); друга фаза – підвищена працездатність, або суперкомпенсація, яка може перевищити початковий рівень на 20-23 %; третя фаза – поступове повернення до початкового рівня працездатності. Пізніше фахівці з'ясували, що тривалість відновних процесів залежить не лише від величини тренувального навантаження, але і від її спрямованості (І. В. Вржесневський, В. М. Платонов, Д. І. Фомін [16]; В. В. Петрівський [18]; В. М. Платонов [20]). Так, найшвидше відновлюються функціональні можливості спортсменів після тренувань, спрямованих на розвиток швидкісних і координаційних здібностей, швидкісно-силових якостей, а також вдосконалення технічної майстерності. Триваліше відновні процеси в організмі спортсменів протікають після тренувальних навантажень, спрямованих на розвиток різних видів витривалості.

В основі третього чинника, який впливає на структуру тренувальних мікроциклів, лежить фізіологічна закономірність природної динаміки фізичної і розумової працездатності людини протягом однієї доби і тижневого циклу. Вчені (Г. М. Зараковський [27]; Ю. С. Перевошиков [28]) встановили, що працездатність – величина змінна, і пов'язано це з хвилеподібними змінами характеру протікання фізіологічних і психічних функцій в організмі. Висока працездатність при будь-якому виді діяльності забезпечується тільки у тому випадку, коли трудовий ритм співпадає з природною періодичністю добового ритму фізіологічних функцій організму. У зв'язку із сталою добовою періодикою життєдіяльності в різні відрізки часу організм людини неоднаково реагує на фізичне і нервово-

психічне навантаження, а його працездатність і продуктивність праці протягом доби схильні до певних коливань. Відповідно до добового циклу працездатності найвищий її рівень відзначається в уранішні і денні години: з 8 до 12 годин першої половини дня і з 14 до 17 годин другої. У вечірні години працездатність знижується, досягаючи свого мінімуму вночі.

При дослідженні тижневих режимів праці і відпочинку фахівці (Г. М. Зараковський [27]; Ю. С. Перевошиков [28]) виявили, що працездатність людини, як і протягом доби, не є стабільною величиною протягом тижня, а схильна до певних змін. У перші дні тижня (понеділок, вівторок) працездатність поступово збільшується у зв'язку з поступовим входженням в роботу. Вона досягає найвищого рівня на третій день (середовище), потім поступово знижується, різко падаючи до останнього дня робочого тижня (субота).

Четвертий чинник, який впливає на структуру тренувальних мікроциклів, залежить від багаторічного етапу підготовки спортсменів, моделі вибраної структури макроциклу і мезоциклів, конкретних цілей і завдань тренувального процесу (В. М. Селуянов, С. Є. Табаков [29]). У зв'язку з цим в практиці спортивного тренування виділяють наступні різновиди мікроциклів (Л. П. Матвеев [14]): основні (власне-тренувальні і змагальні) і додаткові (що підводять і відновні).

Власне-тренувальні мікроцикли у свою чергу за ознакою переважної спрямованості виконуваних засобів підрозділяються на загально-підготовчі і спеціально-підготовчі. Перші складають основу структури мезоциклів загальнопідготовчого етапу, а другі – спеціальнопідготовчого.

По мірі тренувальної дії, або за величиною виконуваного спортсменами тренувального навантаження, власне-тренувальні мікроцикли бувають «ординарними» і «ударними». Якщо в ординарних мікроциклах тренувальне навантаження зростає рівномірно при значному його обсязі, то ударним мікроциклам характерна і висока інтенсивність навантаження.

Мікроцикли змагань більшою мірою організують змагальну діяльність, чим тренувальний процес. Основу їх складає режим ви-

ступу на змаганнях, встановлений офіційними правилами і регламентом.

У мікроциклах, що підводять, моделюються умови майбутнього змагання (розподіл навантаження і відпочинку відповідно до порядку чергування днів виступів і інтервалів між ними, відтворення порядку виступу протягом дня і т. д.).

Відновні мікроцикли використовуються зазвичай після серії напружених власне-тренувальних мікроциклів (особливо «ударних»), що викликають значну кумуляцію ефекту навантажень, а також після серії відповідальних змагань. Такі мікроцикли ще називають «розвантажувальними».

## Висновки

1. У великому тренувальному циклі в умовах досить високого загального рівня навантажень рекомендується оптимально реалізувати планування хвилеподібної динаміки навантажень курсантів-єдиноборців.
2. Ефективна модель одноциклової побудови підготовки курсантів-єдиноборців високої кваліфікації на етапі максимальної реалізації

спортивних можливостей, яка включає в собі як риси традиційних циклів (підготовчий, змагальний, перехідний), так і модульно-блокової композиції тренування.

3. Класифікацій тренувальних мікроциклів підготовки спортсменів в спортивній науці існує досить багато. Проте доки немає єдиного підходу до їх класифікації. Вибір тих або інших типів мікроциклів, що становлять структуру мезоциклів, визначається декількома основними чинниками, які необхідно обов'язково враховувати при побудові тренувального процесу спортсменів різної кваліфікації.

4. У практиці підготовки курсантів-єдиноборців ми пропонуємо використовувати наступні різновиди мікроциклів: той, що вводить, основний, контрольно-підготовчий, закріплюючий, передзмагальний, змагальний, відновно-підготовчий і відновно-підтримуючий.

5. Облік при побудові річного циклу в групах спортивного вдосконалення курсантів виявлених нами типів мікроциклів для кожного виду єдиноборств – актуальні завдання подальших наукових досліджень.

## Список інформаційних джерел

1. Блах В. Я. Принцип построения биологически обоснованной концепции физической подготовки борцов (самбо и дзюдо) / В. Я. Блах [и др.] // Теория и практика физической культуры. – 2005. – № 5. – С. 30-35.
2. Бучнев А. А. Занятия дзюдо как эффективное средство саморазвития и самосовершенствования / А. А. Бучнев // Традиции и инновации в спорте, физической культуре и спортивной медицине: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Пермь : ОТ и ДО, 2012. – С. 46-48.
3. Гальцев А. И. Формирование способов решения двигательных задач в условиях поединка у дзюдоистов высших разрядов : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / А. И. Гальцев. – Москва, 2003. – 164 с.
4. Гончаров Ю. С. Факторы, определяющие успешность соревновательной деятельности в спортивных единоборствах / Ю. С. Гончаров // Образование, физическая культура, спорт и здоровье: анализ проблемы: материалы первой открытой Российской научной конференции / под общ. ред. д-ра пед. наук, проф. В. П. Губы. – Смоленск, 2012. – Т. I. – С. 122-126.
5. Гончаров Ю. С. Педагогический анализ соревновательной деятельности самбисток высокой квалификации / Ю. С. Гончаров // Теория и практика физ. культуры. – 2012. – № 5. – С. 73.
6. Городничев Р. М. Электромиографическое исследование активности мышц при выполнении удержаний в борьбе самбо / Р. М. Городничев [и др.] // Инновационные технологии в спортивных единоборствах : материалы IV Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора Е. М. Чумакова. – Москва, 2004. – С. 39-43.
7. Курицына А. Е. Двигательный состав комплексов базовых технико-тактических действий и методика их освоения в группах начальной подготовки по единоборствам / Х. Х. Альжа-

- нов, А. Е. Курицына, И. Г. Грузных // Проблемы совершенствования физической культуры, спорта и олимпизма : материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых / СибГУФК ; СОА. – Омск : СибГУФК, 2011. – С. 8-14.
8. Филин С. А. Структурная модель физической и технико-тактической подготовленности самбистов различного возраста и квалификации / С. А. Филин, А. П. Стрижак // Спортивные игры в физическом воспитании, рекреации и спорте : материалы VII Международной научно-практической конференции / под общ. ред. канд. пед. наук, доц. А. В. Родина, г. Смоленск, 19-21 декабря 2012 г. – Смоленск, 2013. – С. 323-327.
9. Ананченко К. В. Удосконалення техніко-тактичної підготовки дзюдоїстів на етапі виходу зі спорту вищих досягнень [Електронний ресурс] / К. В. Ананченко, С. Л. Пакулін, В. Б. Перебийніс // Траектория науки. – 2016. – № 2(7). – Режим доступа: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/64>. – Назва з екрана.
10. Пакулін С. Л. Проблеми, що стоять перед тренером дзюдоїстів-ветеранів при вдосконаленні та індивідуалізації їх спеціальної фізичної підготовленості / С. Л. Пакулін, К. В. Ананченко, В. Б. Перебийніс // Проблемы и перспективы развития спортивных игр и единоборств в высших учебных заведениях : материалы XII Международной научной конференции, г. Харьков, 7-8 февраля 2016 г. – Харьков, 2016 – С. 7-10.
11. Перебийніс В. Б. Дослідження й оцінка біологічного віку та «кількості здоров'я» дзюдоїстів-ветеранів на етапі виходу зі спорту вищих досягнень / В. Б. Перебийніс // Слобожанський науково-спортивний вісник. – 2015. – № 5(37). – С. 100-103.
12. Платонов В. Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте. Общая теория и ее практические применения / В. Н. Платонов. – Киев : Олимпийская литература, 2004. – 808 с.
13. Платонов В. Н. Теория адаптации и резервы совершенствования системы подготовки спортсменов (часть 2) / В. Н. Платонов // Вестник спортивной науки. – 2010. – № 3. – С. 3-9.
14. Матвеев Л. П. Теория и методика физической культуры / Л. П. Матвеев. – Москва : Физкультура и спорт, 1991. – 543 с.
15. Матвеев Л. П. Общая теория спорта и ее прикладные аспекты / Л. П. Матвеев. – 4-е изд., испр. и доп. – Санкт-Петербург : Лань, 2005. – 384 с.
16. Вржесневский И. В. Исследование путей повышения эффективности тренировочных микроциклов пловцов / И. В. Вржесневский, В. Н. Платонов, Д. И. Фомин // Теория и практика физической культуры. – 1973. – № 1. – С. 21-27.
17. Теория и методика физического воспитания : в 2 т. / под общей ред. Л. П. Матвеева, А. Д. Новикова. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Физкультура и спорт, 1976. – Т. II. Специализированные направления и особенности основных возрастных звеньев системы физического воспитания. – 256 с.
18. Петровский В. В. Организация спортивной тренировки / В. В. Петровский. – Киев : Здоровье, 1978. – 92 с.
19. Матвеев Л. П. Основы общей теории спорта и системы подготовки спортсменов / Л. П. Матвеев. – Киев : Олимпийская литература, 1999. – 320 с.
20. Платонов В. Н. Теория и методика спортивной тренировки / В. Н. Платонов. – Киев : Вища школа, 1984. – 352 с.
21. Бойко В. В. Целенаправленное развитие двигательных способностей человека / В. В. Бойко. – Москва : Физкультура и спорт, 1987. – 144 с.
22. Фискалов В. Д. Теоретические основы подготовки спортсменов / В. Д. Фискалов, В. П. Черкашин. – Волгоград : ВГАФК, 2006. – 245 с.
23. Сеченов И. М. Очерк рабочих движений человека / И. М. Сеченов. – Москва : Издание Императорского Московского университета, 1906. – 142 с.
24. Павлов И. П. Избранные труды по физиологии высшей нервной деятельности / И. П. Павлов. – Москва : Учпедгиз, 1950. – 264 с.
25. Моногаров В. Д. Генез утомления при напряженной мышечной деятельности / В. Д. Моногаров // Наука в олимпийском спорте. – 1994. – № 1. – С. 47-58.
26. Гиппенрейтер Б. С. Восстановительные процессы при спортивной деятельности / Б. С. Гиппенрейтер. – Москва : Физкультура и спорт, 1961. – 55 с.

27. Зараковский Г. М. Психофизиологический анализ трудовой деятельности / Е. М. Зараковский. – Москва : Наука, 1968. – 114 с.
28. Перевощиков Ю. С. Трудовой процесс / Ю. С. Перевощиков. – Ижевск : Удмуртия, 1977. – 165 с.
29. Селуянов В. Н. Построение микроцикла физической подготовки дзюдоистов высшей квалификации / В. Н. Селуянов, С. Е. Табаков // Актуальные проблемы спортивной борьбы. – Москва : ФОН, 1998. – С. 14-23.

© К. В. Ананченко, С. Л. Пакулін, Ю. К. Белошенко

Стаття отримана 02.08.2016

## Planning the annual cycle in groups of cadet combat sports perfection

Ananchenko Konstantin

*Kharkiv State Academy of Physical Culture, Department of Single Combats, PhD in Physical Education and Sport, Associate Professor, Ukraine*

Pakulin Serhij

*Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Science of Ukraine, Department of Social Problems of Sustainable Development, Doctor of Sciences (Economics), Ukraine*

Beloshenko Yuriy

*National Academy of the National Guard of Ukraine, Department of Physical Training and Sport, Senior Teacher (Ukraine)*

**Abstract.** Within a large training cycle in conditions of high general level of stress the authors recommend optimal implementation of planning undulating dynamics of cadets' combat exercise stress. The article proves the efficiency of one-cycle construction of training highly-qualified single-combat cadets at the stage of maximal realization of sporting possibilities, which includes both features of traditional cycles (preparatory, competition, transitional) and module-sectional composition of training. It scientifically substantiates, that the choice of those or other types of microcycles which present the structure of mesocycles is determined by a few basic factors which must be necessarily taken into account while planning the training process of sportsmen of different qualification. It is suggested to use certain varieties of microcycles in the practice of preparation of single combat cadets. It is substantiated that accounting in planning the annual cycle in groups of sporting perfection of students of the educed types of microcycles for every type of single combats is an actual task of further scientific research.

**Keywords:** large training cycle, cadet-single combat, mesocycle, microcycles, training composition.

**UDK 796.8:37.03**

**LCC Subject Category: GV1100-1150.9**

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.22178/pos.13-4>

## References

1. Blah, V. Ja., Eliseev, S. V., Tabakov, S. E., & Selujanov V. N. (2005). Princip postroenija biologicheskij obosnovannoj koncepcii fizicheskoj podgotovki borcov (sambo i dzjudo) [The principle of the concept of bio-based physical training fighters (Sambo and Judo)]. *Teorija i praktika fizicheskoj kul'tury*, 5, 30-35 (in Russian).
2. Buchnev, A. A. (2012). Zanjatija dzjudo kak jeffektivnoe sredstvo samorazvitija i samosovershenstvovanija [Judo as an effective means of self-development and self-improvement]. In *Tradicii i innovacii v sporte, fizicheskoj kul'ture i sportivnoj medicine*. Sbornik materialov Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem (pp. 46-48). Perm', Russia: OT i DO (in Russian).
3. Gal'cev, A. I. (2003). *Formirovanie sposobov reshenija dvigatel'nyh zadach v uslovijah poedinka u dzjudoistov vysshih razrjadov* [Formation of the ways to solve motor tasks in a judo match at the higher categories] (Unpublished doctoral dissertation). Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (Scolipe). Moscow, Russia (in Russian).
4. Goncharov, Ju. S. (2012). Faktory, opredelajushhie uspešnost' sorevnovatel'noj dejatel'nosti v sportivnyh edinoborstvah [The factors that determine the success of competitive activity in the combat sports]. In *Obrazovanie, fizicheskaja kul'tura, sport i zdorov'e: analiz problemy. Materialy pervoj otkrytoj Rossijskoj nauchnoj konferencii* (pp. 122-126). Smolensk, Russia: n. d. (in Russian).
5. Goncharov, Ju. S. (2012). *Pedagogičeskij analiz sorevnovatel'noj dejatel'nosti sambistok vysokoj kvalifikacii* [Pedagogical analysis of competitive activity of high-qualified female sambokas]. *Teorija i praktika fiz. kul'tury*, 5, 73 (in Russian).
6. Gorodnichev, R. M., Petrov, A. B., Tkachenko, A. V., & Prjanishnikova, O. A. (2004). Jeletromiograficheskoe issledovanie aktivnosti myšc pri vypolnenii uderžanij v bor'be sambo [The conductivity of muscle activity when performing deductions in sambo]. In *Innovacionnye tehnologii v sportivnyh edinoborstvah. Materialy IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, posvjashhennoj pamjati professora E. M. Chumakova* (pp. 39-43). Moscow, Russia: n. d. (in Russian).
7. Kuricyna, A. E., Al'zhanov, H. H., & Gruznyh, I. G. (2011). Dvigatel'nyj sostav kompleksov bazovyh tehniko-taktičeskijh dejstvij i metodika ih osvoenija v gruppah nachal'noj podgotovki po edinoborstvam [Engine part of complexes of basic technical and tactical actions and methods of their development in groups of initial training in martial arts]. In *Problemy sovershenstvovanija fizicheskoj kul'tury, sporta i olimpizma. Materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii molodyh učennyh* (pp. 8-14). Omsk, Russia: SibGUFK (in Russian).
8. Filin, S. A., & Strizhak, A. P. (2012). Strukturnaja model' fizicheskoj i tehniko-taktičeskoj podgotovlennosti sambistov različnogo vozrasta i kvalifikacii [The structural model of the physical and technical-tactical readiness Sambo various ages and skill]. In *Sportivnye igry v fizicheskom vospitanii, rekreacii i sporte. Materialy VII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii* (pp. 323-327). Smolensk, Russia: n. d. (in Russian).
9. Ananchenko, K. V., Pakulin, S. L., & Perebiinis, V. B. (2016). Udoskonalennia tekhniko-taktyčnoj pidhotovky dziudoistiv na etapi vykhodu zi sportu vyshchykh dosiahnen [Improvement of technical and tactical training of judoists at the stage of leaving high performance sport]. *Traektorija Nauki*, 2(7). Retrieved from: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/64> (in Ukrainian).
10. Pakulin, S. L., Ananchenko, K. V., & Perebiinis, V. B. Problemy, shcho stoiat pered trenerom dziudoistiv-veteraniv pry vdoskonalenni ta indyvidualizatsii yikh spetsialnoi fizyčnoj pidhotovlenosti [The problems facing coach judo veterans in improving and individualization of special physical fitness]. In *Problemy i perspektivy razvitija sportivnyh igr i edinoborstv v vysshijh uchebnyh zavedenijah. Materialy XII Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii* (pp. 7-10). Kharkov, Ukraine: n. d. (in Russian).
11. Perebiinis, V. B. (2015). Doslidzhennia i otsinka biolohičnoho viku ta "kilkosti zdorov'ia" dziudoistiv-veteraniv na etapi vykhodu zi sportu vyshchykh dosiahnen [Research and evaluation of biological age and the "amount of health" judo veterans on stage exit from the sport of higher achievements]. *Slobozhanskyi naukovy-sportyvnyi visnyk*, 5(37), 100-103 (in Ukrainian).

12. Platonov, V. N. (2004). *Sistema podgotovki sportsmenov v olimpijskom sporte. Obshhaja teorija i ee prakticheskie primenenija* [The system of training of athletes in Olympic sports. The general theory and its practical applications]. Kiev, Ukraine: Olimpijskaja literatura (in Russian).
13. Platonov, V. N. (2010). *Teorija adaptacii i rezervy sovershenstvovaniya sistemy podgotovki sportsmenov (chast' 2)* [Theory of adaptability and provisions to improve the system of training athletes]. *Vestnik sportivnoj nauki*, 3, 3-9 (in Russian).
14. Matveev, L. P. (1991). *Teorija i metodika fizicheskoj kul'tury* [Theory and Methods of Physical Education]. Moscow, Russia: Fizkul'tura i sport (in Russian).
15. Matveev, L. P. (2005). *Obshhaja teorija sporta i ee prikladnye aspekty* [The general theory of sport and its applications] (4th ed.). Saint-Petersburg, Russia: Lan' (in Russian).
16. Vrzhesnevskij, I. V., Platonov, V. N., & Fomin, D. I. (1973). *Issledovanie putej povyshenija jeffektivnosti trenirovochnyh mikrocyklov plovcov* [Study ways to improve the effectiveness of training microcycle swimmers]. *Teorija i praktika fizicheskoj kul'tury*, 1, 21-27 (in Russian).
17. Matveev, L. P., & Novikov, A. D. (Eds.). (1976). *Teorija i metodika fizicheskogo vospitanija. Specializirovannye napravlenija i osobennosti osnovnyh vozrastnyh zven'ev sistemy fizicheskogo vospitanija* [Theory and methods of physical education. Specialized features of the main directions and age units of physical education system] (2nd ed., Vol. 2,). Moscow, USSA: Fizkul'tura i sport (in Russian).
18. Petrovskij, V. V. (1978). *Organizacija sportivnoj trenirovki* [Organization of sports training]. Kiev, USSA: Zdorov'e (in Russian).
19. Matveev, L. P. (1999). *Osnovy obshhej teorii sporta i sistemy podgotovki sportsmenov* [Fundamentals of the general theory of sport and the system of training athletes]. Kiev, Ukraine: Olimpijskaja literatura (in Russian).
20. Platonov, V. N. (1984). *Teorija i metodika sportivnoj trenirovki* [Theory and methods of sports training]. Kiev, USSA: Vishha shkola (in Russian).
21. Bojko, V. V. (1987). *Celenapravlennoe razvitie dvigatel'nyh sposobnostej cheloveka* [Purposeful development of human]. Moscow, USSA: Fizkul'tura i sport (in Russian).
22. Fiskalov, V. D., & Cherkashin, V. P. (2006). *Teoreticheskie osnovy podgotovki sportsmenov* [Theoretical basis of training athletes]. Volgograd, Russia: VGAFK (in Russian).
23. Sechenov, I. M. (1906). *Ocherk rabochih dvizhenij cheloveka* [Essay on human labor movements]. Moscow, Russia: Izdanie Imperatorskogo Moskovskogo universiteta (in Russian).
24. Pavlov, I. P. (1950). *Izbrannye trudy po fiziologii vysshej nervnoj dejatel'nosti* [Selected works on the physiology of higher nervous activity]. Moscow, USSA: Uchpedgiz (in Russian).
25. Monogarov, V. D. (1994). *Genез utomlenija pri naprjazhennoj myshečnoj dejatel'nosti* [Genesis of fatigue during intense muscle activity]. *Nauka v olimpijskom sporte*, 1, 47-58 (in Russian).
26. Gippenrejter, B. S. (1961). *Vosstanovitel'nye processy pri sportivnoj dejatel'nosti* [Restorative processes in sports activities]. Moscow, USSA: Fizkul'tura i sport (in Russian).
27. Zarakovskij, G. M. (1968). *Psihofiziologicheskij analiz trudovoj dejatel'nosti* [Psychophysiological analysis of employment]. Moscow, USSA: Nauka (in Russian).
28. Perevoshnikov, Ju. S. (1977). *Trudovoj process* [Labor Process]. Izhevsk, USSA: Udmurtija (in Russian).
29. Selujanov V. N., & Tabakov, S. E. (1998). *Postroenie mikrocykla fizicheskoj podgotovki dzjudoistov vysshej kvalifikacii* [Building microcycle physical preparation of judoists of high qualification]. In *Aktual'nye problemy sportivnoj bor'by* (pp. 14-23). Moscow, Russia: FON (in Russian).

© K. Ananchenko, S. Pakulin, Y. Beloshenko

Received 2016-08-02

