



Ассоциация содействия изучению и популяризации
истории и социально-гуманитарных наук
«НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «ПЕРЕСВЕТ»

СОЦИАЛЬНЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных трудов
**Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием, посвященной
Дню российской науки**

Ассоциация
«Научно-исследовательский центр «ПЕРЕСВЕТ»
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2020

УДК 338;821.161.1-3
ББК 65.9;84
ISBN 978-5-903187-35-5

Рецензенты:

Костюк Р.В. – доктор исторических наук, профессор кафедры теории и истории международных отношений Санкт-Петербургского государственного университета.

Смирнов А.Б. – доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики.

Редакционная коллегия:

Архипова О.В. – доктор философских наук, профессор, Санкт-Петербург.

Иващенко Я.С. – доктор культурологии, профессор, г. Новосибирск.

Пилявский В.П. – доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, г. Санкт-Петербург.

Алексеев Г.В. – кандидат юридических наук, доцент, г. Санкт-Петербург.

Заставенко В.А. – кандидат педагогических наук, г. Санкт-Петербург.

Зиновьев А.О. – кандидат политических наук, доцент, г. Санкт-Петербург.

Климин А. И. – кандидат исторических наук, г. Санкт-Петербург.

Социальные и гуманитарные науки в XXI веке: Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной Дню российской науки «Социальные и гуманитарные науки в XXI веке: итоги, вызовы, перспективы», г. Санкт-Петербург, 27 февраля 2020 года / Под редакцией О.В. Архиповой и А.И. Климина; Ассоциация «НИЦ «Пересвет». – СПб.: «Фора – принт», 2020. – 182 с. (препринт).

ISBN 978-5-903187-35-5

Настоящий сборник включает в себя материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной Дню российской науки «Социальные и гуманитарные науки в XXI веке: итоги, вызовы, перспективы» (27 февраля 2020 г., г. Санкт-Петербург), которая была посвящена актуальным направлениям исследований в области социальных и гуманитарных наук. В данный сборник вошли статьи по разделам «История. Искусствознание. Культурология», «Мировая экономика и международные отношения», «Экономика и управление», «Филология и лингвистика». Сборник адресован преподавателям, научным работникам, студентам, аспирантам, всем, кому небезразличны судьбы культуры, науки и образования в современном мире.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Все материалы отображают персональную позицию авторов. Ответственность за точность цитат, имен, названий, переводов и иных сведений, а также за соблюдение законодательства несут авторы публикуемых материалов.

ISBN 978-5-903187-35-5

© Авторы статей, 2020

© Ассоциация «НИЦ «Пересвет», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
-------------------	---

Раздел «История. Искусствознание. Культурология»

<i>Задорожная О.А.</i> КАТЕГОРИИ ИМУЩЕСТВА КУПЕЧЕСТВА ГОРОДОВ ТОБОЛЬСКОЙ ГУБЕРНИИ (последняя четверть XVIII – первая четверть XIX вв.)	6
<i>Михайлова А.А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ МОНУМЕНТАЛЬНОЙ ЖИВОПИСИ НОВГОРОДА.....	15
<i>Смятцкий Д.Г.</i> КАЛЬМАРСКАЯ УНИЯ 1397 ГОДА: БЛАГА И ТЯГОТЫ СОЮЗА ДЛЯ ШВЕДСКОГО КОРОЛЕВСТВА.....	22

Раздел «Мировая экономика и международные отношения»

<i>Асланов Э.Ш.</i> ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ.....	29
<i>Воронова Т.А.</i> ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ИМПОРТА ИЗ КИТАЯ.....	35
<i>Кузьменко С.С., Гринёв А.О.</i> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ГРУППЫ СТРАН РАЗНОЙ СТЕПЕНИ РАЗВИТИЯ.....	42

<i>Кузьменко С.С., Пуськова А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ СТРАН БРИКС В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБМЕНЕ МИНЕРАЛЬНЫМ ТОПЛИВОМ.....	48
---	----

<i>Маматова О.М.</i> ОСОБЕННОСТИ ПЕЧАТНЫХ НЕМЕЦКИХ СМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	56
--	----

Раздел «Экономика и управление»

<i>Василиади А.М.</i> НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	63
---	----

<i>Данилевская В.Г., Харисова Ф.И.</i> АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МСФО (IFRS) 15 НА ПОРЯДОК УЧЕТА ВЫРУЧКИ ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ.....	68
--	----

<i>Дмитриева Е.И., Попова А.О., Аксинина О.С.</i> КРИТЕРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	83
--	----

<i>Иванченко О.Г., Григорьева А.Н., Иванченко Е.С.</i> ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА.....	88
---	----

<i>Кузнецова Ю.О., Сафарли М.С.</i> РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	97
---	----

<i>Мануйлова М.М.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ В ИНТЕРНЕТЕ.....	103
--	-----

<i>Парушев А.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ КОМПАНИЙ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ.....	110
--	-----

Раздел «Филология и лингвистика»

<i>Варлавина М.И.</i> ТЕМАТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ ЛЕКСИКИ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....	134
<i>Zeynalli G.F.</i> HERO CHARACTERS AND THEIR ARTISTIC PRESENTATION INDIVIDUALITY IN THE NOVELS OF ILYAS EFENDIYEV AND RASHAD NURI GUNTAKIN.....	138
<i>Ким Д.П.</i> СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ КОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В РОМАНЕ РОБЕРТА ХАЙНЛАЙНА «ДВЕРЬ В ЛЕТО».....	143
<i>Логвинова С.И.</i> ТИПОЛОГИЯ ЛЕКСИЧЕСКИХ СРЕДСТВ В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ.....	147
<i>Муртазаева Ф.Р.</i> ДИАДА «ВОСТОК-ЗАПАД» В ТВОРЧЕСТВЕ ВИКТОРИИ ТОКАРЕВОЙ И ЗУЛЬФИИ КУРОЛБОЙ КИЗИ.....	153
<i>Набиева В.Ф.</i> ТЕМАТИКА И ИДЕЙНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИСТОРИЧЕСКИХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ МЭРИ СТЮАРТ.....	165
<i>Никанорова Е.И., Жарков Е.В.</i> РОЛЬ ФРАЗЕОЛОГИЗМОВ КАК СРЕДСТВА ЯЗЫКОВОЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ В НОВЕЛЛЕ СОМЕРСЕТА МОЭМА «ВКУСИВШИЙ НИРВАНЫ» («THE LOTUS EATER»).....	170
РЕЗОЛЮЦИЯ КОНФЕРЕНЦИИ.....	177
Сведения об авторах	178

ПРЕДИСЛОВИЕ

27 февраля 2020 года в Санкт-Петербурге прошла Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием, посвященная Дню российской науки «Социальные и гуманитарные науки в XXI веке: итоги, вызовы, перспективы». В конференции приняли участие преподаватели, научные работники, аспиранты и студенты из ведущих научных и образовательных центров России и сопредельных стран. В представленных докладах были затронуты актуальные темы исследований из самых разных областей гуманитарных и общественных наук.

8 февраля (28 января по старому стилю) 1724 года по решению Петра I в Санкт-Петербурге была основана Академия наук. В память об этом событии с 1999 года день 8 февраля официально отмечается в России как День российской науки.

Настоящий сборник научных трудов издается по итогам прошедшей конференции. В него вошли статьи по разделам «История. Искусствознание. Культурология», «Мировая экономика и международные отношения», «Экономика и управление», «Филология и лингвистика». Сборник адресован преподавателям, научным работникам, студентам, аспирантам, всем, кому небезразличны проблемы развития современного общества, науки и культуры.

В представленных статьях рассматриваются ключевые вопросы развития современного общества, теоретические и практические аспекты экономики и управления, раскрываются исторические грани развития общества и культуры, анализируется влияние на современный социум разноплановых процессов в области информационных технологий и медиакоммуникаций. Выражаем надежду, что данный сборник, как и сама прошедшая конференция, станет своего рода приглашением к дальнейшей дискуссии о проблемах и перспективах социально-экономического и культурного развития в современном мире.

Редакционная коллегия

Раздел «История. Искусствознание. Культурология»

УДК 339.1-051(091)(571.1)

О.А. Задорожная

КАТЕГОРИИ ИМУЩЕСТВА КУПЕЧЕСТВА ГОРОДОВ ТОБОЛЬСКОЙ ГУБЕРНИИ

(последняя четверть XVIII – первая четверть XIX вв.)

Аннотация. В статье рассматриваются основные категории имущества купечества городов Тобольской губернии в последней четверти XVIII – первой четверти XIX вв. с указанием их примерной стоимости. Значимым для гильдий становится выделение имущества как сферы вложения капитала, как визитной карточки перед обществом, партнерами и возможными клиентами.

Ключевые слова: купечество, город, Тобольская губерния, имущество, капитал, товар, домовое строение, предприятие, земля.

Купеческое сословие Российского государства представляло собой слой профессиональных торговцев, объединенных в сословные организации. Важным критерием для записи в гильдию и получения права на ведение торговой деятельности было наличие капитала. В то же время для определения общественного статуса конкретной фамилии значимыми могли выступать различные категории имущества. В целом собственность купечества городов Тобольской губернии включала движимую (капитал, ценные бумаги, товар, жилые усадьбы, домашняя утварь) и недвижимую части (владение предприятиями и земельными наделами) [1, с. 148].

Определяющей категорией имущества купечества выступал размер объявленного капитала, с которого платился 1 % налога [2; 3; 4]. Но определить реальные размеры состояния купеческой фамилии довольно

сложно из-за отсутствия обязательной отчетности в последней четверти XVIII – первой четверти XIX вв., поэтому некоторые виды имущества можно выявить только в исключительных случаях, таких как пожар, смерть владельца, разорение и т. д.

Редко в источниках упоминалось наличие денежных средств, например, в описи имущества тобольских купцов после пожара 1788 года упоминание о них отсутствует. В описях имущества умерших купцов для определения размеров наследства указано, что в кассе купца Я. Сергеева было 1 610 рублей, у П. Сумкина – 1 700 рублей.

В тоже время купечество Тобольской губернии вело долговые книги, хранило расписки и договорные письма. У 113 пострадавших от пожара купцов сгорело ценных бумаг на сумму более 512 298 рублей. После составления списка имущества умершего купца третьей гильдии Сумкина выяснилось, что за ним числилось 6 500 рублей, за Я. Сергеевым – 5 тысяч рублей [5, Л. 53, Л. 60 об., 70, Л. 71-72, Л. 127].

Некоторым эквивалентом денежной массы выступали запасы товара в лавках, постоянных дворах, амбарах и т. д. Городское купечество Тобольской губернии располагало российским, немецким (европейским), киргизским, бухарским и китайским товаром для торговли и для оплаты долговых обязательств. Купеческие ведомости тобольского купечества за 1816 – 1822 гг. позволяют установить количество и категории товара:

- тобольский купец первой гильдии А.И. Ширков (объявленный капитал 50 050 рублей) ежемесячно располагал в Кяхте российским товаром на 60 тысяч рублей, на Тобольский Север в навигацию отправлял более 3 тысяч пудов муки [6, Л. 1];
- тобольский купец первой гильдии С. Пиленков (50 050 рублей) в Кяхту выписывал ежемесячно товара на 60 тысяч рублей, закупал китайского товара на 100 тысяч рублей, его приказчики пригоняли скот на такую же сумму;

- купец третьей гильдии И. Плотников активно участвовал в ярмарках на южных границах, где закупал до 300 голов скота в одном стаде [7, Л. 2, Л. 3. Л. 7, Л. 9, Л.14, Л. 21, Л.23].

Поскольку купцы являлись владельцами промышленных предприятий, то в категорию товара можно включить произведенную продукции. На стекольных фабриках купца Корнильева в 1800 году было произведено 47 тысяч штук стеклянной посуды, в 1826 году – 74 995 штук; на предприятии его земляка Пиленкова было изготовлено: в 1807 году – 41 тысяча единиц товара, в 1809 году – также 41 тысяча, в 1812 году – 42 тысячи штук, в 1819 году – 47 тысяч штук. Среднегодовой выпуск продукции кожевенного завода купца Ершова составлял 2 342 штуки, а прибыль превышала 10 тысяч рублей.

Однако не все купцы могли вести торговлю на сумму больше объявленного капитала, да и потребность в наличных деньгах ощущалась из-за отсутствия развитой финансовой системы. Поэтому купцы обращались в различные ведомства за «вспоможениями, одолжениями» или к ростовщикам, в роли которых могли выступать все категории населения.

Наиболее привлекательной и быстрой формой получения нужных средств был вексель. Купечество Тобольской губернии в основном оформляло личное заемное письмо. В «Книгах протестных векселей» городских органов самоуправления данного региона на январь 1794 года было зафиксировано заключение 42 подобных сделок купцами Тобольска, Ишима, Кургана, Ялуторовска, Омска, Тюмени, Туринска Тобольской губернии. Среди заимодавцев на тобольское купечество приходилось 86 %, на ялуторовское и курганское – 4,8 %, на ишимское и верхотурское – 2,2 %. Среди должников были представители разных городских сословий, из них купцов – 31 % (13 человек), мещан – 26,2 % (11), чиновников – 16,7 % (7), военных – 12 % (5), цеховых – 7,1 % (3). Отметим, что часть купцов стала серьезно вкладывать свободные средства под проценты. С 1816 по 1822 годы из 56 купцов 3 человека указали основным занятием операции с деньгами, как дополнительное – 2 человека.

Как указано выше, купцы вели учет выданным суммам. В 1812 году тобольский купец и церковный староста А. Худяков начал несколько процессов по старым записям в долговых письмах, лавочных книгах, векселях (общая сумма составляла более 6 тысяч рублей). Отметим, что все документы были оформлены в соответствии с правилами: вексель купцу Котельникову был выписан в губернском правлении с указанием процентов в присутствии поручителя купца А. Ширкова на 176 рублей серебром [Л. 3об.]. Так как должник не смог выплатить всю сумму, решением суда это должен был сделать поручитель А. Ширков. Тобольский купец Полуянов взял в долг 5 тысяч рублей у московского купца Куманина, но отказался отдавать его. Всю сумму вернул купец третьей гильдии П. Тренин, который вынужден был перейти в категорию мещан. По словам Н.М. Ядринцева, это был не первый такой поступок капиталиста-кабалителя А.А. Полуянова, направленный на разорение своих партнеров [9, с. 37].

Особой категорией имущества купечества была земельная собственность. В Российской империи владение сельскохозяйственной землей являлось привилегией дворянства, но в некоторых случаях купцы также получали подобное право. Право собственности на земельный надел в городе давало возможность участвовать в системе самоуправления. Вместе с тем, земля являлась категорией капитала, которая позволяла построить промышленное предприятие, городскую усадьбу, постоялый двор и т. д. В губернской столице купцы Корнильевы имели в собственности 3 тысячи десятин земли, Кремлевы – 800 десятин, Дьяконовы – 300 десятин, Сыромятниковы – более 2 тысяч десятин [10, Л. 212-214]. По данным источников, только в Тобольске гильдейцам принадлежало 35 тысяч сажень земли, из 31 % гильдейцев землей владели потомственные купцы Сыромятниковы, Кремлевы, Дьяконовы, Шевыревы, Корнильевы и Пиленковы. Самыми крупными землевладельцами в сельской местности были Корнильевы, которым в начале XIX века принадлежало четыре деревни общей площадью «4 929 десятин удобной земли, 3 209 десятин неудобной...» с 200

жителей и несколько земельных участков в городе, из которых два были площадью в 3 033 сажени [11, Л. 1-31, Л. 57 об.-58]. В Аремзянской волости купцами на принадлежавшей им земле были построены стекольная фабрика и салотопенный завод.

Определить стоимость купеческих земель в городах довольно сложно, можно предположить, что она была значительной. Поэтому с начала XIX века представители всех гильдий стремились вложить свободные средства в городскую недвижимость. В Тюмени купцы владели 46,3 % городской земли от общего числа землевладельцев, в среднем на каждого купца приходилось около 2,6 десятин земли. Тобольский купец Дьяконов с согласия родственников приобрел 646 десятин земли. Кроме того, в структуру многих купеческих усадеб малых городов входило подсобное хозяйство, для которого требовался фураж. Это обстоятельство заставляло купцов арендовать или нередко покупать на имена родственников или знакомых представителей первого сословия сенокосные участки. В фондах Тобольского музея хранится «регистр, означающий имена туринских городских и уездных владельцев, кои из них имеют какую землю», в котором даны некоторые характеристики земли, например: «покойного купца Я. Попова вдова Ксения Васильевна ... выписку... на сенные покосы». Наибольшее количество пашенной земли, сенокосных участков, рыбных ловов, пастбищ принадлежало нескольким купеческим фамилиям: Панаевым принадлежало восемь участков, Топорковым – шесть, Дворниковым – пять.

Помимо этого, купцы владели промышленными предприятиями – кожевнями, мыловарнями, стекольными заводами, бумажными фабриками и т. д. За редким исключением предприятия располагались в городе на территории купеческих усадеб, то есть рядом с жилыми зданиями. Стоимость предприятий, как правило, зависела от многих факторов – количества производимой продукции, применяемых технических приспособлений, технологии, себестоимости сырья и т. д. Так, кожевни с объемом выпускаемой продукции около 3 тысяч кож в год оценивались до 6 тысяч рублей. Мелкие

заведения ремесленного типа купцов первых двух гильдий в среднем стоили до 5 тысяч рублей, купцов третьей гильдии – до 3 тысяч рублей. В то же время крупные предприятия – стекольные заводы, бумажные фабрики – оценивались около 20 тысяч рублей [12, с. 23, 28]. Стоимость предприятий, как правило, зависела от количества производимой продукции.

Купечество Тобольска являлось собственником домовых строений, постоянных дворов, лавок, магазинов, средств транспорта и т. д. Жилые дома выполняли две функции: служили жильем для купеческой семьи и выступали для купца источником дохода при сдаче внаем, заказном строительстве. Хотя Екатериной II было разрешено размещать торговые помещения в нижних этажах купеческих домов, но широкого применения в Тобольской губернии эта практика не нашла.

Отметим, что купцы в Тобольской губернии стали первыми владельцами каменных особняков или больших деревянных домов. При этом купечество селилось компактно, например, в губернской столице из 61 купеческого дома 2/3 располагалось в четвертой городской части [13, Л. 109-124об.]. Купцы предпочитали заниматься строительством самостоятельно. На нижнем посаде Тобольска находились особняки купцов третьей гильдии, например, «каменный дом под железной крышей» А. Дранишникова, «каменный дом в два этажа» П. Тренина. Купеческим братьям Селивановым «каменный дом, ...длиною 11, шириной на 7 сажень, вышиною 13 1/10 аршин в два этажа...» обошелся в 22 тысячи рублей. Но самым крупным домовладельцем в городе был именитый горожанин Ф.Ф. Кремлев. Он имел 10 домов, среди которых было два каменных особняка общей стоимостью 100 тысяч рублей [14, Л. 8, Л. 17, Л. 26, Л. 27, Л. 186; 15, С.7]. На территории городской усадьбы купца второй гильдии И.Ф. Сыромятникова разместились двухэтажный деревянный дом, флигель, два сарая, шесть амбаров, два погреба, кожевенный завод, три завозни и огороды.

По данным оценочных ведомостей конца XVIII века купец первой гильдии владел в среднем тремя – четырьмя домами стоимостью от 10 до 20

тысяч рублей, купец второй гильдии – одним домом стоимостью от нескольких сот рублей до 2 тысяч. В первой четверти XIX века эти данные мало изменились: купец первой гильдии был владельцем двух – четырех домов (нередко одного каменного) стоимостью от 18 до 50 тысяч, купец второй гильдии имел два дома стоимостью от 11 до 20 тысяч, купец третьей гильдии, как правило, имел один дом стоимостью до 11 тысяч рублей. Конечно, были исключения: не все купцы имели собственные дома или стоимость усадьбы могла значительно отличаться от вышеуказанных средних показателей.

Высокое общественное положение заставляло купцов следовать европейским традициям не только во внешнем оформлении домов, но и во внутреннем убранстве, интерьере. Такое положение характерно для потомственных династий Корнильевых, Нерпиных, Кремлевых, Куклиных, усадьбы которых представляли собой образцы архитектурного искусства конца XVIII – первой четверти XIX вв.

От имущественного положения купца зависели его бытовые условия, интерьер дома, который также составлял одну из категорий недвижимого имущества. По запискам путешественников, мемуарам современников можно восстановить интерьер особняков зажиточных купцов [16, с. 80; 17, с. 248 – 249; 18, с. 282 – 283]. Торговцы любили украшать стены своего жилья литографическими портретами царей и сибирских митрополитов. Нередко в доме можно было увидеть картины местных и европейских художников. Так, в описи имущества купца П. Ершева упоминались «масляные портреты царей Ивана IV, Федора Иоанновича, Петра Первого, Елизаветы Петровны, Екатерины II, Павла I и его жены, Великих князей Александра и Константина Павловичей, две исторические картины в рамках на холсте». В 20-х годах XIX века купец Ершев из своих торговых поездок привез 29 картин, среди которых были полотна и европейских мастеров [19, Л. 1-2]. Основными категориями недвижимого имущества в домах купцов были картины, украшения, книги, посуда, главным образом, серебряная. В доме умершего купца третьей

гильдии П. Сумкина находилась посуда серебряная, медная, зеленая и оловянная на сумму более полутора тысяч рублей. В среднем стоимость домашней утвари купца первой гильдии составляла около трех тысяч рублей, купца второй гильдии – двух тысяч рублей, купца третьей гильдии – около тысячи рублей.

С начала XIX века появилось несколько новых категорий недвижимости и купеческого капитала. Прежде всего это постоянные дворы как отдельный вид собственности, предназначенные для хранения товара, размещения приезжих и иногородних торговцев [20, Л. 11об., 102об.]. Тобольский купец С. Струнин став владельцем четыре подобных помещений, передал торговлю скотом своему сыну. Речной транспорт также стал средством вложения капитала и еще одним видом недвижимости, которая позволяла перевозить собственный и чужой товар, и могла быть сдана в аренду. Туринские купцы Филимоновы были владельцами двух речных судов и нескольких барок, что позволяло перевозить одновременно 30 тысяч пудов муки для Тобольского провиантного магазина, судно купца Серебрякова доставило 1 150 пудов железа из Тобольска в Томск [21, Л. 28; 22, Л. 102]. Туринские купцы Топорковы известны были по всему Тобольскому Северу, где занимались рыбным промыслом с помощью найма артелей.

Обзор материального состояния купеческого общества Тобольска конца XVIII – первой четверти XIX вв. позволяет говорить о наличии различных категорий имущества, среди которых основными были капитал, предприятия, домовые строения. Но основным критерием богатства была принадлежность к потомственным торговцам. В целом, капитал купца в ценных бумагах, наличности в товаре составлял для купцов первой гильдии сумму свыше 50 тысяч рублей, для купцов второй гильдии – 20 тысяч рублей, третьей гильдии – 10 тысяч рублей. В первой четверти XIX века эти цифры увеличились для первой гильдии – до 100 тысяч рублей, для второй – до 50 тысяч рублей, для третьей – до 20 тысяч рублей. Все вышесказанное позволяет утверждать, что купечество Западной Сибири значительно занижало свой капитал, поэтому с

начала XIX века оно предпочитало записываться вместо первой гильдии во вторую, которая также имела право торговли в «иностранных портах».

Список литературы

1. Резун Д.Я., Беседина О.Н. Городские ярмарки Сибири XVIII - первой половины XIX в. Новосибирск: Наука: Сиб. изд. фирма, 1992. – 154 с.
2. ПСЗРИ (Полное собрание законов Российской империи). СПб.: Типография II Отделения Императорской канцелярии, 1830. – Т. 20. 1034 с.
3. ПСЗРИ. СПб.: Типография II Отделения Императорской канцелярии, 1830. Т. 23. 969 с.
4. ПСЗРИ. СПб.: Типография II Отделения Императорской канцелярии, 1830. – Т. 38. 686с.
5. ГУТО ГА в г. Тобольске. (Государственное учреждение Тюменской области «Государственный архив в г. Тобольске»). Ф. 8. Оп.1. Д. 20.
6. ГУТО ГА в г. Тобольске. Ф. 8. Оп. 1. Д. 111.
7. ГУТО ГА в г. Тобольске Ф.1. Оп.1. Д. 95.
8. ГУТО ГА в г. Тобольске Ф.355. Оп.1. Д.272.
9. Ядринцев Н.М. Сибирь как колония: к юбилею трехсотлетия: современное положение Сибири, ее нужды и потребности, ее прошлое и будущее. Санкт-Петербург: Типография М. М. Стасюлевича, 1882. 471 с.
10. ГУТО ГА в г. Тобольске. Ф. 341. Оп. 1. Д. 10.
11. ГУТО ГА в г. Тобольске Ф. 329. Оп.1. Д. 225.
12. Задорожная О.А. Специализация городского купечества Западной Сибири (1775-1825 гг.) // Вестник Сургутского государственного университета. 2014. № 3. С. 20-30.
13. ГУТО ГА в г. Тобольске. Ф.8. Оп.1. Д. 6.
14. ГУТО ГА в г. Тобольске. Ф. 1. Оп.1. Д. 18.
15. Голодников К.М. Город Тобольск и его окрестности: исторический очерк. Тобольск: [б. и.], 1886. – 139 с.
16. Коцебу А.Ф. Достопамятный год жизни Августа Коцебу или заточение его в Сибирь и возвращение оттуда. М.: В Привилегированной тип. Кряжева и Мея, 1806. – Ч. 2. – 264 с.
17. Линк И.В. Пребывание доктора А. Эрмана в Березове // Журнал Министерства Внутренних дел. 1834. № 11 – С. 215-268.
18. Флоринский В.М. Заметки и воспоминания // Российская старина. 1906. № 1. С. 75-109; № 2. С. 288-311; № 3. С. 564-596.
19. ГУТО ГА в г. Тобольске Ф. 12. Оп. 1. Д. 1.
20. Тобольский историко-архитектурный музей-заповедник. Научный архив. Ед. хранения 12539.
21. ГУТО ГА в г. Тобольске Ф. 1. Оп.1. Д. 276.
22. ГУТО ГА в г. Тобольске Ф. 1. Оп.1. Д. 278.

© Задорожная О.А., 2020



А.А. Михайлова

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ МОНУМЕНТАЛЬНОЙ ЖИВОПИСИ НОВГОРОДА

Аннотация. В статье рассматривается современное (с 1990 по 2018 годы) развитие практики реставрации и консервации фресковой живописи Новгорода XII – XIV вв. Целью исследования является анализ проблем, вставших на пути сохранения древних росписей после смены общественно-политического строя в 1990-е гг., и способов улучшения охраны памятников монументальной живописи, разрабатываемых вплоть до настоящего времени.

Ключевые слова: реставрация, консервация, сохранение, фресковая живопись, Новгород.

Научная реставрация монументальной живописи Новгорода XII – XIV вв. ведет свою историю с конца XIX – начала XX вв. К 1980-м гг. теоретические исследования и практические разработки позволяли проводить консервационные мероприятия по сохранению фресок согласно всемирным и европейским конвенциям на высоком уровне. Но смена в стране политической и экономической системы в 1990-е годы привела к появлению серьезных проблем в данном вопросе.

До 1990-х гг. работы по реставрации монументальной живописи Новгорода шли планомерно, широким фронтом, доводились до логического завершения. С 1990-х гг. прекратилось в необходимом объеме государственное финансирование данных работ, средства выделялись лишь на единичные объекты (собор Рождества Богородицы Антониева монастыря, церковь Спаса на Нередице). Реставрация Николо-Дворищенского собора была проведена на деньги Ганзейского союза, а реконструкция церкви Успения на Волотовом поле была профинансирована правительством Федеративной Республики Германии.

Также начался отток специалистов-реставраторов архитектуры и живописи в другие сферы деятельности, что было следствием нехватки финансирования. Тогда же произошел переход на тендерно-рыночные

отношения в реставрации. В.Д. Сарабьянов, рассуждая о данной проблеме, отмечал необходимость предварительного исследования состояния и истории памятника для выработки методики последующих действий, что генподрядные организации не проводят должным образом. Подобные реставрационные работы жестко привязаны к определенным срокам (чаще всего празднованиям), зачастую производится подгонка работ. Более того, система тендеров формирует конкурс на основе экономии средств и сокращения сроков работ, что неблагоприятно сказывается на качестве реставрации [6].

Необходимо отметить зачастую и непрофессионализм реставраторов, привлекаемых генподрядными организациями. Достаточно вспомнить реставрацию Софийского собора в 2008 г. фирмой «РесАрт», когда по окончании работ фасады храма стали выглядеть хуже, чем до реставрации [5]. Только в 2013 г. Министерством культуры Российской Федерации была восстановлена система аттестации реставраторов, причем не только по статусу (высшей, первой, второй, третьей категории), но и по специальности (фреско-темперная, масляная, клеевая) [6]. Этот факт дает полное основание требовать при рассмотрении конкурсной документации конкретных списков аттестованных специалистов с предъявлением удостоверений от организаций, которые претендуют на выполнение реставрационных работ на особо ценных памятниках истории и культуры. Несомненно, контроль за присутствием на объекте монументальной живописи квалифицированных специалистов, имеющих соответствующие аттестации, улучшает качество реставрации памятников древнерусской монументальной живописи.

Однако, несмотря на проблемы, велись работы по сохранению фресок, постепенно улучшалась организационная система. В 1992 г. исторические памятники Новгорода и окрестностей были внесены в список объектов всемирного наследия ЮНЕСКО [9]. С этого же года специальная служба музея – Отдел хранения архитектурных памятников и монументальной живописи – вместе с музейными климатологами ведет мониторинг состояния памятников,

который включает в себя контроль за ТВР (температурно-влажностный режим) и световым режимом, ведение документации по состоянию объектов, разработку предложений по реставрации и музеефикации. С этого же времени смотрители проводят ежедневную уборку и проветривание в церквях, дворники занимаются укосом прилежащих территорий, уборкой снега [3].

Постепенно в Новгороде создается местная система реставрационных мастерских, специализирующихся исключительно на монументальной живописи. В 1998 г. решением директора Новгородского государственного объединенного музея-заповедника (НГОМЗ) Н.Н. Гринева для работы над фрагментами руинированных фресок церкви Спаса на Нередице в музее был создан Отдел реставрации монументальной живописи. Работой руководила Т.А. Ромашкевич. Постепенно в отдел поступали фрагменты живописи из Николо-Дворищенского собора, церкви Рождества Богородицы в Перынском скиту и т. д. Однако только в 2008 г. коллекция фресок Нередицы была перевезена из подвалов в Никитский корпус Кремля, в просторную мастерскую с современным оборудованием и регулируемым режимом. В 2010 г. в упомянутой мастерской проводилась консервация, подборка и систематизация коллекций фресковой росписи Софийского собора, церкви Благовещения на Городище, в 2013 г. – фрагментов собора Рождества Богородицы Антониева монастыря. В данной мастерской по настоящее время ведутся работы по реставрации фресок под руководством Т.А. Ромашкевич [4].

В 2002 г. в Новгороде была создана реставрационная мастерская «Фреска». Под руководством Т.И. Анисимовой здесь велись работы по реставрации фресок XIV в. церкви Успения на Волотовом поле и церкви Спаса Преображения на Ильине улице [3].

14 ноября 2014 г. приказом Министерства культуры Российской Федерации в НГОМЗ был создан Центр реставрации монументальной живописи. Он размесился в Западном (корпус казначейских, келарских и настоятельских келий) и Береговом корпусах Антониева монастыря [1].

Руководитель Центра – Т.И. Анисимова. Центр ставит перед собой три основные задачи: реставрация монументальной живописи, научно-исследовательская работа и учебно-просветительская деятельность. Проведение научных исследований и открытое хранение стало возможным благодаря оснащению Центра современными мобильными системами хранения, осветительными приборами (в том числе с ультрафиолетовым спектром), цифровыми микроскопами, лазерным трехмерным сканером, монтировочными реставрационными столами, экспозиционным и проекционным мультимедийным оборудованием. Производственные мастерские, где ведутся работы по реставрации руинированной живописи, стали доступны для широкого круга посетителей, то есть появилась уникальная возможность увидеть в непосредственной близости настенную живопись, познакомиться с процессом ее реставрации.

В Центре ведутся работы по научной реставрации фресок церкви Благовещения на Городище, Георгиевского собора Юрьева монастыря, церкви Успения на Волотовом поле, церкви Спаса Преображения на Ильине улице и Спаса Преображения на Ковалеве. Только в мастерских по реставрации живописи церкви Успения на Волотовом поле размещено более 1,7 млн. фрагментов – это 195 композиций, 160 из которых уже частично собраны, а 18 возвращены на стены храма [8].

С 2015 г. в Центре работает Реставрационная школа № 1, где проводится стажировка реставраторов, хранителей музеев, студенческие практики учебных заведений, готовящих кадры по художественным специальностям и реставрации [1]. На июнь-июль 2018 г. в школу велся набор по двум направлениям: школа для художников и реставраторов и школа для искусствоведов и хранителей [8].

Таким образом, к настоящему времени в Новгороде создана база для проведения качественных исследований, реставраций и консерваций стенных росписей. Работы по возрождению из руин фресок ведутся сразу в нескольких храмах. Необходимо отметить важность создания прикрепленной к

реставрационному Центру школы для специалистов, в систему обучения которых включено непосредственное знакомство с методиками работ по сохранению памятников монументальной живописи.

При существовании такой базы все же имеется круг нерешенных проблем, замедляющих ход реставрационных и охранительных работ. Так, до настоящего времени должное финансирование работ по сохранению памятников, особенно древней фресковой живописи, не ведется на должном уровне. В 2013 г. НГОМЗ составил заявку на 63,3 млн. рублей на реставрацию фресковой живописи (в список вошли росписи церкви Спаса на Ковалеве, церкви Благовещения на Мячине (в Аркажах), Николо-Дворищенского собора, церкви Спаса на Нередице, Спаса Преображения на Ильине улице и другие). Было одобрено только 15, 03 млн. рублей, однако профинансирована заявка была и того меньше – всего на 9, 2 млн. рублей [3].

Развитие науки и техники в конце XX – начале XXI вв. оказало большое влияние на методику восстановительных работ по фресковым росписям Новгорода, с 1990-х гг. в реставрации новгородских фресок начинается использование новых компьютерных технологий. Компьютерная технология подбора стыков фрагментов для реставрации фресок начала разрабатываться еще в 1991 г. Тогда изображения фрагментов считывались при помощи черно-белой видеокамеры, а программный комплекс позволял найти стык двух фрагментов с небольшой погрешностью. Эксперимент был проведен на 14 фрагментах руинированной монументальной живописи церкви Спаса Преображения на Ильине улице. В 1992 г. из-за нехватки финансирования проект был остановлен. В 2002 г. разработка была возобновлена благодаря финансированию реставрации церкви Успения на Волотовом поле правительством ФРГ. Постепенно разработанная технология внедрялась в работу реставраторов по восстановлению живописных композиций Волотова [2].

Подобная компьютерная программа используется и при подборе фрагментов фресок церкви Спаса на Нередице. Для подбора фрагментов

киторской композиции необходима была точная графическая схема авторского рисунка, которая была воспроизведена с помощью компьютерной техники в масштабе 1:1. Все обнаруженные фрагменты композиции (более 800) были сфотографированы и введены в компьютер. Далее следовала работа по определению точных мест фрагментов в композиции с использованием возможности перемещения фрагментов в прозрачном слое и поиска их совмещения с авторским рисунком. Таким образом, были точно определены позиции фрагментов. Активное внедрение современных технологий в реставрационный процесс существенно увеличивает скорость работ (в данном случае – подбора фрагментов). Однако разработанные на данный момент программы еще не настолько точны и при их применении необходимо постоянное участие специалистов-реставраторов.

Следует обозначить и одну из основных проблем в сфере сохранения фресковых росписей в храмах – внедрение инженерных комплексов (электроосвещение, отопление, вентиляция, технические средства безопасности). Для поддержания нормальной температуры (10 – 12°C) установлены паровые котлы в пристройках храмов или налажено центральное отопление. Одна из самых проблемных церквей – церковь Николы на Липне, находящаяся на острове, вследствие чего в ней отсутствует электричество. Чтобы температура не упала ниже 0°C, в церкви Николы на Липне установлен локальный подогрев (калориферы). Помимо обогревательных систем в храмах устанавливаются вентиляционные «хлопушки» в окнах барабана. Плохо решенной остается проблема нормализации влажностного режима, особенно в церквях, где отсутствуют притворы и вход осуществляется сразу в центральный объем (церковь Спаса на Нередице, церковь Спаса на Ильине) [3].

В настоящий момент основная часть архитектурных памятников с монументальной живописью, находящаяся в ведении НГОМЗ, приспособлена для посещения, осмотра росписей, снабжена освещением и т. д. Здания храмов открыты не каждый день: церкви Спаса на Нередице и Спаса на Ильине

закрыты при выпадении осадков, а церковь Рождества на Красном поле с росписями 1380-х гг. посетить можно только по предварительной записи. Существуют дни бесплатного посещения («открытые пятницы»), льготные и бесплатные входные билеты [7]. В интерьере музеефицированных храмов организованы фотовыставки, посвященные архитектуре, живописи, реставрации (Николо-Дворищенский собор, церковь Рождества Богородицы Антониева монастыря, церковь Федора Стратилата, Спаса на Ильине), разрабатываются электронные проекции росписей. Сохранившиеся росписи почти повсеместно освещены галогеновыми светильниками (торшеры с реостатами для регулирования яркости или смонтированные на стены прожекторы), а в куполе церкви Спаса на Ильине размещены новые, не видные снизу источники света, которые к тому же не вредят красочным пигментам [3].

Из сказанного следует, что к настоящему времени выработаны принципы научной реставрации фресковой живописи и методика сохранения фресок Новгорода. Большинство памятников монументальной живописи музеефицировано, доступно для экскурсий и изучения. Создана база для реставрационных работ, активно внедряются современные технологии. Однако существующие проблемы, связанные с финансированием и переходом экономики страны с 1990-х гг. на полностью рыночную систему, создают проблемы, которые могут быть решены только на государственном уровне.

Список литературы

- 1) Анисимова Т.И. Монументальная живопись и архитектура // Новгород и Новгородская земля. Искусство и реставрация. Великий Новгород, 2015. Вып. 6. С. 288 – 300.
- 2) Анисимова Т.И. Использование новых технологий при реставрации руинированной живописи. Церковь Успения на Волотовом поле под Новгородом // Новгород и Новгородская земля. Искусство и реставрация. Великий Новгород, 2004. Вып. 5. С. 279 – 291.
- 3) Григорьева Н.В. Деятельность Новгородского музея-заповедника по сохранению и музеефикации памятников монументальной живописи // Материалы Всероссийской конференции по вопросам изучения, сохранения и реставрации монументальной живописи. Великий Новгород, 2015. С. 3 – 20.
- 4) Ромашкевич Т.А. Создание мастерской по реставрации монументальной живописи в НГОМЗ (деятельность и перспектива) // Новгород и Новгородская земля. Искусство и реставрация. Великий Новгород, 2015. Вып. 6. С. 40 – 57.

5) Ромашкевич Т.А. Состояние памятников архитектуры и монументальной живописи в Великом Новгороде // Материалы Всероссийской конференции по вопросам изучения, сохранения и реставрации монументальной живописи. Великий Новгород, 2015. С. 37 – 47.

6) Сарабьянов В.Д. Актуальные проблемы реставрации памятников древнерусской монументальной живописи // Материалы Всероссийской конференции по вопросам изучения, сохранения и реставрации монументальной живописи. Великий Новгород, 2015. С. 21 – 24.

7) Новгородский государственный музей-заповедник. Официальный сайт. [Электронный ресурс.] <http://novgorodmuseum.ru/> (дата обращения 25.03.2019).

8) Реставрация. Новгородский государственный объединенный музей-заповедник. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. <http://novgorodmuseum.ru/deyatelnost/restavratsiya.html> (дата обращения 25.03.2019).

9) UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization). Official site. [Электронный ресурс] <http://whc.unesco.org/en/list/604> (дата обращения 20.04.2019).

© Михайлова А.А., 2020



УДК 94

Д.Г. Смяцкий

КАЛЬМАРСКАЯ УНИЯ 1397 ГОДА:

БЛАГА И ТЯГОТЫ СОЮЗА

ДЛЯ ШВЕДСКОГО КОРОЛЕВСТВА

Аннотация. Феномен Кальмарской унии обычно рассматривается с точки зрения союза или интересов Датского королевства. В настоящей статье проведен анализ условий заключения Кальмарской унии 1397 г. и развития отношений между государствами-участниками с позиции одной из подчиненных сторон – Швеции. Автором выделены плюсы и минусы такого союза для этого королевства, объяснены предпосылки и причины его распада.

Ключевые слова: Кальмарская уния 1397 г., Швеция, Дания, королевство, Маргрета, Эрик Померанский.

Истории известно большое многообразие союзов различных государств, относящихся к средневековью. Их изучению уделяется немалое внимание в

учебном процессе на исторических факультетах вузов страны [1, с. 310]. А научный интерес к таким объединениям нередко вызывают поиск предпосылок и причин их формирования, выявление целей и задач, определение внутренних сил и т. п. В истории Северной Европы, в частности Скандинавии, существовала целая «эпоха уний», которая знаменовала объединение Дании, Швеции и Норвегии в один союз, просуществовавший более ста лет [2, с. 760 – 762]. Подобное сближение соседних европейских государств в рассматриваемый период не является единичным случаем, однако в Скандинавском регионе прослеживается определенная специфика. В настоящей работе представлен анализ условий заключения договора о Кальмарской унии 1397 г., его содержания, выявлены предпосылки и причины объединения трех стран под единым началом, выделены его плюсы и минусы для Шведского королевства, проведен анализ «Шведской хроники» Олауса Петри на предмет сведений об унии и отношения к ней автора данного трактата.

Кальмарская уния 1397 г. не была некой неожиданностью для всех трех королевств, которые она объединяла – Дании, Швеции, Норвегии. Предпосылки создания такого рода союза были заложены ещё в начале XIV в. и продолжали формироваться на всем его протяжении. Объективные внутри- и внешнеполитические, а также экономические причины побудили скандинавские страны к объединению. Подробнее об этих причинах писали исследователи [3, с. 43 – 45]. Датское и Норвежское королевства к моменту заключения Кальмарской унии в 1397 г. уже были надежно скреплены друг с другом ещё с 1388 г., когда приемный сын королевы Маргреты – Эрик Померанский был возведен ею на норвежский престол. Датское и Шведское королевства активно сопротивлялись немецкой экспансии, которую не только не пытался остановить, но и поощрял правитель-иноземец Швеции Альбрехт Мекленбургский, который по национальности сам был немцем.

Таким образом, условия, побудившие скандинавских феодалов согласиться на столь выгодный, на начальном этапе, союз, сложились к 1397

году. Королева Маргрета убедила многих представителей знати всех трёх скандинавских королевств подписать два документа, знаменующих коронацию Эрика и унию между Данией, Швецией и Норвегией под главенством Дании, с целью защиты от немецкой экспансии. Под немецкой экспансией в первую очередь следует понимать скорее вмешательство в экономику скандинавских стран торговых городов Ганзы, которые ставили перед собой цель контролировать и монополизировать торговлю в Балтийском регионе. Однако порой «мирная» экспансия сменялась «агрессивной».

Противоречия, обострившиеся в дальнейшем и ставшие предпосылками распада данной унии, были заложены ещё во время составления договоров и обсуждения их в Кальмаре летом 1397 года. Документ о создании унии между скандинавскими государствами имел полуофициальный характер: он был написан на бумаге, а не на пергамене, имел множество исправлений, неточностей, отсутствовало некоторое количество печатей и т. п. [4, с. 254].

Среди положительных моментов в объединении скандинавских стран для Шведского королевства можно выделить обязательство других королевств союза прийти на помощь в случае войны, что было указано в тексте договора дважды, во втором и четвертом пунктах [5, с. 289]. Это было особенно важно, так как немецкая экспансия, в первую очередь в лице Ганзейской лиги, всё более проникала в Швецию, мешая её внутренней и внешней торговле, способствуя осложнению экономической ситуации. Однако данное положение было сформулировано весьма противоречиво, ведь содержание проходящих по шведской территории союзных, к примеру, датских войск возлагалось на Швецию, что объективно вело к увеличению эксплуатации местного населения.

Определенную выгоду от союза на начальном этапе получили шведские феодалы, владевшие землями не только в пределах своего королевства, но и в Дании и Норвегии [3, с. 43]. В данном случае, Кальмарская уния 1397 г. явилась для них своеобразным гарантом сохранности прав на владение, распоряжение и, наконец, наследование тех земель, которые находились в

других королевствах. Одновременно с этим, и датские, и норвежские феодалы имели такую же возможность владеть, распоряжаться и наследовать земли в Швеции. Таким образом, данное преимущество также было весьма противоречиво, если рассматривать его с позиции целостности шведского государства.

Стоит отметить и тот факт, что отправление правосудия согласно документу о создании унии производилось исключительно по внутреннему законодательству, о чем было сказано в третьем пункте договора [5, с. 289], то есть в Швеции действовала именно шведская правовая система, которая складывалась здесь на протяжении долгого времени в виду определенной специфики. Применение местного законодательства, а не создание общескандинавского свода законов позволяло Швеции иметь некую автономию в рамках союза, что, несомненно, упрощало судопроизводство.

Таким образом, теряя часть своего суверенитета, Шведское королевство, в первую очередь в лице высших сословий, получало гарантии на защиту и покровительство от своих соседей, в частности, Дании. Говоря о преимуществах Кальмарской унии 1397 г., следует отметить, что большинство таковых выгодны были именно главенствующей державе – Дании. Отсюда следует вывод, что многие положительные моменты договора для Дании могут являться отрицательными для Швеции. Количественно и качественно недостатков данного союза для Шведского королевства оказалось значительно больше, чем его преимуществ, ведь многие частные моменты просто не были оговорены. О таковых говорит шведский государственный деятель, реформатор и историк XVI в. Олаус Петри в своем главном труде – «Шведской хронике», которая была написана уже после распада унии [6, с. 114 – 116].

Во-первых, «иноземцам жаловали замки и лены», что нарушало шведские законы. Это проявлялось в назначении администрации замков из числа датчан или немцев. В тексте договора об унии нет никаких инструкций, которые предписывали бы назначение на административные должности в союзных государствах лиц конкретной национальности. На практике это

выразилось в продвижение «своих» для Дании чиновников в местную администрацию, то есть датчан и немцев.

Во-вторых, «королева ввела в Швеции множество новых налогов». К числу таких налогов относились налоги на скот – так называемый «похвостный» налог, на имущество бондов – свободных общинников, которые обязаны были платить по одной марке, а также «марка королевы» (своеобразный налог в пользу государства – *Д.С.*). Различные многочисленные сборы и повинности, скорее всего, были призваны обеспечить разрастающийся бюрократический аппарат союзных государств, содержание армии и флота. Также следует полагать, что сумма взимаемых «датских» налогов со шведского населения была гораздо большей, чем того требовали исторические реалии.

В-третьих, все многочисленные сборы и подати не вкладывались в развитие экономики, судебной, государственной системы Шведского королевства, а вывозились в Данию, укрепляя тем самым положение последней и разоряя подконтрольные ей королевства.

В-четвертых, Швеция была вынуждена участвовать во всех военных и экономических конфликтах Дании с немецкими городами и княжествами, то есть оказывать помощь не только финансово, но и непосредственно принимая участие в сражениях, используя свои войска, что также не соответствовало шведским законам и интересам.

Олаус Петри охарактеризовал последствия Кальмарской унии, заключенной в 1397 г., так: «Получилось, что шведы и норвежцы должны быть рабами, а датчане – господами: далеко тут было до равенства» [6, с. 117]. Уже в начале XV в. шведы стремились освободиться от данных ими в договоре об унии обязательств. Многие шведские магнаты увидели недостатки заключенного ими союза, как для самих себя, так и для Швеции в целом. Ещё при Маргрете была проведена крупная редукция в Дании и Швеции, от чего пострадали представители дворянского сословия. Политику королевы Маргреты продолжил и Эрик Померанский, передавая лены шведской знати

датчанам и немцам. Однако основные тяготы, которые возложила Кальмарская уния 1397 г. на Шведское королевство, несли не высшие, а низшие слои общества.

Указанные выше датчане и немцы, получившие от Маргреты и Эрика земли, эксплуатировали местное население, в частности, податных бондов так, как если бы последние были крепостными крестьянами. Шведские рудокопы и горнопромышленники несли огромные убытки из-за войн с ганзейскими купцами: к 30-м годам XV в. закупки шведского железа и меди прекращаются, вследствие чего эта отрасль экономики пользуется гораздо меньшим спросом. Эти события ознаменовали начало открытого противостояния шведского населения заключенной унии и, в частности, политике, проводимой Эриком Померанским. В 1434 г. в Швеции вспыхнуло и стремительно распространилось восстание [3, с. 48 – 49].

С этого времени начинается период датско-шведских войн внутри всё ещё существовавшей Кальмарской унии. С переменным успехом шведам удается отбивать для своего государства различные уступки. К их числу относятся снижение налогов, запрет назначения иностранцев на руководящие должности, запрет на насильственное рекрутирование крестьянских детей и т. д. Все эти небольшие победы вынесли на своих плечах низшие слои Шведского королевства. На стадии формирования этого противостояния унии они были поддержаны и шведскими феодалами, видевшими выгоду в получении некоторых послаблений от короля Эрика. Однако позднее они гнались лишь за собственными привилегиями, и антиуниатское движение постепенно принимает антифеодальный характер, что означало противостояние шведского крестьянства, ремесленничества и мелкого рыцарства не только датским, но и шведским феодалам.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что Кальмарская уния, заключенная в 1397 г., явилась своеобразным союзом трёх скандинавских государств при главенствующем положении Дании. Это соглашение не делало данные государства равными во всех отношениях, но подчиняло их общей

политике, исходящей от единого для них короля. Сложившаяся в это время политическая ситуация способствовала укреплению на униатском престоле датских правителей, которые обогащались и развивались за счёт других, подконтрольных им королевств. Швеция больше всего испытала на себе гнет датских королей, выраженный в большом количестве налогов, затяжных войнах, экономически невыгодных Швеции конфликтах и т. п. В результате, причины противостояния Дании и Швеции внутри унии были предопределены сложившимися за период XIV – XV вв. объективными предпосылками.

Список литературы

1. Брагина Л.М., Володрский в.М., Галямичев А.Н, Ивонин Ю.Е., Лоцилова Т.Н., Митрофанов В.П., Новова Е.С., Осинковский И.Н., Попова Г.А., Ртищева Г.А., Сидоров А.И., Симонова Н.В., Фурцев Р.В. История Средних веков: учебник для академического бакалавриата / Под ред. И.Н. Осинковского, Г.А. Ртищевой, Н.В. Симоновой. М.: Изд-во «Юрайт», 2016. 463 с.
2. Всемирная история: в 6 томах / Гл. ред. А.О. Чубарьян; ИВИ РАН. М.: Наука, 2011. Т. 2. Средневековые цивилизации Запада и Востока / Отв. ред. П.Ю. Уваров. 2012. 894 с.
3. Кан А.С. История скандинавских стран: Учеб. пособие. М.: Высш. школа, 1980. 316 с.
4. Швеция и шведы в средневековых источниках / Перевод, предисл., коммент. А.Д. Щеглова, В. В. Рыбакова, А. Ю. Кузиной [сост. и отв. ред. А.Д. Щеглов]. Ин-т всеобщей истории РАН. М.: Наука, 2007. 367с.
5. Щеглов А.Д. Договор 1397 г. о Кальмарской унии // Средние века: Ин-т всеобщей истории. М.: Наука, 2003. Вып. 64. С.271-292.
6. Шведская хроника / Олаус Петри; перевод, послесл., коммент. А.Д. Щеглова [отв. ред. А.А. Сванидзе]. Ин-т всеобщей истории РАН. М.: Наука, 2012. 421 с.

© Смятцкий Д.Г., 2020



Раздел

«Мировая экономика и международные отношения»

УДК: 336.763:336.763.2

Э.Ш. Асланов

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы интенсификации развития и повышения эффективности рынка ценных бумаг в Азербайджане в современных условиях. С этой целью проанализированы проблемы, замедляющие развитие рынка ценных бумаг в стране. Обоснована необходимость совершенствования существующих механизмов и обеспечения ускорения развития института ценных бумаг. Рассмотрена роль и значимость рынка ценных бумаг в развитии финансового рынка Азербайджана в нынешнем периоде. Подготовлен ряд предложений по ускорению развития рынка ценных бумаг в Азербайджане в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: Азербайджан, ценные бумаги, рынок ценных бумаг, фондовый рынок, проблемы рынка ценных бумаг в Азербайджане, развитие рынка ценных бумаг Азербайджана.

В современных условиях особое значение имеет интенсификация развития финансового рынка страны в контексте глобальных финансовых и инвестиционных воздействий. Немаловажным фактором считается совершенствование и обеспечение эффективности функционирования рынка ценных бумаг, который считается одной из ключевых составных частей финансового рынка страны. Функции рынка ценных бумаг, во-многом, играют решающую роль в мобилизации и накоплении свободных денежных средств с дальнейшим инвестированием этих средств в разные сферы экономики страны и реализацией крупных инвестиционно-инновационных проектов. По этому

принципу формирования и развитие основных механизмов ценных бумаг должны рассматриваться на концептуальном уровне и выступать одним из важных направлений государственной финансовой и экономической политики. И.А. Кох справедливо подчеркивает, что происходит резкое повышение активности портфельного инвестирования на финансовых рынках, ускорение увеличения количества профессиональных портфельных инвесторов, а также параллельное вовлечение большого числа непрофессиональных инвесторов в спекулятивные операции на рынке ценных бумаг [1]. Поэтому требуется комплексное рассмотрение и совершенствование ведущих механизмов портфельного инвестирования на рынке ценных бумаг с повышением прочности других инструментов функционирования данного рынка с учетом специфики современных тенденций и особенностей этого рынка. Более того, необходимо усилить эффективность проводимых работ по созданию и развитию соответствующей инфраструктуры рынка ценных бумаг и совершенствованию институциональной среды в стране. Поскольку рынок ценных бумаг отличается специфическими чертами и серьезно влияет на эффективность финансовых потоков, требуется продуктивное использование его полезных функций. Так, рынок государственных ценных бумаг, кроме решения задачи обслуживания государственного долга, позволяет решать задачу регулирования финансовых потоков выкупая или предлагая на продажу государственные ценные бумаги на выгодных условиях, а государственные институты при этом имеют возможность освобождать дополнительные инвестиционные ресурсы [2, с. 35]. Более того, с целью развития рынка ценных бумаг в стране, в первую очередь, требуется глубокое изучение важных особенностей мирового рынка ценных бумаг, который является комплексом механизмов, позволяющих совершать сделки между владельцами денежных средств и их потребителями. Отметим, что эффективность кредитования реальных секторов экономики преимущественно зависит от рынка ценных бумаг, который тесно связан с движением долгосрочных капиталов и с

мобилизацией денежных средств посредством выпуска ценных бумаг. Как известно, финансовым рынкам со временем требуется более продуктивные и альтернативные источники финансовых ресурсов, а также новые инвестиционные потоки для формирования и перераспределения финансовых активов в рамках той или иной направленности развития экономики страны, финансирования и реализации крупных инвестиционно-инновационных проектов.

Отметим, что вопросы и проблемы регулирования процессов развития и повышения эффективности рынка ценных бумаг обуславливают решение многочисленных проблем, в том числе, проблем активного участия и вмешательства государства. Дело в том, что непрерывное развитие рынка ценных бумаг, усложнение отношений между его субъектами, возникновение новых технологий и возможностей по раскрытию информации делают задачу по совершенствованию действующих механизмов в данной сфере более сложной, и в связи с этим требуется усиление государственных механизмов регулирования и совершенствования важных аспектов в этом направлении [3]. Кроме того, задачи интенсификации развития рынка ценных бумаг обуславливают создание более прочных практических механизмов и инструментов, способствующих ускорению оборота на рынке ценных бумаг и созданию более гибкого, мобильного институционального элемента по контролю и совершенствованию потока операций с ценными бумагами, а также укреплению материально-технической базы и соответствующей инфраструктуры в данном сегменте финансового рынка страны. В связи с этим необходимо объективно и адекватно рассматривать реальную ситуацию, связанную с механизмами и системой управления рынком ценных бумаг, проводить комплексную, количественную и качественную оценку институциональной обеспеченности этой сферы, а также структурной динамики фондового рынка, процессов развития биржевой деятельности и пр. [4].

С восстановлением независимости Азербайджан создал свою собственную, т. е. национальную финансовую систему, в которой рынку ценных бумаг отводится особое внимание. Однако из-за отсутствия опыта и необходимых финансовых и инвестиционных средств, а так же законодательной базы, проблемы формирования и развития рынка ценных бумаг решались медленно и до сих пор интенсификация развития данного рынка не обеспечена. Для интенсификации расширения операций с ценными бумагами и, в целом, для развития рынка ценных бумаг в стране, была принята Государственная программа «Развитие рынка ценных бумаг в Азербайджанской Республике в 2011 – 2020 годах», утвержденная Указом Президента Азербайджанской Республики от 16.05.2011, которая оказала положительное влияние на формирование юридической базы, создание инфраструктуры и институциональной основы по развитию рынка ценных бумаг в стране [5]. Только в 15.05.2015 был принят Закон Азербайджанской Республики «О рынке ценных бумаг», который предназначен для регулирования процедур эмиссии инвестиционных ценных бумаг, для обеспечения эмиссии и информационного меморандума инвестиционных ценных бумаг, а так же другие важные аспекты обеспечения эффективной деятельности рынка ценных бумаг в Азербайджане [6].

Если проанализировать ситуацию на рынке ценных бумаг в Азербайджане, то на состояние 01.10.2019 года объем рынка ценных бумаг в стране составил 12,7 млрд. манатов или 7,47 млрд. долл. США – здесь особый рост за последние годы замечен не был [7]. По итогам 2018 года общий объем государственных ценных бумаг вырос на 19,4 % по отношению к 2017 году и был зафиксирован на уровне 1989,2 млн. манат или 1170,1 долл. США. На рисунке 1 дана динамика объема рынка государственных ценных бумаг по отдельности – по государственным облигациям и нотам Центрального Банка Азербайджана по их номинальной стоимости за 2008 – 2018 гг.

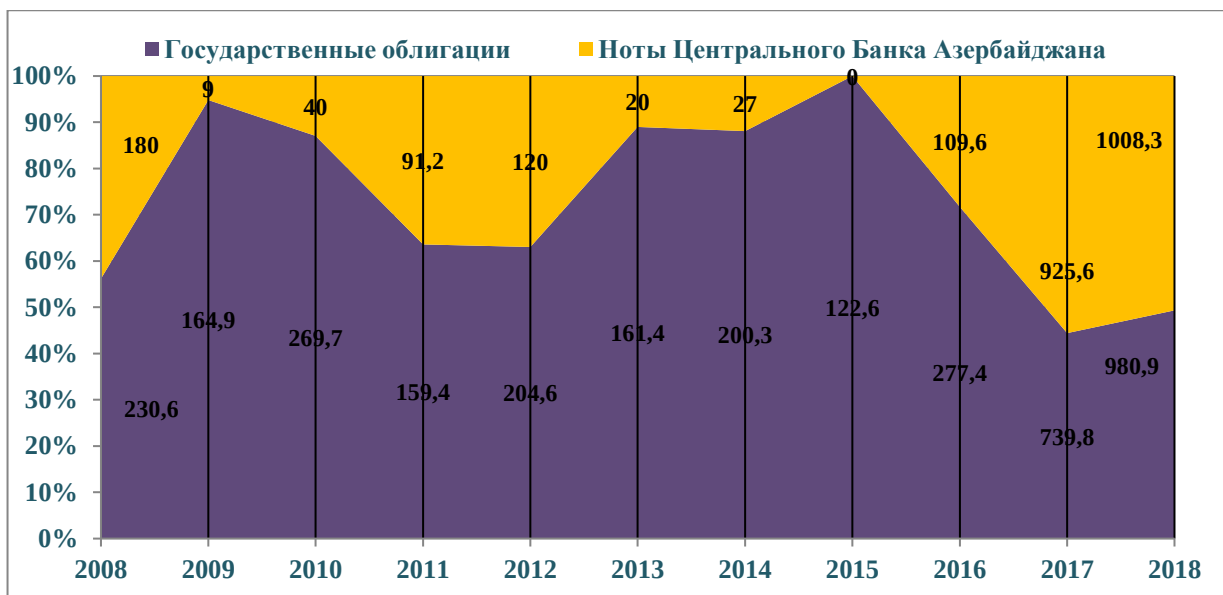


Рисунок 1. Динамика объема рынка государственных ценных бумаг по отдельности – государственным облигациям и нотам Центрального Банка Азербайджана по их номинальной стоимости за 2008 – 2018 гг., млн. манат (подготовлен на основе материалов ЦБАР – <https://www.cbar.az>).

Как известно, в интенсификации развития рынка ценных бумаг особая роль принадлежит фондовым биржам. Так, на рисунке 2 дана динамика общей суммы по сделкам годового торгового оборота Бакинской Фондовой Биржи по всем инструментам проведенных сделок за 2016 – 2019 гг., на котором заметно снижение объема на состояние 31.12.2019 по сравнению с состоянием на 31.12.2018.



Рисунок 2. Динамика общей суммы по сделкам годового торгового оборота Бакинской Фондовой Биржи по всем инструментам проведенных сделок за 2016 – 2019 гг., млн. манат (подготовлен на основе материалов ЦБАР – <https://www.cbar.az>).

На рисунке 3 дана динамика общего числа сделок Бакинской Фондовой Биржи по всем инструментам проведенных операций по ценным бумагам за 2016-2019 гг., на котором зафиксировано снижение числа сделок по корпоративным ценным бумагам, а наоборот, в числе сделок с государственными ценными бумагами и по операциям РЕПО замечен рост.



Рисунок 3. Динамика общего числа сделок Бакинской Фондовой Биржи по всем инструментам проведенных операций по ценным бумагам за 2016 – 2019 гг., млн. манат (подготовлен на основе материалов ЦБАР – <https://www.cbar.az>).

Таким образом, материалы исследования позволяют сделать выводы о том, что в ближайшей перспективе требуется разработка и реализация более действенных мер по решению проблем интенсификации развития и повышению эффективности рынка ценных бумаг в Азербайджане;

- необходимо совершенствовать действующие механизмы и инструментарий по интенсификации развития и повышения эффективности рынка ценных бумаг в контексте современных вызовов в данной сфере;

- требуется создание более устойчивых институциональных основ, в том числе, системы управления процессами функционирования рынка ценных бумаг в стране;

- для повышения эффективности рынка ценных бумаг в Азербайджане, требуется углубление международного сотрудничества с субъектами мирового финансового рынка, в том числе, рынка ценных бумаг и т. д.

Список литературы

1. Кох И.А. Теория и методология портфельного инвестирования на российском рынке ценных бумаг. Дисс. д-ра экон. наук. Саратов, 2009. 321 с.
2. Килячков А.А., Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. Москва. Изд-во «Юрист», 2002, 704 с.
3. Новосадский С.Ю. Государственное регулирование транспарентности российского рынка ценных бумаг. Диссертация кандидата экономических наук. Санкт-Петербург, 2006. 200 с.
4. Алифанова Е.Н. Развитие российского фондового рынка: теоретические аспекты и институциональная динамика. Дисс. д-ра экон. наук. Ростов-на-Дону, 2006. 386 с.
5. Государственная программа «Развитие рынка ценных бумаг в Азербайджанской Республике в 2011-2020 годах». Утверждена Распоряжением Президента Азербайджанской Республики от 16 мая 2011 года, Баку, № 1504.
6. Закон Азербайджанской Республики «О рынке ценных бумаг». Баку, 15 мая 2015 г. - №1284 - IVQ.
7. Объем операций на рынке ценных бумаг Азербайджана за январь – сентябрь сократился на 35,3%. 31.10.2019 - <https://interfax.az/view/782720>

© Асланов Э.Ш., 2020



УДК 339.5

Т.А. Воронова

ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ИМПОРТА ИЗ КИТАЯ

Аннотация. В статье определены факторы, способствующие положительной динамике российского импорта из Китая, выявлены особенности товарной структуры поставок из КНР, конкурентные преимущества китайской продукции машиностроения и риски для отечественных производителей, а также сделаны выводы об изменении структуры спроса на китайские потребительские товары в России.

Ключевые слова: импорт, товарная структура, Китай, машины и оборудование.

В 2017 – 2018 гг. российский импорт из Китая в стоимостном выражении сохранял устойчивую положительную динамику, измеряющуюся двузначными показателями.

Основным фактором, способствовавшим такому развитию ситуации, стал достаточно стабильный курс российского рубля, обусловивший благоприятную ценовую конъюнктуру для российских импортёров китайской продукции, а также более высокую конкурентоспособность последней на российском рынке. Кроме того, заградительные пошлины США, введенные в ходе острого американо-китайского торгового конфликта 2018 – 2019 гг. постепенно ориентируют китайский экспорт в направлении европейского и российского рынков.

В последние пять лет свыше половины российского импорта из Китая представлено машинно-технической продукцией. При этом высокая динамика ее закупок во многом была обусловлена опережающими темпами прироста импорта крупнейшей по стоимости товарной группы – электрических машин и оборудования.

Китайская Народная Республика находится на первом месте среди поставщиков микроэлектроники в Россию. За 2018 г. Россия импортировала из материковой части КНР электронные компоненты общей стоимостью свыше 600 млн. долл. [3].

В товарной структуре импорта основную долю занимают электрическое оборудование (27,4% в 2018 г.) и механическое оборудование (23,0%). По второй по величине группе – механическому оборудованию, в 2018 г. наблюдалось сокращение импорта на 13%. Существенно замедлилась динамика импорта товарной группы «средства наземного транспорта».

Следует отметить, что импорт высокотехнологичных товаров из КНР, в частности технологического оборудования для промышленности, при правильно выбранной стратегии может способствовать увеличению производства современной наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости России. При этом в структуре импорта машинотехнической продукции из КНР в Российскую Федерацию пока преобладают изделия непромышленного назначения – бытовая электроника и электротехника, легковые автомобили и т. п.

Среди отдельных категорий машин и оборудования производства КНР устойчивым спросом на российском рынке, по мнению российских специалистов, пользуются следующие:

- оборудование для производства пищевых полуфабрикатов и разлива напитков;
- станки для металлообработки – фрезерные, сверлильные, для лазерной и плазменной резки;
- деревообрабатывающее оборудование;
- сельскохозяйственное оборудование – для аквакультуры, земледелия и животноводства;
- торговое оборудование – холодильники, морозильники, оборудование для выкладки товара;
- строительное оборудование [2].

Главная составляющая успеха продукции китайских машиностроителей – сравнительно невысокая цена. При этом качество техники из КНР зачастую мало уступает качеству аналогов от известных мировых производителей (это касается, в частности, строительно-дорожной техники и грузовых автомобилей) [1].

В целом, оборудование, произведенное в Китае, обычно обладает 5 – 7-летним жизненным ресурсом. При этом оно может стоить в 2 – 3 раза дешевле европейского, цикл жизни которого – 10 – 15 лет. Однако в условиях быстрого морального старения оборудования конкурентные преимущества длительности срока службы не выглядят столь очевидными, поскольку запас прочности и надежности просто не используется на практике. В то же время существенная ценовая выгода в последующем влияет на конкурентоспособность товаров, производимых на российских предприятиях.

Необходимо обратить внимание, что в период после 2014 г. произошло снижение поставок оборудования из Европы, на которую раньше приходилась львиная доля импорта, из-за роста курса доллара и евро и введения западными странами антироссийских санкций (табл. 1).

Таблица 1

Товарная структура импорта в Россию из КНР

Код ТН ВЭД/товарная группа	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
	млрд долл.								
85 Электрооборудование, прочая аппаратура	8,61	9,99	10,76	12,60	12,48	8,81	9,01	11,8	14,3
84 Механическое оборудование и др.	8,91	11,65	12,45	11,40	10,97	8,22	11,0	13,6	12,0
64 Обувь	2,89	2,78	2,69	2,82	2,07	1,31	1,27	1,78	1,97
95 Игрушки, игры и спорттовары	1,27	-	1,71	1,79	1,80	1,04	1,06	1,37	1,50
39 Пластмассы	1,30	1,64	1,76	1,79	1,95	1,19	1,30	1,48	1,76
73 Изделия из черных металлов	0,32	-	1,34	1,77	1,59	0,94	0,98	1,21	1,47
62 Одежда	3,00	3,46	1,68	3,79	1,97	1,25	3,04	3,57	3,85
87 Средства наземного транспорта	-	1,89	2,63	2,37	2,21	1,15	1,14	1,64	1,86
Прочее	12,98	16,61	17,94	18,31	17,34	11,99	9,3	11,55	13,49
	Удельный вес в импорте России из КНР, %								
85 Электрооборудование, прочая аппаратура	22,09	20,80	20,84	23,74	24,58	25,19	23,65	24,58	27,39
84 Механическое оборудование и др.	22,87	24,26	24,12	21,48	21,60	23,51	28,87	28,33	22,99
64 Обувь	7,41	5,79	5,21	5,31	4,07	3,74	3,33	3,71	3,77
95 Игрушки, игры и спорттовары	3,25	-	3,31	3,37	3,54	2,98	2,78	2,85	2,87
39 Пластмассы	3,35	3,42	3,41	-	3,84	3,41	3,41	3,08	3,37
73 Изделия из черных металлов	0,82	-	2,78	3,32	3,12	2,69	2,57	2,52	2,82
62 Одежда	7,69	7,22	3,26	7,14	3,87	3,58	7,98	7,44	7,38
87 Средства наземного транспорта	-	3,94	5,09	4,47	4,34	3,28	2,99	3,42	3,56
Прочее	33,32	34,58	34,75	34,50	34,15	34,31	24,41	24,06	25,84

Источник: [4].

Наметившийся в настоящее время тренд на закупку всё большего количества высокотехнологичных товаров в КНР несёт в себе риски для отечественных производителей. Китай начинает занимать лидирующие позиции на рынках инвестиционной продукции, создавая в отдельных сегментах серьезную конкуренцию отечественным предприятиям.

Заметную долю в импорте занимают товары потребительского назначения – обувь, одежда, игрушки. Это те категории товаров, которые могут производиться и в России. Однако, как показывает статистика, именно эти категории стабильно закупаются в КНР в силу высокой коммерческой рентабельности. Невысокая стоимость рабочей силы и экспортная политика государства (искусственное занижение курса юаня), позволяют сделать одежду, обувь, игрушки доступными для российских покупателей.

Важным каналом импорта потребительских товаров из КНР в Россию стала электронная торговля. Россия в настоящее время является главным партнером Китая в этой сфере, что стало следствием активной деятельности китайских интернет-магазинов на российском рынке. Согласно имеющимся оценкам, около 90% внешнего онлайн-шопинга российских потребителей приходится на КНР.

Следует отметить, что за последние пять лет структура спроса на китайские потребительские товары в России существенно изменилась. В частности, на российском рынке ослабли позиции поставщиков таких товаров из КНР, как ткани (из-за усиления конкуренции со стороны турецких производителей), изделия из натуральной кожи (из-за высоких импортных пошлин и конкуренции со стороны недобросовестных импортёров, в том числе из стран Евразийского экономического союза, осуществляющих ввоз с нарушением таможенных процедур), мебель (ее производство в России по соотношению «цена – качество» стало выгоднее импорта из КНР) [2] (табл. 2).

Таблица 2

Крупнейшие товарные позиции импорта в Россию из КНР, млн долл.

Место в 2018 г.	Код ТН ВЭД/товарная позиция	2016 г.	2017 г.	2018 г.	I полугодие	
					2018 г.	2019 г.
	Всего	38105	48055	52225	24062	24198
1	8517/аппараты телефонные	4333	5361	6429	2754	2413
2	8471/вычислительные машины и их блоки	2301	3232	3898	1772	1510
3	8708/части и принадлежности автомобилей	833	1078	1123	555	549
4	8529/части радио- и телеаппаратуры	668	846	998	412	358
5	9503/игрушки	716	890	969	418	406
6	8516/электрические водонагреватели	456	650	792	327	339
7	6403/обувь кожаная	342	545	674	274	257
8	8473/части и принадлежности вычислительной техники	387	671	659	380	222
9	8528/мониторы и проекторы	398	541	645	270	322
10	6402/прочая обувь резиновая или пластмассовая	455	607	591	281	261
11	8467/инструменты ручные	258	523	538	315	290
12	8481/арматура для трубопроводов	314	419	537	243	308
13	8504/трансформаторы электрические	323	450	527	239	222
14	9405/лампы и осветительное оборудование	256	405	489	226	207
15	8407/двигатели внутреннего сгорания с искровым зажиганием	401	461	488	257	246
16	4202/саквояжи, чемоданы	269	371	452	236	225
17	8429/бульдозеры	139	383	445	226	209
18	8518/микрофоны и подставки для них	197	291	432	189	254
19	8415-установки для кондиционирования воздуха	338	438	425	270	341
20	6404- обувь с текстильным верхом	275	369	417	208	231
21	8545/электроды угольные, угольные щетки, угли для ламп или батареек и изделия	122	329	404	221	132
22	6202/пальто, полупальто, накидки, плащи, куртки (включая лыжные), ветровки,	265	336	400	115	97
23	8443-машины печатные	330	365	387	179	170
24	8414/насосы воздушные или вакуумные, воздушные или газовые компрессоры	244	306	343	169	183
25	8302/крепежная арматура, фурнитура и пр. из недрагоценных металлов	211	268	340	153	172

Источник: [4].

В отношении КНР в рамках ЕАЭС уже длительное время применяются антидемпинговые меры к подшипникам качения (за исключением игольчатых). Специальные защитные меры в отношении китайских товаров применяются для зерноуборочных комбайнов и модулей. Очевидно, что в среднесрочной перспективе защитные меры во внешней торговле сохранят

свое значение как инструмент регулирования импортных потоков товаров из КНР и поддержания конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Существенное влияние на товарный импорт России из КНР оказывают китайские прямые инвестиции в российскую экономику, что особенно заметно в сегменте машин и оборудования. Представляется, что в обозримой перспективе развитие инвестиционного взаимодействия пойдет преимущественно по пути реализации точечных проектов, что позволит накопить необходимый опыт реализации отдельных инициатив, значимых для определенных регионов. В связи с этим особую роль продолжает играть межрегиональное сотрудничество. При этом особенно важно выбирать инвестиционные проекты, которые создают максимальный положительный мультипликационный эффект, в том числе в плане оптимизации импортных потоков.

Список литературы

1. Анализ импорта спецтехники из Китая в 2018 году. «Райс.Ру» — Грузовики и спецтехника, 02.09.2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raise.ru/category_reviews/5779/ (дата обращения: 06.09.2019).
2. Захарченко А. Основные тренды в изменении структуры импорта товаров из Китая для B2B-сегмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://glavportal.com/materials/osnovnye-trendy-v-izmenenii-struktury-importa-tovarov-iz-kitaya-dlya-b2b-segmenta> (дата обращения: 06.09.2019).
3. Федеральная таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 06.09.2019).
4. Экспорт и импорт России по товарам и странам / Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru-stat.com/> (дата обращения: 06.09.2019).

© Воронова Т.А., 2020



С.С. Кузьменко, А.О. Гринёв

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ГРУППЫ СТРАН РАЗНОЙ СТЕПЕНИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. Статья посвящена исследованию и анализу группы стран разной степени развития в области их внешнеэкономической деятельности; изучена статистика различных источников; дана оценка развития каждой из стран.

Ключевые слова: международная торговля, экспорт, импорт, ВВП, сальдо.

Современная экономика по своей сути является глобальной экономикой, в основе которой находятся международное разделение труда и распределение факторов производства. Выход страны на мировые рынки нередко отражает ее потребность решить внутренние проблемы. В системе мировой экономики отношения между странами реализуются в следующих основных формах [2]:

- внешняя торговля;
- вывоз капитала;
- миграция трудовых ресурсов;
- рынок ссудных капиталов;
- международная валютная система.

Особое место в системе мировых хозяйственных связей занимает международная торговля, ведь именно развитие товарного оборота во многом содействовало интернационализации хозяйственной жизни. В настоящее время международная торговля опосредует практически все виды международного сотрудничества [2]. Как форму экономических отношений ее изучали различные авторы. Основные тенденции, структура и перспективы развития международной торговли рассмотрены, в частности, Н.В. Захаровой, Н.С. Логвиновой, А.Ю. Козак, М.И. Барановской, О.В. Захарченко, Е.В. Кравченко. Международные экономические отношения в целом рассмотрены Т.Г. Шеремет. Вместе с тем в научной литературе недостаточно полно проведен анализ динамики участия государств разной степени развития в

международной торговле и влияние данной формы международных экономических отношений на развитие государств в целом, что делает статью актуальной.

Цель работы – анализ международной торговли группы стран разной степени развития. Задачи исследования: 1) изучить международную торговлю группы стран разной степени развития; 2) проанализировать динамику изменения различных показателей международной торговли группы стран разной степени развития; 3) дать оценку развития каждой из стран.

Международная торговля влечет за собой специализацию и обмен. Страна, торгующая с другими странами, специализируется на производстве определенных товаров в объемах, превышающих внутренний спрос. Излишек экспортируется в обмен на товары, которые хотят покупать жители страны, но которые не производятся здесь в достаточном количестве [2].

Прежде всего рассмотрим такие показатели как экспорт, импорт и внешнеторговый оборот группы стран в целом (Таблица 1).

Экспорт – это отправка товаров или услуг одной страны в другую страну, где продукты будут обработаны, использованы, проданы или реэкспортированы [2].

Импорт представляет собой ввоз иностранных товаров или услуг в другую страну, где продукты будут обработаны, использованы, проданы или экспортированы [2].

Внешнеторговый оборот – измеряемый в денежном выражении экономический показатель, характеризующий объём внешней торговли страны, группы стран или административно-территориального образования (региона) за определенный период времени (месяц, квартал, год). Равен сумме стоимостей экспорта и импорта [5].

Таблица 1

**Динамика экспорта, импорта, внешнеторгового оборота
исследуемых стран в 2012 – 2017 гг., млрд. долл. США**

Страны	Экспорт							Импорт							Внешнеторговый оборот						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста в 2017 г. к	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста в 2017 г. к 2012 г. %	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста в 2017 г. к
Швеция	249,1	252,9	256,4	225,1	224,0	238,2	89,9	220,8	224,1	231,2	200,2	201,6	221,1	91,3	469,9	477	487,6	425,3	425,6	459,3	97,7
Норвегия	206,1	203,9	193,0	145,4	126,4	140,4	61,3	140,2	148,0	148,7	123,6	124,1	130,6	88,5	346,3	351,9	341,7	269	250,5	271	78,3
Малайзия	248,7	244,1	249,1	209,3	200,6	224,5	80,6	213,4	213,4	215,0	184,0	178,7	200,1	83,7	462,1	457,5	464,1	393,3	379,3	424,6	91,9
Индонезия	211,0	205,0	198,8	171,3	167,8	193,5	79,5	212,9	211,3	201,9	166,0	159,6	182,6	74,9	423,9	416,3	400,7	337,3	327,4	376,1	88,7
ЮАР	117,8	113,6	110,3	95,8	90,8	103,9	77,1	123,6	122,0	115,6	99,9	89,0	98,8	72,1	241,4	235,6	225,9	195,7	179,8	202,7	84,0
Конго	10,3	9,5	9,5	5,1	4,8	-	46,3	7,0	7,2	9,1	9,5	9,1	-	131,1	17,3	16,7	18,6	14,6	13,9	-	80,3

Составлено автором на основании источника [1]

Как можно заметить по данным таблицы 1, лидером по экспорту на 2017 г. была Швеция – 238,2 млрд. долл. США, наихудший результат у Конго (имеется в виду Демократическая Республика Конго, столица Киншаса – *прим. Ред.*). То же касается и импорта, первое место занимает Швеция – 221,1 млрд. долл. США. На втором месте по этим показателям – Малайзия, третья – Индонезия, четвертая – Норвегия.

Индекс физического объема указывает на степень благоприятности развития торговли с точки зрения количественных показателей экспорта по отношению к аналогичным показателям импорта (таблица 2).

Таблица 2

**Динамика индексов физического объёма экспорта и импорта
исследуемых стран, 2010 г. = 100**

Показатели / Страны	2012	2013	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Экспорт						
Швеция	103.0	98.6	98.5	100.6	101.8	105.4
Норвегия	97.3	93.6	95.9	99.1	98.7	99.9
Малайзия	97.7	101.8	107.1	113.6	117.2	130.1
Индонезия	102.9	106.8	105.3	104.0	103.7	108.8
ЮАР	103.3	108.2	111.8	116.1	116.2	118.5
Конго	83.0	77.1	80.8	63.2	58.5	71.1
Импорт						
Швеция	101.4	97.3	100.0	103.2	106.3	107.6
Норвегия	101.9	100.2	107.1	109.5	110.6	115.9
Малайзия	107.0	114.1	119.0	120.7	121.0	137.0
Индонезия	123.2	122.7	119.1	111.0	110.5	119.8
ЮАР	127.9	130.6	133.0	140.6	134.5	136.5
Конго	125.5	162.5	179.7	147.3	158.9	183.3

Составлено автором на основании источника [1]

По данным таблицы 2 можно проследить, что на протяжении 2012 – 2017 гг. Швеция, Норвегия и Индонезия демонстрируют небольшую волатильность в экспорте, в свою очередь экспорт Малайзии и Южно-Африканской Республики в этом же промежутке стабильно растет. Только показатели экспорта Конго идут на спад.

Что касается импорта, то здесь можно заметить значительный рост данного показателя у Конго, ЮАР, Малайзии, Индонезии и Норвегии. Швеция также показывает рост этого показателя, но в незначительной степени.

Счет текущих операций по платежному балансу измеряет приток и отток товаров, услуг, инвестиционные доходы и трансфертные платежи.

Основными компонентами текущего счета являются:

- торговля товарами (видимый баланс);
- торговля услугами (невидимый баланс), например, страхование;

- инвестиционные доходы, например, дивиденды, проценты и денежные переводы мигрантов из-за рубежа;
- чистые переводы, например, международная помощь.

Дефицит счета текущих операций означает, что стоимость импорта превышает стоимость экспорта.

Профицит текущего счета означает, что стоимость импорта меньше стоимости экспорта.

Платежный баланс состоит из двух основных аспектов:

- текущий счет;
- финансовый счет (счет операций с капиталом).

Если страна имеет дефицит по текущему счету, ей нужен профицит по финансовому счету.

Текущий счет платежного баланса измеряет приток и отток товаров, услуг, инвестиционных доходов и трансфертных платежей. Швеция показывает рост в экспорте и импорте услуг, а в трансфертах баланс товаров, напротив, показывает снижение. Норвегия, Малайзия, Индонезия и ЮАР показывают спад во всех показателях, кроме трансфертов. Высокие показатели темпов роста ЮАР и Малайзии объясняются отрицательным торговым балансом на 2012 г. Анализировать ситуацию с Конго сложно из-за недостатка информации. Индекс диверсификации экспорта используется, как правило, для определения различий в структуре внешней торговли стран, экспорт которых является достаточно разносторонним [2] (таблица 3).

Таблица 3

**Индексы диверсификации экспорта
исследуемых стран в 2012 – 2017 гг.**

Страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Конго	0.821	0.814	0.816	0.811	0.818	0.856
Индонезия	0.555	0.553	0.537	0.547	0.55	0.558
Малайзия	0.455	0.453	0.443	0.44	0.442	0.442
Норвегия	0.613	0.618	0.62	0.637	0.644	0.655
ЮАР	0.535	0.539	0.528	0.507	0.512	0.518
Швеция	0.369	0.37	0.365	0.347	0.342	0.353

Составлено автором на основании источника [1]

Хотя индекс и характеризует количественное отличие товарной структуры экспорта страны от структуры мирового, но на его основании нельзя с достоверностью утверждать, что структура экспорта одной страны лучше или хуже другой.

Таким образом в работе был проведен анализ международной торговли группы стран разной степени развития, проанализирована динамика изменений различных показателей международной торговли таких, как экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, баланс услуг и трансферты. Также проанализированы индексы условий торговли исследуемых стран, индексы концентрации и диверсификации экспорта, уровни открытости экономик и импортной зависимости исследуемых стран в 2012 – 2017 гг. За исследуемый промежуток значительного роста развития достигли Индонезия и ЮАР, Швеция показала стабильное развитие, в свою очередь развитие Норвегии замедлилось. Демократическая Республика Конго положительной динамики за исследуемый период не показала.

Список литературы

1. Официальный сайт: UNCTAD [Электронный ресурс] – Режим доступа: <<http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>>
2. Шеремет Т.Г. Международные экономические отношения: учеб. пос./ Т.Г. Шеремет. – Донецк: ДонНУЭТ, 2012. – 143 с
3. Захарова Н.В. Международная торговля: основные тенденции, структура, перспективы развития: учеб. пос./ Н.В. Захарова. – Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2009. – 126 с.
4. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Грибинча А.И., Козак А.Ю., Барановская М.И., Захарченко О.В., Кравченко Е.В. Международная экономика в вопросах и ответах: учебник. 5-е изд. перераб. и доп./ под ред. Ю. Г. Козака. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 240 с.
5. Хасбулатов Р.И. Международная торговля: учебник для бакалавриата и магистратуры: под редакцией Р.И. Хасбулатова. — М.: Издательство Юрайт, 2017. – 368 с.
6. Кузнецова Г. В. Международная торговля товарами и услугами: учеб. пос./ Г.В. Кузнецова, Г.В. Подбиралина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 571 с.
7. Официальный сайт: Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: < <https://www.worldbank.org>>
8. Официальный сайт: Международный Валютный Фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.imf.org/external/>>

9. Официальный сайт: CIA – The World Factbook. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>>

10. Шелегеда Б.Г. Экономическая диагностика: курс лекций / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова. – Донецк: ДИЭХП, 2012. – 114 с.

© Кузьменко С.С., Гринёв А.О., 2020



УДК 339.56

С.С. Кузьменко, А.А. Пуськова

ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ СТРАН БРИКС В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБМЕНЕ МИНЕРАЛЬНЫМ ТОПЛИВОМ

Аннотация. Статья посвящена исследованию и анализу особенностей участия стран БРИКС в международном торговом обмене; изучена статистика различных источников; дана оценка развития каждой из стран; предложены направления решения основных социально-экономических проблем отдельных стран.

Ключевые слова: международная торговля, экспорт, импорт, БРИКС, динамика, сальдо, внешнеторговый оборот.

В условиях постоянной нестабильности и разбалансированности на мировой экономической арене все больше ощущается необходимость создания новых регуляторов мировой экономики и системы международных отношений в целом. БРИКС начинает выступать в качестве реальной альтернативы существующих долгое время интеграционных объединений. Страны-участницы организации обладают большим экономическим потенциалом. Китай и Индия являются мировыми лидерами по населению. Российская Федерация обладает огромными запасами минеральных ресурсов. Бразилия имеет большие запасы водных и лесных ресурсов. Южно-

Африканская Республика входит в десятку стран по золотодобыче в 2019 г., а также является одним из лидеров алмазной промышленности.

Актуальность данной темы заключается в том, что страны, входящие в состав БРИКС, характеризуются как наиболее быстро развивающиеся крупные страны, обладающие большим объёмом ресурсов. Изучению особенностей функционирования международной организации БРИКС были посвящены работы таких учёных, как Дж. О'Нилл, Т.Н. Леонова, А.А. Сергунин, Ф. Гао, Г.П. Овчинникова, П.В. Сергеева, Е.Ф. Авдокушина, К.А. Семенова, Д. Юм, Д. Стюарт, Дж. Робинсон, С. Александер, Х. Джонсон, Дж. Поллак, В.Б. Буглай, Н.Н. Литвинцев и других.

Цель работы – анализ особенностей внешнеторговой деятельности стран-участниц БРИКС. Задачи исследования: 1) изучить товарную и географическую структуру экспорта и импорта стран-участниц БРИКС; 2) проанализировать показатели внешней торговли стран-участниц БРИКС; 3) определить слабые и сильные стороны стран БРИКС в разрезе внешней торговли; 4) предложить направления усовершенствования статей экспорта каждой страны БРИКС.

БРИКС – это аббревиатура, созданная для объединения пяти основных стран с развивающейся экономикой: Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки. Члены БРИКС известны своим значительным влиянием на международной арене. Кроме этого, они все являются членами Большой двадцатки. Общая доля населения этих стран составляет около 43% от мирового населения [1].

Динамика развития международной торговли стран БРИКС имеет значительное влияние на изменения объёма экспорта и импорта в мире. Важным является рассмотрение объёмов экспорта, импорта и

внешнеторгового оборота исследуемых стран, а также темпы роста данных показателей, что приведено в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика экспорта, импорта, внешнеторгового оборота
стран БРИКС в 2012 – 2017 гг., млрд. долл.**

Страны	Экспорт							Импорт							Внешнеторговый						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста в 2017 г. к	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста в 2017 г. к	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста в 2017 г. к
Бразилия	281,4	279,6	264,1	223,9	217,8	251,7	89,4	303,8	325,6	318,8	243,1	203,2	221,5	72,9	585,3	605,2	582,9	467,0	420,9	473,3	80,9
Российская Федерация	589,8	592,0	562,6	393,1	332,3	411,4	69,8	444,7	469,7	428,9	281,6	265,9	326,8	73,5	1034,5	1061,6	991,4	674,8	598,1	738,1	71,4
Индия	447,0	468,9	485,6	428,4	430,4	488,1	109,2	632,9	607,4	600,8	532,7	509,7	606,1	95,8	1079,9	1076,3	1086,3	961,1	940,1	1094,2	101,3
Китай	2175,1	2355,6	2462,9	2361,4	2199,0	2444,5	112,4	1943,2	2120,2	2241,6	2002,1	1952,7	2207,9	113,6	4118,3	4475,8	4704,5	4363,5	4151,8	4652,4	113,0
ЮАР	1117,8	1113,6	1110,3	95,8	90,8	103,9	88,2	123,6	122,0	1115,6	99,9	89,0	98,8	80,0	241,4	235,6	225,9	195,7	179,9	202,7	84,0

Составлено автором с использованием источника [2]

Исходя из данных таблицы 1, следует, что Китай обладает наибольшим внешнеторговым оборотом на протяжении исследуемого периода, где темп прироста в 2017 г. по сравнению с 2012 г. составил 13,0%, что в абсолютных величинах составило 354,1 млрд. долл. Это произошло в связи с увеличением производства в таких отраслях, как автомобилестроение, вычислительная техника, текстильная промышленность.

Положительная динамика темпа роста экспорта в 2017 г. наблюдается только в Китае (112,4%) и Индии (109,2%) по сравнению с 2012 г. Рост

объёмов импорта увеличился в Китае на 13,6%, что в абсолютных величинах составило 264,7 млрд. долл.

Коэффициент покрытия указывает, является ли страна более экспортирующей или более импортирующей (в стоимостном выражении). Использование этого индикатора позволяет объективно сравнивать страны между собой и ранжировать их (в отношении их торгового баланса). Коэффициент покрытия строго связан с нормализованным торговым балансом. Если индекс оказывается меньше, чем 100, то торговый баланс имеет отрицательное сальдо, а если больше 100, то он имеет положительное сальдо. Рассмотрим показатели коэффициента покрытия экспортом импорта в таблице 2.

Таблица 2

**Индексы покрытия экспортом импорта
исследуемых стран в 2012 – 2017 гг.**

Страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста в 2017 г. к 2012 г., %
Страны с положительным сальдо торгового баланса							
Российская Федерация	132,6	126,0	131,2	139,6	125,0	125,9	94,9
Бразилия	92,6	85,9	82,8	92,1	107,2	113,6	122,7
Китай	111,9	111,1	109,9	117,9	112,6	110,7	98,9
ЮАР	95,3	93,1	95,4	95,9	102,0	105,2	110,4
Страны с отрицательным сальдо торгового баланса							
Индия	70,6	77,2	80,8	80,4	84,4	80,5	114,0

Составлено автором с использованием источника[2]

По данным таблицы 2 следует, что только Индия имеет коэффициент ниже 100, что означает превалирование импорта товаров и услуг над экспортом в этой стране. Российская Федерация, Бразилия, Китай и ЮАР имеют значение индекса выше 100. Для Российской Федерации такая ситуация объясняется высокой концентрацией минерального сырья на территории страны, а также большой протяжённостью путей транспортировки

минерального топлива за границу – трубопроводы, выход к морям, большая протяжённость границ.

Китай, в свою очередь, является «мировой фабрикой», поэтому статьи экспорта разнообразны: автомобилестроение, вычислительная техника, продукция лёгкой промышленности и т. д. В Китае находятся залежи всех видов существующих в мире цветных металлов, в частности, объем залежей редкоземельных металлов составляет около 80% от общемирового показателя. Так как в стране запрещён вывоз редкоземельных металлов, необходимых при производстве вычислительной техники, то многие иностранные фирмы перенесли своё производство на территорию Китая [4].

Другим важным результирующим показателем является индекс условий торговли. Данный индекс представляет собой соотношение между экспортными ценами страны и ее импортными ценами, то есть сколько единиц экспорта требуется для покупки одной единицы импорта. В том случае, когда из страны выезжает больше капитала, чем затем въезжает в страну, тогда совокупный доход страны составляет менее 100%; когда данный индекс превышает 100%, страна накапливает больше капитала от экспорта, чем тратит на импорт. Рассмотрим индекс условий стран БРИКС в таблице 3.

Таблица 3

**Индекс условий торговли
исследуемых стран в 2012 – 2017 гг., 2010 г.=100%**

Страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Бразилия	101,5	99,4	96,1	85,5	88,1	94,1
Российская Федерация	127,2	118,8	114,0	86,7	79,8	90,2
Индия	96,4	98,9	100,4	113,0	116,1	110,7
Китай	97,2	98,3	101,1	112,8	112,5	106,4
ЮАР	102,8	97,4	96,2	99,2	102,2	107,0

Составлено автором с использованием источника [2]

В 2017 г. Бразилия и Российская Федерация показали значение индекса условий торговли ниже 100, это означает, что страны накапливают меньше капитала, получаемого от экспорта, чем тратят на импорт.

Однако их показатели улучшились по сравнению с 2016 г. на 6,8% и 13% соответственно. Другие страны БРИКС имеют индекс больше 100. Наибольшее значение индекса показывает Индия, увеличив его в 2017 г. по сравнению с 2012 г. на 14,8%, то есть на 14,3 п. п.

Наименьшее значение данного индекса за весь исследуемый период среди стран БРИКС принадлежит Российской Федерации – 79,8 в 2016 г.

Диверсификация экспорта считается важной для развивающихся стран, поскольку многие развивающиеся страны часто сильно зависят от относительно небольшого количества сырьевых товаров для своих экспортных поступлений. Следует рассмотреть индекс диверсификации экспорта БРИКС в таблице 4.

Таблица 4

**Индексы диверсификации экспорта
исследуемых стран в 2012 – 2017 гг.**

Страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Бразилия	0,515	0,553	0,536	0,549	0,557	0,562
Российская Федерация	0,610	0,608	0,622	0,644	0,645	0,630
Индия	0,503	0,488	0,496	0,434	0,440	0,449
Китай	0,469	0,467	0,449	0,421	0,411	0,413
ЮАР	0,535	0,539	0,528	0,507	0,512	0,51

Составлено автором с использованием источника [2]

На основании таблицы 4, согласно индексу диверсификации, можно сделать вывод, что экспорт более разносторонний у таких стран, как Китай (0,413), Индия (0,449) и менее разносторонний у Российской Федерации (0,630). Несмотря на различия в количественном выражении, нельзя с уверенностью сказать, что структура экспорта одной страны лучше или хуже другой.

В заключение необходимо сказать, что страны-участницы БРИКС имеют огромный экономический потенциал, однако в большинстве случаев для более успешного развития необходимы значительные объёмы инвестиций.

Все страны организации в 2017 г. имеют положительное сальдо внешней торговли, исключением является Индия. Российская Федерация обладает огромными запасами минеральных ресурсов, наибольшей территорией, что характеризуется масштабной протяжённостью транспортных путей, доступу к морям. Всё это позволяет стране занимать лидирующие места по добыче минеральных ресурсов – первое место по добыче природного газа, второе место по добыче угля. Однако такая зависимость от экспорта энергоресурсов является проблемой для страны. Решением может стать диверсификация статей экспорта страны, что и происходит в данное время – развивается точное машиностроение, продолжает занимать лидирующие позиции в мире российская авиакосмическая промышленность.

Бразилия имеет огромные природные ресурсы, однако проблемой страны остаётся высокая безработица – в 2017 г. данный показатель составил 12,8%. Решением данной проблемы может стать возврат доверия инвесторов и создание новых рабочих мест, что будет способствовать увеличению производства и экспорта страны.

Индия имеет вполне благоприятные природные предпосылки для развития сельского хозяйства. Для ее земельного фонда характерен чрезвычайно высокий (более 1/2 всей территории) уровень распаханности. Страна кроме традиционной лёгкой промышленности в последнее десятилетие развивает также и тяжёлую промышленность, что повысило роль её топливных и сырьевых ресурсов. Индия является второй страной в мире по населению – 1,339 млрд. человек. Тем самым страна обладает значительным объёмом дешёвой рабочей силы. Однако около половины населения страны находятся за чертой бедности, большая часть жителей не имеет постоянного доступа к чистой воде и электричеству. Решением может послужить реализация социальных программ, а также, как и в случае Бразилии, привлечение инвестиций.

Китай, также как и Индия, обладает значительным количеством дешёвой рабочей силы. Также страна имеет большие масштабы производственных

мощностей. Многие иностранные компании переносят производства на территорию Китая, так как в стране введен запрет на вывоз редкоземельных металлов, необходимых для производства высокотехнологичной продукции, что также создаёт новые рабочие места. В стране действует политика «открытых дверей», созданы свободные экономические зоны, и это означает, что практически в каждом районе Китая есть свободные экономические зоны (кроме Тибета). Одной из проблем страны является нехватка топлива. Решением может послужить продолжение сотрудничества в данной области с Российской Федерацией, что и происходит в данный момент. Примером служит реализация совместного проекта – строительство магистрального газопровода «Сила Сибири».

ЮАР имеет самый большой уровень безработицы среди всех стран-участниц БРИКС – 27,1% в 2017 г., и имеет положительную динамику. Это и является одной из основных проблем страны. Также в ЮАР высокий уровень преступности, что объясняется постоянными конфликтами между различными этническими частями населения. В стране находятся одни из самых крупных запасов золота, алмазов. Решением может стать национализация рудников, а также промышленности по добыче золота и алмазов. Кроме этого, необходимо привлекать иностранные инвестиции в страну.

Список литературы

1. Кузнецова Г.В. Международная торговля товарами и услугами: учебник для бакалавриата и магистратуры / Г.В. Кузнецова, Г.В. Подбиралкина. – М.: Юрайт, 2017. – 433 с.
2. Официальный сайт: UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>>
3. Официальный сайт: Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://www.worldbank.org>>
4. Шеремет Т.Г. Международные экономические отношения [Текст] / учеб. пос. / Т.Г. Шеремет. – Донецк: ДонНУЭТ, 2012. – 143 с.
5. Пивоваров Ю.С. Страны БРИКС: стратегии развития и механизмы взаимодействия и сотрудничества в изменяющемся мире. Труды I Международной научно-практической конференции / ИНИОН РАН. Отдел науч. сотрудничества; отв. ред. Ю.С. Пивоваров. – М., 2016. – 590 с.

6. Окунева И.Ю. Модернизация и демократизация в странах БРИКС: Сравнительный анализ / Под ред. И.М. Бусыгиной, И.Ю. Окунева. – М.: Аспект Пресс, 2015. – 190 с.

© Кузьменко С.С., Пуськова А.А., 2020



УДК 327

О.М. Маматова

ОСОБЕННОСТИ ПЕЧАТНЫХ НЕМЕЦКИХ СМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Научный руководитель:

Крупская Светлана Юрьевна

Канд. ист. наук, старший преподаватель
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности прессы Федеративной Республики Германии на современном этапе как политического ресурса. Предпринимается попытка проанализировать деятельность немецкой прессы и степень ее независимости в медиапространстве Германии. Также приводятся классификации немецких СМИ по различным критериям. В работе используется историко-типологический метод.

Ключевые слова: СМИ; информационная политика; внешняя политика; информационный ресурс; политизация.

В XXI веке трудно переоценить роль информационных ресурсов, а также влияние СМИ на все сферы жизни. На современном этапе именно информация является одним из самых мощных методов воздействия, применяемым государствами по отношению друг к другу.

Немецкие издания, которые ежедневно занимаются мониторингом целей, интересов своих читателей, а также улучшают коммуникативную связь «газета-читатель» в Интернете, находятся в более выигрышном положении сегодня.

Союз издателей немецких журналов в ФРГ насчитывает около 10 тыс. единиц журнальных изданий. Из этого числа немецкий исследователь М.В. Томас выделяет четыре категории журналов [1, с. 146]:

- специализированные журналы (экономические, медицинские, юридические, политические);
- печать конкретных концернов / союзов;
- рекламные и рекомендательные издания;
- журналы для широкой читательской аудитории (политико-новостные, женские).

Пресса для широкой читательской аудитории и специализированные журналы пользуются наибольшим спросом среди немецкого населения. В 2003 г. 1 094 издания первой категории опубликовали 17 млн. экземпляров разноплановой тематики, второй категории издавалось 846 журналов, тираж которых составил 125 млн. экземпляров [2].

Немецкий медиаландшафт состоит из небольшого количества федеральных газет, журналов и широкого спектра местной и надрегиональной прессы. Причиной такого распределения на газетно-журнальном рынке стали события послевоенных лет. В этот период союзники закрыли все существующие издательства на территории бывшей нацистской Германии, сделав упор на развитие системы СМИ внутри своих собственных оккупационных зон. В связи с этим общенациональные немецкие газеты стали появляться только лишь после создания Федеративной Республики Германии в 1949 г.

В широком смысле средства массовой информации ФРГ разделяются на следующие виды:

- **общенациональные/федеральные газеты и журналы** – распространяются по всей территории ФРГ (Frankfurter Allgemeine Zeitung, Süddeutsche Zeitung, Frankfurter Rundschau, Die Welt, Bild, Handelsblatt, Financial Times Deutschland, Die Tageszeitung, Die Zeit, Der Spiegel, Focus, Stern);

- **надрегиональная пресса** – область распространения – более, чем один регион (Westdeutsche Allgemeine Zeitung, Neues Deutschland, Sächsische Zeitung, Berliner Zeitung, Tagesspiegel, Stuttgarter Zeitung);

- **местные СМИ** – издания, которые относятся к одному региону/району/городу.

Надо заметить, что в Германии является нормой то, что небольшие местные издания входят в более влиятельные издательские концерны, которые предоставляют десяткам подобных местных газет унифицированную информацию для печати (статьи о внутренней и внешней политике, новости культуры и спорта и т. д.), качественный фотоконтент и прочее. Поэтому для небольших редакций, у которых тираж в несколько сотен/тысяч экземпляров, ассоциативные отношения с концерном – это, как «глоток воздуха» в экономическом плане. Однако есть и некоторые минусы в таком сотрудничестве: о свободе печати изданий и речь идти не может; газета становится полностью зависима от своего «партнера выше».

Прежде чем перейти к подробному рассмотрению медиасферы ФРГ, необходимо напомнить о том, что после Второй Мировой войны ежедневная пресса Германии заняла определенные позиции, в соответствии с политической риторикой. Именно поэтому некоторые газетные издания с самого начала существования придерживались и придерживаются до сих пор определенных политических направлений:

- **Правое** (Bayernkurier, Die Welt, Bild, Frankfurter Allgemeine Zeitung);

- **Либеральное** (Handelsblatt, Die Zeit, Focus);

- **Левое** (Neues Deutschland, Süddeutsche Zeitung, Frankfurter Rundschau, Der Spiegel, Tagesspiegel, Stern);

- **Крайне левое** (Die Tageszeitung, Junge Welt).

Однако информационное немецкое поле с 1949 г. является независимым, свобода печати и информации гарантируется согласно Основному Закону Германии, статье 5 [3]. И, в связи с этим, немецкие СМИ не классифицируются

по партийно-политическому признаку. Издательство само вправе определять содержание, выбирать целевую аудиторию и область распространения; разрабатывать стратегию и тактику своего дальнейшего развития, а также определять периодичность выхода издания.

Но несмотря на это, на страницах немецких СМИ, в зависимости от принадлежности издания к определенному концерну, можно заметить определенную симпатию при оценке международных проблем или внутривнутриполитических событий.

Опираясь на результаты исследования историка-германиста О.Е. Ореховой [4, с. 66], Социал-демократическая партия Германии (СДПГ) владеет 9 газетными издательствами (например, *Sächsische Zeitung*, *Leipziger Volkszeitung* и *Dresdner Neueste Nachrichten*) и 3 журнальными; также в собственности партии 5 типографий и 2 радиостанции.

Еженедельная газета *Bayernkurier* находится в собственности у следующей, не менее влиятельной политической партии в Германии – Христианско-социального союза (ХСС).

Две партии левого толка, Партия демократического социализма и Партия левых, сообща владеют ежедневной газетой – *Neues Deutschland*.

Идеи Христианско-демократического союза и Христианско-социального союза также излагаются на страницах газеты под названием *Die Welt* и бульварного общенационального таблоида *Bild*. В ФРГ данные издания считаются изданиями правого толка, их очень почитают немецкие власти. О таблоиде до сих пор говорят, что он «делает» политику и влияет на мнение многих немецких государственных деятелей. Гюнтер Вальраф, один из основоположников журналистского расследования, уверен, что *Bild* «как и прежде имеет огромное влияние. Шпрингер постоянно говорил о своем «цепном псе». То есть он мог усмирить его, заставив лечь у своих ног или надеть намордник. Многие знали, что если он спустит этого пса с цепи, то он и их тоже растерзает. И сегодня происходит подобное» [4, с. 63].

Ведущая финансовая газета Handelsblatt представляет интересы либерально-настроенной части населения. Целевая аудитория данного издания – это интеллигентные, образованные и деловые люди, которые интересуются финансами и инвестиционными операциями не только регионального, но и международного уровня. Можно констатировать приверженность данного издания к Свободно-демократической партии.

Газету Tagesspiegel активно читают политические лидеры Германии, издание открыто заявляет о своей симпатии к Социал-демократической партии в оценке различных событий. Также как и Tagesspiegel, газета Süddeutsche Zeitung, которая известна высоким уровнем журналистики, придерживается социал-демократических взглядов. Вместе с тем Süddeutsche Zeitung все чаще стали называть либеральной, на страницах издания всегда можно найти широкий экскурс мнений по той или иной проблеме

Авторитетная еженедельная газета Die Zeit на информационном медиапространстве известна в ФРГ как консервативно-либеральное издание. С 1996 г. газету выпускает концерн-группа Zeit-Verlag, издается в Гамбурге. Охват целевой аудитории Die Zeit – 1,66 – 2,34 млн. читателей. Главная цель газеты – это формирование независимого мнения у читателя по различным дискуссионным вопросам. Особенно политические разделы газеты славятся своей свободой мнений. На страницах популярной немецкой газеты ежедневно публикуются различные точки зрения известных политиков, рассматриваются анализы и прогнозы политических событий исследователей всего мира по спорным вопросам. Бывший политический редактор еженедельной газеты Die Zeit Тео Зоммер так описывал издание: «Насмешники говорили раньше, что Die Zeit состоит из трех разных газет, которые просто договорились о пользовании совместной типографией и о совместной дате выхода. В политике она представляет умеренную середину, в культуре крайне левую, а в экономике консервативную позицию. Это не так уж неправильно и не так уж нелогично. Делать хорошую политику можно

только с центристских позиций, хорошую публицистику — только с более левых, хорошую экономику — только с более правых» [5, с. 41].

Первый выпуск журнала *Der Spiegel* увидел свет в 1944 г., с этого момента и по сей день журнал является одним из самых авторитетных печатных изданий и пользуется большой популярностью в ФРГ. По среднестатистическим данным в неделю продается около 1,1 млн. экземпляров. Один из известнейших еженедельных журналов Германии придерживается леволиберальных позиций. Еще в 1990-х была замечена резкая критика социал-демократического правительства со стороны журнала. Однако выборы в парламент в 2005 г. засвидетельствовали новую политическую приверженность журнала (он публиковал весьма нелестные оценки красно-зеленой коалиции и в тоже время «проявлял деликатность» в комментариях о деятельности Ангелы Меркель).

Доктор филологических наук, профессор МГУ имени М.В. Ломоносова Г.Ф. Вороненкова также разделяет печатную прессу ФРГ по следующим критериям [6, с. 125]:

- периодичность выхода (ежедневные, еженедельные и пр.);
- область распространения (надрегиональные, региональные и местные);
- целевая аудитория (качественная, качественно-массовая (смешанная) и бульварная);
- принадлежность печатного издания к информационной группе\издательскому концерну.

В целом, общенемецкие СМИ являются одними из самых авторитетных источников информации о политических событиях. Однако почти все федеральные издания ФРГ поддерживают конкретную политическую сторону, при этом официально об этом не заявляют. Это отнюдь не значит, что конкретная газета является печатным органом той или иной политической партии. Все печатные немецкие СМИ независимы в своих оценках, они лишь выражают симпатию к философии партий, и это может хорошо

прослеживаться в статьях определенной газеты. В регионах немецкая пресса аполитична: в небольших городах и населенных пунктах, как правило, выходит одна газета или журнал местного уровня, который публикует информацию, посвященную исключительно общественным событиям конкретного региона.

Основываясь на проведенном анализе деятельности влиятельнейших ежедневных и еженедельных газет ФРГ, можно утверждать, что, несмотря на провозглашенный в Основном Законе Германии конституционный принцип политической независимости прессы ФРГ, немецким СМИ не удается достичь полной свободы в оценке политических событий. Предвыборные кампании и оценка деятельности различных партий в период выборов немецкими СМИ полностью подтверждает вышеназванный факт. Такой жест активно влияет на дальнейший выбор читателя и формирует его негативное или позитивное отношение к конкретной политической партии.

Список литературы

1. Thomas M.W. (Hrsg.) Portraits der deutschen Presse/M.W. Thomas// Politik und Profit. Berlin. – 1980. – S.146.
2. Verlagswirtschaft Deutschlands. Branchenfakten mit Fokus auf Berlin // Medienboard Berlin-Brandenburg. 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.www.medienboard.de> (дата обращения: 04.05.2019).
3. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bundestag.de/parlament/aufgaben/rechtsgrundlagen/grundgesetz/gg_01-245122 (дата обращения: 23.03.2019).
4. Орехова О.Е. Печатные СМИ Германии в условиях социально расколотого общества / О.Е. Орехова. – М.: МГИМО-Университет. – 2008. – С. 66.
5. Цит. по: Майн Г. Средства массовой информации в Федеративной Республике Германии/ Г. Майн. – Констанц: Издательство Ферлагсгезельшафт МБХ, 1998 г. – С. 41.
6. Вороненкова Г.Ф. Путь длиною в пять столетий: от рукописного листка до информационного общества. Национальное своеобразие средств массовой информации Германии (Исторические предпосылки, особенности становления и эволюция, типологические характеристики, структура, состояние на рубеже тысячелетий) / Г.Ф. Вороненкова. – М.: Языки русской культуры, 1999. С. 125.

© Маматова О.М., 2020



Раздел «Экономика и управление»

УДК 336.221.24

А.М. Василиади

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Налоговая политика является важнейшей частью экономической политики государства. В работе раскрывается основная характеристика налоговой политики в Российской Федерации на современном этапе и ее основные направления.

Ключевые слова: учет доходов, налоговая политика, налоговое планирование, налоги, оптимизация.

Налоговая политика представляет собой важнейшую часть экономической политики государства. Помимо этого, она является действенным рычагом, за счет которого оказывается огромное воздействие на процесс распределения и производства со стороны государственной власти. Совершенствование существующей налоговой системы за счет качественного использования всех методов налоговой политики, осуществления налоговых реформ, создания мероприятий, которые нацелены на улучшение налогового администрирования, может стать достаточно эффективным средством, стимулирующим накопления, а также рациональное использование богатств страны, может способствовать гармонизации интересов общества и экономики, за счет чего будет обеспечен социально-экономический прогресс.

В статье 8 Конституции Российской Федерации говорится о том, что в Российской Федерации гарантируется наличие единого экономического пространства, свободное перемещение финансовых средств, услуг и товаров, свобода деятельности экономического характера и поддержка конкуренции. В

пункте 3 статьи 75 Конституции Российской Федерации устанавливается то, что система налогов, которые взимаются в федеральный бюджет, а также общие принципы сборов и налогообложения Российской Федерации устанавливаются в Федеральном законе.

Как следует из приведенных статей Конституции Российской Федерации, основу осуществления налоговой политики представляет собой единство финансовой политики государства, а также надлежащее закрепление приоритетных направлений налоговой политики в правовых актах высшей юридической силы. В конкретном случае речь идет о создании государством единых обязательных стандартов финансовой деятельности, которые обеспечивают условия формирования бюджетов Российской Федерации и ее территорий при поддержке баланса между интересами и правами всех участников отношений финансового характера.

В статье 3 Налогового Кодекса Российской Федерации определены основные начала государственной налоговой политики.

Основные направления налоговой политики, которые разрабатываются и реализуются Правительством Российской Федерации, вбирают в себя главные нормы и принципы управления финансами, содержащиеся в соответствующих Федеральных законах, указах Президента Российской Федерации, постановлениях Правительства Российской Федерации, а также в международных соглашениях. Данными актами устанавливаются основы правового регулирования государственной политики в процессе координации налоговой политики и финансовой деятельности.

Финансовые возможности власти, а также емкость потребительского рынка, инвестиционный потенциал, да и рост экономики в целом зависят непосредственного от состояния налоговой системы, а также от того, был ли достигнут оптимальный компромисс между фискальными интересами субъектов рыночной экономики и интересами власти. Налоговая политика является своего рода индикатором общественной политики.

При недостаточной степени разработанности исследуемых понятий в современной теории налогообложения, налоговую политику определяют как подсистему экономической политики, которая реализуется в отрасли налоговых отношений. Применяя данный подход, можно определить специфические характеристики, за счет которых определено понятие налоговой политики.

Важнейшим направлением налоговой политики в долгосрочной перспективе можно назвать поддержание достаточного уровня налоговой нагрузки, при котором не будут возникать препятствия для стабильного экономического развития, а также этот уровень должен отвечать потребностям бюджета для проведения важнейших функций государства. Этот приоритет определяется в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которую разработало Министерство экономического развития (одобрено Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г., № 1662-р). Одним из основных направлений стратегии этой концепции является усиление стимулирующего воздействия налоговой системы на экономическое развитие, при котором будет выполняться фискальная функция.

Для налоговой политики объект воздействия – это налоговые отношения, которые возникают между государством и налогоплательщиками при формировании и взимании налоговых платежей. Налоговая политика организации является моделью ее поведения в отрасли налоговых отношений, что обусловлено целями и задачами развития бизнеса в определенных параметрах внешней среды [2, с. 30].

Реализация мер по мобилизации доходной базы, помимо прочего, позволит:

- увеличить отдачу от государственных активов, тем самым способствуя повышению эффективности государственных предприятий;
- увеличить сбор ключевых налогов и снизить административную нагрузку на юридические лица (фирмы);

- повысить эффективность работы нефтегазового сектора.

Выполнение мер, направленных на повышение и приоритизацию эффективности бюджетных расходов, будет основываться как на поиске более тесных взаимосвязей между объемами бюджетных ассигнований и их результативности, так и на активном реформировании используемых инструментов проведения бюджетной политики.

Целевые направления и шаги к совершенствованию налогообложения:

1. Корректировка системы налогового федерализма;
2. Корректировка налоговой системы как единый понятный и неизменный механизм для оплаты различных платежей в отчетный годовой период;
3. Консолидирование мелких налогов; внедрение новых налоговых ставок для российских предпринимателей;
4. Урезание некоторых льгот и послаблений из налоговой системы;
5. Повышение экологических штрафов и налогов.

Налоговая политика на ближайшие два года обосновывает государственные решения инфляцией, санкциями, необходимостью вывода экономики из тени.

Основные пути совершенствования налоговой политики Российской Федерации на 2020 год:

- за счет изменения процесса администрирования доходных поступлений необходимо сократить долю теневого сектора экономики;
- для налога на прибыль необходимо предоставить инвестиционный налоговый вычет;
- внести задолженность граждан, признанных банкротами, в число безнадежных долгов, которые уменьшают налогооблагаемую базу по налогам на прибыль;
- сокращение теневого сектора экономики в результате изменения администрирования доходных поступлений;

- предоставление инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль;
- включение в состав безнадежных долгов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, задолженности гражданина, признанного банкротом;
- предоставление налоговым агентам возможности уведомлять как посредством использования электронных сервисов, так и письменно налогоплательщиков НДФЛ об их невозможности удерживать налог;
- снятие ограничений по возрасту инвалидам второй или первой группы, которые находятся на обеспечении родителей, для использования налоговых вычетов по НДФЛ;
- уточнение разновидностей деятельности, в ходе осуществления которых налогоплательщики на УСН будут иметь право на использование пониженных тарифов страховых взносов;
- уточнение идентификационных признаков дистиллятов;
- улучшение порядка исчисления акцизов;
- индексирование ставок акцизов на последующий 2020 год.

Выводы. Исходя из этого, налоговая политика существенно влияет на эффективность и финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности государства. В целях совершенствования налогового администрирования предложено усилить контроль за осуществлением банками обязанностей по сборам и налогам, так как их своевременность и правильность обладает весьма важным значением для того, чтобы обеспечить сбалансированность и устойчивость бюджетной системы Российской Федерации.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998. № 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // Сборник законодательства Российской Федерации. – 2018. - № 34. – Ст. 25.4
2. Аронов А.В. Налоговая политика и налоговое администрирование / А.В. Аронов. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 544 с.

3. Коростелкина И.А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов / И.А. Коростелкина. – М.: Международный бухгалтерский учет, 2014. – 151 с.
4. Александров И.М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / И.М. Александров. - 2-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. - 233 с.
5. Александров И.М. Налоги и налогообложение / И.М. Александров. Учебник. – УМО. - 10-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2011. 228 с.
6. Бюджетный процесс в Российской Федерации: Учебное пособие /Л.Г. Баранова, О.В. Врублевская и др. - М.: «Перспектива»: ИНФРА-М, 2012. - 212 с.
7. Министерство финансов Российской Федерации. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов / Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695.

© Василяди А.М., 2020



УДК 33

В.Г. Данилевская, Ф.И. Харисова

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МСФО (IFRS) 15 НА ПОРЯДОК УЧЕТА ВЫРУЧКИ ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Аннотация. Финансовая отчетность организаций для внешних пользователей является важнейшим источником информации об их финансовом состоянии. В настоящее время вступил в действие Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». В связи с этим, главной целью данной статьи является выявление основных трудностей, с которыми придется столкнуться компаниям различных отраслей экономики при переходе на данный стандарт, а также нахождение путей их решения.

Ключевые слова: МСФО, бухгалтерский учет, выручка, финансовая отчетность, договор.

Переход на МСФО (IFRS) 15, который прежде всего был направлен на обеспечение повышения качества и достоверности финансовой отчетности, с высокой степенью вероятности приведет к значительным изменениям Отчета о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе организаций, формирующих отчетность по МСФО. При переходе на МСФО (IFRS) 15 компании, признающие выручку по многокомпонентным договорам,

вероятно, столкнуться с необходимостью признания ее в различных временных периодах по мере выполнения обязательств перед покупателем. Значительная часть этих изменений отрицательно скажется на динамике показателей эффективности операционной деятельности (EBIT, EBITDA, операционная прибыль), а также ряда финансовых показателей (коэффициент ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности и прочие).

Основной целью разработки нового стандарта было повышение качества «первой строки финансовой отчетности», ведь традиционно МСФО отчетность начинается именно с Отчета о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе, отправной точкой которого служит выручка от реализации [2, с. 60].

Основополагающим принципом указанного стандарта является то, что компаниям следует признавать выручку, отобразив передачу товаров или предоставление услуг ее клиентам (покупателям), в той сумме, которая будет справедливо отражать право на получение возмещения (платежа) в обмен на эти предоставленные товары или услуги. Новый стандарт увеличивает количество раскрытий по выручке, делая отчетность более информативной для внешних пользователей, содержит детальные указания по ранее не жестко регламентированным сделкам (например, выручка от продажи услуг и изменения в контрактных условиях).

Новые требования касательно раскрытия финансовой информации направлены на то, чтобы пользователи финансовой отчетности имели возможность понять характер, сроки и суммы возникновения выручки и потоков денежных средств, относящихся к договорам с покупателями. Для решения вопроса о том, когда признавать выручку и в какой сумме, организациям следует применять модель, которая известна как «модель пятиступенчатого анализа» [5, с. 2].

Согласно этой модели, выручка признается в момент передачи контроля над товарами (услугами) покупателю и в той сумме, которую организация по

ее оценкам будет иметь право получить. В зависимости от того, удовлетворяются ли определенные критерии, выручка признается либо на протяжении времени (таким образом, чтобы отразить выполнение организацией договора), либо в определенный момент времени (когда контроль над соответствующими товарами или услугами передается покупателю) [1].

Модель пятиступенчатого анализа схематично можно представить следующим образом (рис. 1)

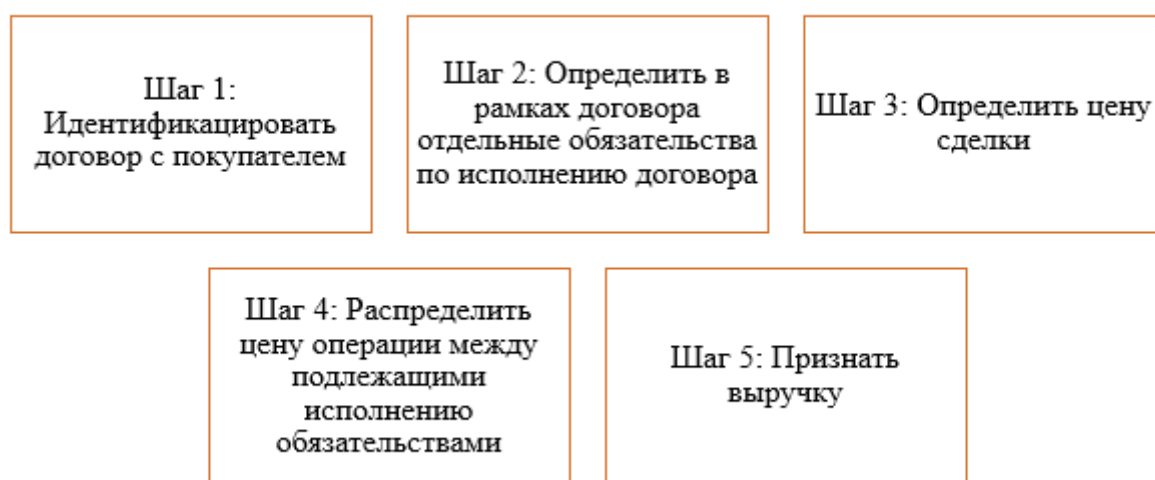


Рисунок 1. Модель признания выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15

Первым этапом является определение договора с покупателем и установление необходимости (или ее отсутствия) объединять для целей бухгалтерского учета два или более имеющихся договора (включая дополнительные соглашения к ним) для надлежащего отражения экономической сущности соответствующей транзакции. В стандарте указаны следующие специальные критерии, в соответствии с которыми договор попадает в сферу применения настоящего МСФО:

- стороны подписали договор и обязуются выполнять все предусмотренные обязательства;

- имеется реальная возможность идентификации прав каждой стороны в отношении товаров, работ или услуг, которые будут переданы (реализованы);
- есть возможность идентификации условий оплаты по договору;
- коммерческое содержание договора;
- высокая вероятность получения возмещения, право на которое компания получит в обмен на товары и услуги, которые будут переданы покупателю.

На втором этапе пятиступенчатого анализа компания должна идентифицировать в качестве обязанности к исполнению каждое обязательство по исполнению договора. Обязательствами по исполнению договора являются обещания стороны договора передать объект договора клиенту. Иными словами, это «компоненты» или «результаты работы» по договорам. В соответствии с новой моделью стимулы для повышения продаж посредством предоставления бесплатных товаров или программы лояльности клиентов могут быть признаны дополнительными обязательствами по исполнению договора. В этой ситуации признание выручки необходимо отложить до окончания периода выполнения таких обязательств (например, до того момента, когда клиент реализует полученные бонусы) [3].

На этапе распределения цены сделки по договору, который содержит более одного обязательства к исполнению, компании необходимо распределить цену между каждым обязательством в той пропорции, в которой предполагается исполнить каждое обязательство. В новом стандарте представлен ряд факторов, влияющих на цену договора, наиболее значимыми из которых можно считать переменную величину возмещения и наличие значительного компонента финансирования.

Важно отметить, что идентификация не всех обязанностей к исполнению приводит к неправильной оценке выручки или к ее признанию в ненадлежащем периоде. При этом не все обязанности к исполнению могут быть четко определены в договоре. Иногда покупатель имеет обоснованные ожидания в отношении предоставления «дополнительных» товаров или услуг,

например, в силу традиционной практики ведения бизнеса или заявленной политики. Это является дополнительной обязанностью к исполнению, которая должна учитываться при применении МСФО (IFRS) 15 [4].

Дальнейшие действия предполагают определение цены операции для договора с покупателем, то есть суммы возмещения, право на которое компания ожидает получить в обмен на передачу обещанных товаров или услуг покупателю, за исключением сумм, полученных от имени третьих сторон. При этом ценой обособленной продажи товара или услуги будет являться цена, по которой компания продала бы покупателю обещанный товар или услугу в отдельности. Если цена договора фиксированная, то, как и ранее, нужно учесть финансовую составляющую сделки, то есть, требуется признать выручку в сумме эквивалента немедленной оплаты. Разница будет представлять собой финансовый расход или доход.

Четвертым этапом является признание выручки в момент или по мере исполнения компанией каждого договорного обязательства, то есть распределение цены сделки на конкретные обязанности. Одна из основных идей стандарта – требование распределения цены сделки на отличимые обязанности к исполнению (отличимые товары или услуги) на основе цены обособленной продажи. Выручка подлежит признанию в тот момент времени, когда клиент получает контроль над этим товаром или услугой, которые указаны в договоре. При этом факт передачи контроля над объектом договора может происходить в определенный момент времени или постепенно с течением времени. Нужно отметить, что определение момента передачи контроля в значительной степени требует профессионального суждения. При постепенной передаче контроля компания может применять разные методы распределения суммы выручки во времени – основанные на объеме выполненных работ (например, на основе единиц поставленной продукции), или ресурсные методы (например, на основе понесенных затрат или затраченного времени) для оценки суммы выручки, подлежащей признанию [6].

Концепция признания выручки в течение периода или в определенный момент времени не является новой, однако новый стандарт предусматривает иные принципы и руководство. Организация сначала рассматривает, удовлетворяются ли критерии для признания выручки в течение периода, и если нет, то выручка признается в определенный момент времени.

К соглашениям о поставке товаров и предоставлении услуг применяются одни и те же критерии. Для признания выручки в течение периода должен соблюдаться один из следующих критериев [1]:

а) покупатель одновременно получает и потребляет выгоды, связанные с выполнением организацией указанной обязанности, по мере ее выполнения организацией;

б) в процессе выполнения компанией своей обязанности к исполнению создается или улучшается актив, контроль над которым покупатель получает по мере создания или улучшения этого актива;

в) выполнение продавцом своей обязанности не приводит к созданию актива, который организация может использовать для альтернативных целей, и при этом организация обладает юридически защищенным правом на получение оплаты за выполненную к настоящему времени часть договорных работ.

Следует отметить, что степень влияния МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» на различные сектора экономики неодинакова. Нижеприведенный график иллюстрирует потенциальное влияние МСФО (IFRS) 15 на конкретные отрасли (рис. 2) [7].

При этом, чем выше степень влияния МСФО (IFRS) 15, тем больше трудозатрат необходимо понести организации при его применении.

Рассмотрим основные сложности внедрения нового стандарта на примере нескольких отраслей.

Телекоммуникации. Для данной отрасли характерна работа с огромным количеством клиентов на индивидуальных условиях. Таким образом, основная задача будет состоять в том, чтобы идентифицировать пакетные предложения

на отдельные обязательства по исполнению и распределить цену сделки. Кроме того, выручка по отдельным обязательствам по исполнению может быть признана в течение периода времени (например, план подписки на 2 года) или в определенный момент времени (например, предоставление оборудования).

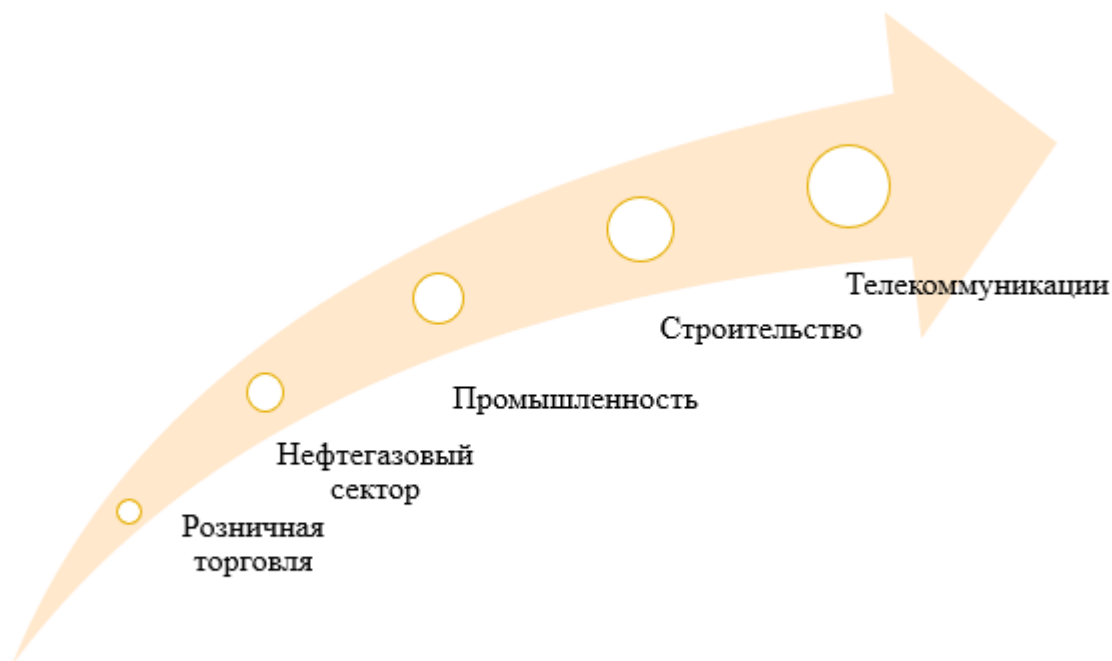


Рисунок 2. Степень влияния МСФО (IFRS) 15 на сектора экономики

В соответствии с МСФО (IAS) 18 многие операторы связи предоставляли клиентам бесплатное оборудование (телефоны, модемы, роутеры) и рассматривали это как «маркетинговые затраты» или расходы на ведение бизнеса. Согласно МСФО (IFRS) 15, это не разрешается, поскольку требуется распределить цену сделки по отдельным обязательствам по исполнению. В этом случае операторы связи должны распределить общую цену контракта между выручкой от продажи телефона и продажей тарифа. Применение нового подхода к такого рода контрактам приводит к изменению момента признания выручки, когда большая часть дохода признается в момент передачи оборудования, а меньшая часть выручки признается по мере

предоставления услуг, при этом момент признания выручки не привязан к моменту выставления счета абоненту.

Также значительно осложняет процесс признания выручки изменение условий договоров, когда клиенты меняют объем интернет-трафика или подключают новые услуги. В данном случае бухгалтеру необходимо будет оценить, будет ли такое изменение учтено ретроспективно, то есть организация должна внести корректировки входящего сальдо всех компонентов собственного капитала, на которые повлияло изменение учетной политики, начиная с самого раннего из представленных отчетных периодов, а также пересчитать сопоставимые показатели таким образом, как если бы новая учетная политика применялась всегда, или перспективно. Перспективное применение предполагает внесение изменений в отчетность за текущий и будущие отчетные периоды. Также новые договорные условия могут рассматриваться как отдельный контракт. Поскольку учет в соответствии с МСФО (IFRS) 15 более регламентирован, чем по МСФО 18, он может инициировать изменения во внутренних системах учета.

МСФО (IFRS) 15 также существенно изменил подход к отражению компонента финансирования, требуя учета такого компонента отдельно от выручки. Определяя цену операции, организация должна корректировать обещанную сумму возмещения с учетом влияния временной стоимости денег, если сроки выплат, указанные в договоре, предоставляют покупателю или организации значительную выгоду от финансирования передачи товаров или услуг покупателю. Например, контракты, по которым клиент оплачивает оборудование в рассрочку на срок более одного года или по любым долгосрочным договорам наряду с текущими услугами, могут считаться существенным компонентом финансирования. Это означает, что компании нужно будет скорректировать цену сделки, чтобы отразить временную стоимость денег. Кроме этого, могут потребоваться значительные суждения в отношении ставок дисконтирования и внедрение систем, которые смогут обрабатывать потенциально сложные расчеты.

Строительство. Из-за характера договоров на строительство применение МСФО (IFRS) 15, вероятно, значительно усложнит учетные процессы строительных компаний. Типовые строительные контракты как правило содержат несколько обязательств по исполнению, относящихся к различным периодам (моментам) времени. Это потребует от бухгалтеров оценки того, признаются ли товары или услуги в определенный момент времени или в течение некоторого периода, возможно ли идентифицировать эти товары или услуги, или они должны быть объединены с другими товарами или услугами при признании выручки, или необходимо также выполнить дисконтирование для учета временной стоимости денег в долгосрочных контрактах.

МСФО (IFRS) 15 приводит три ситуации, при которых выручка признается в течение периода (рис. 3).

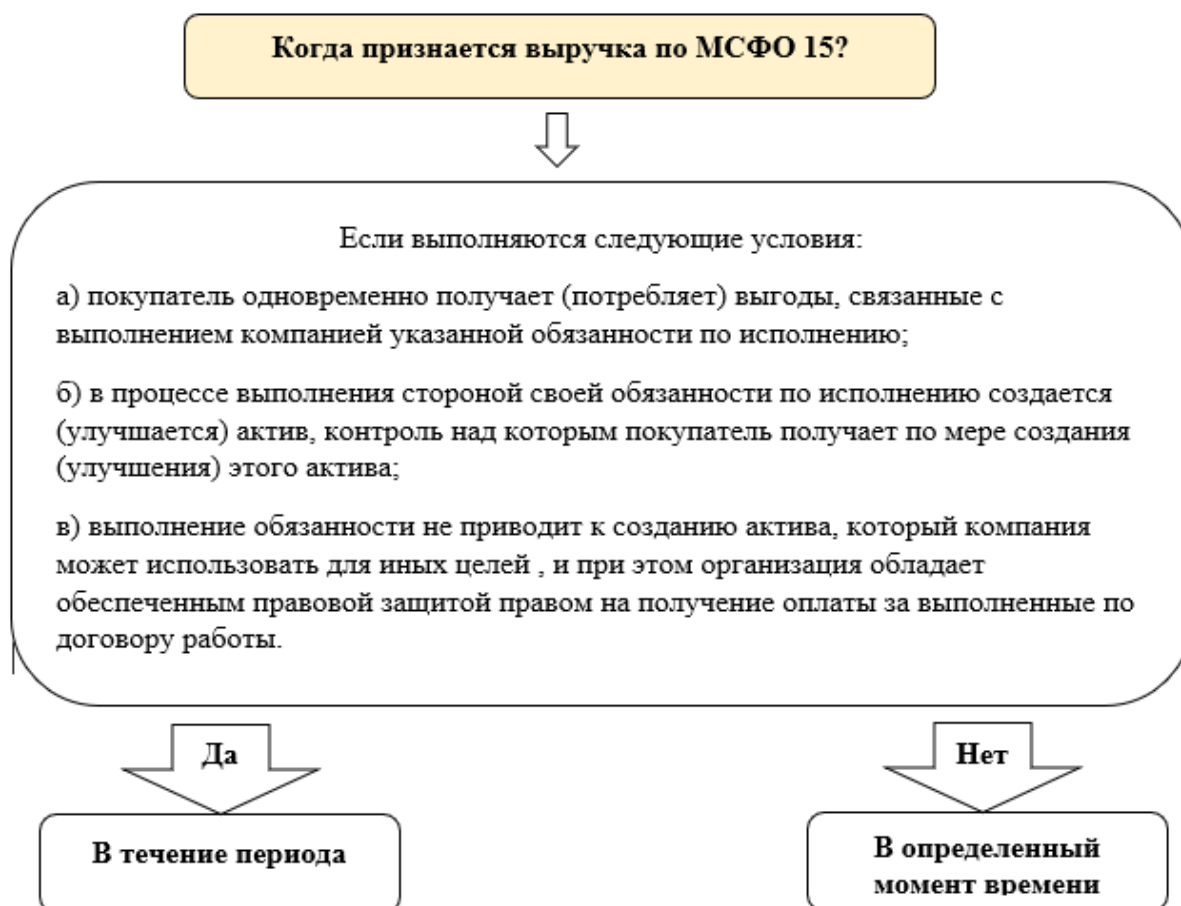


Рисунок 3. Анализ признания выручки по МСФО 15

Для строительных компаний особое значение имеет третье условие. Например, когда компания создает актив, настолько специфичный для

клиента, что его было бы очень дорого или практически невозможно передать другому клиенту, и при этом заказчик был бы обязан оплатить выполненную к настоящему времени часть договорных работ, только в этом случае выручку следует признавать в течение времени. Также данное условие отсутствия альтернативного использования может быть достигнуто на контрактной основе в случае, если контракт не предусматривает передачу актива другому покупателю. Рассмотрим данный критерий на примере.

Допустим, компания ООО «Строитель» строит жилой комплекс. Все квартиры имеют одинаковую планировку и отделку, однако, могут быть спроектированы с учетом пожеланий заказчика. Компания заключает 2 договора с двумя заказчиками А и Б, оба клиента хотят приобрести почти идентичные квартиры стоимостью 100 000 д.е. за квартиру. График платежей выглядит следующим образом:

- предоплата в размере 10% от стоимости квартиры в момент подписания договора;
- 50% – за год до планируемого завершения строительства на основании отчетов о ходе выполнения работ;
- 40% – после сдачи объекта и подписания передаточных документов.

Предполагаемый срок строительства жилого комплекса – 2 года. Компания имеет право удерживать платежи в случае невыполнения договорных условий любым из клиентов. Договоры с обоими клиентами идентичны, за исключением одного условия. В договоре с клиентом Б указано, что ООО «Строитель» не может передать квартиру другому клиенту, а клиент Б не может в одностороннем порядке расторгнуть договор.

Если клиент Б не выполняет свои обязательства по договору в соответствии с графиком, ООО «Строитель» будет иметь право в судебном порядке требовать оплаты за выполненные им работы. В соответствии с данными условиями выручка от клиента А будет признаваться в момент времени, а выручка по договору с клиентом Б – в течение времени. Условия договора с клиентом А не соответствуют третьему критерию, т.к. строительная

компания создает актив, который можно будет легко продать другому клиенту в случае неплатежеспособности клиента. Компания сможет удержать только первоначальный взнос клиента, который не сможет покрыть уже понесенные расходы компании. В результате ООО «Строитель» будет признавать выручку только в тот момент времени, когда квартира будет передана клиенту А.

Время признания выручки имеет большое значение, поскольку влияет на итоговые показатели финансовых результатов деятельности, что в свою очередь находит отражение в налоговых платежах, выплате дивидендов, выполнении финансовых ковенантов.

Производственный сектор. В условиях характерного для данной индустрии широкого спектра производимой продукции и контрактных условий особое внимание следует обратить на следующие вопросы.

А) Вероятность погашения задолженности.

Новый стандарт устанавливает условие, суть которого заключается в оценке предприятием вероятности получения возмещения, на которое оно будет иметь право. В случае невыполнения данного условия, предприятие не может предпринимать дальнейшие действия в отношении признания выручки

Б) Изменение контрактных условий (модификация).

Новый стандарт требует, чтобы организации учитывали изменения контракта как отдельные контракты, в случае выполнения следующих условий [7]:

- изменения приводят к добавлению «отдельных» обязательств по исполнению;
- увеличения цены контракта на сумму возмещения, которая отражает цену обособленной продажи дополнительных обещанных товаров или услуг.

Если организация производит конкретный вид продукции в больших количествах, то МСФО (IFRS) 15 все еще может оказать влияние на порядок учета выручки, пример такой ситуации рассмотрен ниже.

Допустим, компания Х, производитель компьютеров, заключает контракт с университетом на поставку 300 компьютеров на общую сумму 600

000 д.е. (2 000 д.е. за компьютер). В связи с необходимыми подготовительными работами было согласовано поставлять компьютеры тремя отдельными поставками в течение следующих 3 месяцев (по 100 компьютеров в каждой поставке).

После первой поставки стороны решили внести изменения в контракт на дополнительную поставку еще 200 компьютеров. Как компания должна признать доход по данному контракту за год, закончившийся 31 декабря 201X года, если:

Сценарий 1: Цена на дополнительные 200 компьютеров была согласована на уровне 388 000 д.е., что составляет 1 940 д.е. за компьютер. Компания X предоставила скидку в размере 3% на дополнительную доставку, которая отражает обычный размер скидки за дополнительный объем, предусмотренный в аналогичных договорах с другими покупателями.

Сценарий 2: Цена на дополнительные 200 компьютеров была согласована на уровне 280 000 д.е., что составляет 1 400 д.е. за компьютер. Компания предоставила скидку 30% на дополнительную доставку, потому что надеется на дальнейшее сотрудничество с университетом.

По состоянию на 31 декабря 201X года компания поставила 400 компьютеров (300 компьютеров в соответствии с первоначальной договоренностью и 100 компьютеров в соответствии с поправкой к контракту).

Итак, по определению выручки в соответствии с МСФО (IAS) 18, выручка за реализованную продукцию учитывалась в момент поставки по справедливой стоимости вознаграждения, что равно суммам, указанным в сценарии 2 выше.

Таким образом, выручка за год, закончившийся 31 декабря 201X года составила бы:

Сценарий 1: 600 000 д.е. (первые 300 компьютеров) + 194 000 д.е. (дополнительно доставлено 100 компьютеров) = 794 000 д.е.

Сценарий 2: 600 000 д.е. (первые 300 компьютеров) + 140 000 д.е. (дополнительные 100 компьютеров) = 740 000 д.е.

Теперь рассмотрим порядок признания выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15.

Здесь дополнительный контракт представляет собой типичную модификацию контракта, так как изменяется количество компьютеров, а также изменяется общая цена транзакции.

В соответствии с вышеприведенными условиями для модификации контракта, основной вопрос состоит в том, отражает ли дополнительное вознаграждение цену обособленной продажи. Согласно первому сценарию скидка 3% при дополнительной поставке действительно отражает их цену продажи, при этом изменение договора учитывается как отдельный договор, а выручка за 201X год составила бы 794 000 д.е (600 000 д.е. от первоначального контракта на 300 компьютеров и 194 000 д.е. по модифицированному договору поставки 100 компьютеров).

Таким образом, в этом случае применение нового стандарта не оказало влияние на сумму выручки.

Сценарий 2: наличие скидки 30% при дополнительной доставке явно не отражает цену обособленной продажи компьютеров, поскольку она является исключительной и связана с общим контрактом (второе условие не выполняется). В этом случае, необходимо будет признать выручку таким образом, как если бы компания расторгла первоначальный договор и заключила новый, то есть признать доход от уже поставленных компьютеров в соответствии с первоначальным договором, а для остальных товаров из первоначального контракта и дополнительных товаров признать доход с учетом модификации. Детальный расчет представлен ниже.

В сценарии 2 изменение контракта было произведено после первой поставки, поэтому компании X необходимо признать выручку от реализации первых 100 компьютеров в соответствии с первоначальным контрактом, то есть 200 000 д.е. (100 компьютеров x 2 000 д.е. за компьютер).

Общая цена сделки для распределения после изменения договора составляет:

- 400 000 д.е., что является частью первоначального возмещения, относящегося к 200 недоставленным компьютерам (300 по контракту за вычетом 100 уже поставленных по цене 2000 за единицу);

- 280 000 д.е. – общая стоимость дополнительных 200 компьютеров.

Далее необходимо разделить полученную стоимость компьютеров после модификации (680 000 д.е.) на количество компьютеров (200 поставленных после изменения договора и 200 дополнительных компьютеров). В результате данного расчета получится цена одного компьютера в размере 1 700 д.е.

При этом общий доход, признанный в 201X году, будет равен 710 000 д.е.:

- выручка за 100 компьютеров, поставленных до изменения контракта в сумме 200 000 д.е. (по цене 2000 д.е. за единицу);

- выручка за 300 компьютеров, поставленных после изменения договора в сумме 510 000 д.е. (по цене 1700 д.е. за единицу).

Согласно МСФО (IAS) 18, выручка за 201X год составила бы 740 000 д.е., а доход, подлежащий признанию в следующем периоде, составил бы 140 000 д.е. (100 компьютеров по цене 1400 д.е.). Общая стоимость компьютеров по контракту равна 880 000 д.е.

Согласно МСФО (IFRS) 15 доход, подлежащий признанию в следующем периоде, составляет 170 000 д.е. (100 компьютеров по цене 1700 д.е. за единицу). Общая стоимость компьютеров по контракту также равна 880 000 д.е. Итог одинаков для обоих подходов, но периоды признания выручки разные, и это может существенно повлиять на конечные финансовые результаты деятельности компании.

Как видно из приведенных выше примеров, новый стандарт МСФО (IFRS) 15 может в значительной степени повлиять на порядок учета выручки в организациях различных секторов экономики. Для того, чтобы избежать множества проблем, связанных с применением данного стандарта, менеджменту организации необходимо первоначально оценить его потенциальное влияние на компанию, проанализировать имеющиеся

договоры, сформировать профессиональные суждения в части сроков, величины и иных аспектов признания выручки по ним, а также разъяснять заинтересованным пользователям отчетности причины негативной динамики ряда финансовых показателей, вызванных переходом на новый стандарт.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 27.06.2016, № 98н.

2. Герасименко А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов, 2018. – 432 с.

3. МСФО 15: Выручка в договорах с покупателями / ACCA. URL: <https://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs15.html> (дата обращения: 10.10.2019).

4. Практическое руководство по применению новых стандартов МСФО от PricewaterhouseCoopers / PwC. URL: https://www.pwc.ru/ru/ifrs/publications/assets/prac_guide_new_ifrs_2013.pdf (дата обращения: 10.10.2019).

5. Revenue Issues In-Depth / KPMG. URL: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/IFRS-practice-issues-revenue.pdf> (дата обращения: 10.10.2019).

6. Manufacturing Spotlight Revenue Recognition Remodelled / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/manufacturing/in-mfg-spotlight-revenue-recognition-remodelled-noexp.pdf> (дата обращения: 10.10.2019).

7. A closer look at IFRS 15, the revenue recognition standard / EY. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-revenue-september-2019-new/\\$FILE/ey-applying-revenue-september-2019.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-revenue-september-2019-new/$FILE/ey-applying-revenue-september-2019.pdf) (дата обращения: 10.10.2019).

© Данилевская В.Г., Харисова Ф.И., 2020



Е.И. Дмитриева, А.О. Попова, О.С. Аксинина

КРИТЕРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье нами поднят вопрос о критериях экономической безопасности. Они очень важны для обеспечения нормального производственного функционала, так как предприятие постоянно сталкивается с рисками и угрозами. С помощью критериев создается классификация для обеспечения контроля и предотвращения стрессовых ситуаций на предприятии в целом.

Ключевые слова: экономика, безопасность, экономическая безопасность, предприятие, риски, угрозы, экономическая защищенность, критерии экономической безопасности, эффективность, хозяйствующий субъект, глобализация.

Проблема обеспечения экономической безопасности предприятия становится в данный момент актуальной, ведь она прямо связана с эффективностью функционирования хозяйствующего субъекта.

В нелегких условиях глобализации развитие предприятий во многом зависит от возможностей «нивелирования» кризисных и посткризисных рисков и угроз, которые основаны на новейших механизмах и инструментах.

После вступления в силу Указа Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» было официально закреплено понятие экономической безопасности, что значительно повысило интерес к данной проблематике. Исходя из информации, которая содержится в данном документе, экономическая безопасность – это состояние защищенности экономики государства от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее ее экономический суверенитет, а также единство экономического пространства и условия реализации долгосрочных национальных приоритетов. Однако, это определение характеризует экономическую безопасность на макроуровне (уровень государства), в то время как в нормативных актах отсутствует

понятие экономической безопасности для микроуровня (уровня предприятия) [1, п. 7, раздел I «Общие положения»].

Для того, чтобы дать характеристику экономической безопасности на микроуровне, необходимо обратиться к специальным научным трудам. Так, например, В.К. Сенчагов говорит об экономической безопасности предприятия, как об обеспечении наиболее эффективного использования ресурсов экономического субъекта для предотвращения рисков и формирования специальных условий для устойчивого функционирования важнейших элементов системы [2, с. 72].

Н.В. Манохина считает, что экономическая безопасность предприятия – это присутствие конкурентных преимуществ, которые предопределены соответствием правового, кадрового, финансового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры по долгосрочным целям и задачам [3, с. 107]. Н.П. Кириллов также не оставил данную тему без внимания, считая, что экономическая безопасность – это как путь устранения опасности, который грозит деятельности предприятия извне [6, с. 633].

Таким образом, проанализировав мнения исследователей, мы пришли к мнению, что экономическая безопасность предприятия – это форма, способ и результат воспроизведения и разрешения противоречий между экономической защищенностью и незащищенностью внутренней и внешней среды предприятия в пользу стабильной тенденции его эффективного развития [6, с. 633].

Нельзя не отметить, что угрозы на предприятии могут исходить от сотрудников. Прямой или косвенный вред экономической безопасности предприятия со стороны сотрудников может быть выражен в хищениях имущества, в передаче документов и разработок конкурентам, в копировании программ и данных, в использовании ресурсов предприятия в собственных целях, в недостаточности технической базы для обеспечения охраны и безопасности [7, с. 89]. Важнейшим элементом исследования экономической безопасности является выбор определенного критерия. Под критерием

экономической безопасности понимается признак или сумма признаков, по которым можно судить о том, что предприятие находится в экономической безопасности. Если назначение критерия сводится только к констатации экономической безопасности предприятия, то в этом случае неизбежна субъективность оценки [4, с. 159].

К основным критериям экономической безопасности на уровне хозяйствующего субъекта могут относиться следующие:

- моделирование воздействия угрожающих факторов на жизнеспособность предприятия;
- оценка состояния и динамика развития предприятия;
- выявление рискообразующих факторов;
- разработка и реализация мероприятий по устранению выявленных угроз.

Но следует заметить, что каждый экономический субъект вправе разрабатывать свои внутренние критерии, непосредственно уместные для него и соответствующие его сфере деятельности, а также угрозам, которые необходимо предотвратить или искоренить на конкретном предприятии. В увязке с конкретными критериями формируются и определённые индикаторы экономической безопасности, которые позволяют анализировать экономическое состояние субъекта на разных этапах его жизнедеятельности (стабильном, предкризисном, кризисном и критическом), что способствует скорейшему выявлению и возможному предотвращению критических ситуаций и угроз на предприятии. Под индикаторами экономической безопасности понимаются нормативные характеристики и определенные показатели, которые отвечают определенным требованиям, перечисленным ниже:

- они отражают угрозы в количественной форме;
- обладают высокой изменчивостью и чувствительностью, что позволяет своевременно заметить сигналы об изменении положения;
- выполняют функцию индикаторов в совокупности.

Специалисты выделяют следующие основные группы индикаторов:

- финансовые индикаторы – это показатели ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости, рентабельности и т. д.;
- индикаторы взаимоотношений с контрагентами, которые позволяют оценить качество поставок продукции, долю рынка, индекс лояльности клиентов и т. д.;
- индикаторы производства – отражают показатели динамики производства (стагнация, рост), фондоотдачи, фондовооруженности труда, индекса роста основных средств, коэффициента выбытия, а также с их помощью анализируется структура и взаимосвязь фондов рабочего времени оборудования, ритмичность, рентабельность производства и т. д. [8, с. 416]. Несомненно, предприятие может самостоятельно выбрать систему индикаторов, отталкиваясь от своей цели и необходимого эффекта, используя при этом адекватную оценку своей экономической безопасности.

Следует заметить, что для экономической безопасности особое значение имеют предельные значения показателей. Их несоблюдение препятствует стандартному развитию различных элементов воспроизводства, что приводит к возникновению отрицательных и разрушительных тенденций в системе экономической безопасности [5, с. 175]. Наивысшая степень безопасности достигается, если вся система показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Но не стоит забывать, что на состояние экономической безопасности организации, несомненно, влияют и внешние угрозы, возникающие за ее пределами, и как показывает практика, именно они, являются важнейшими источниками опасностей для деятельности субъекта. Самыми распространёнными внешними угрозами, по мнению исследователей, являются незаконные проверки контролирующих органов, незаконные решения относительно дальнейшей деятельности предприятия со стороны государственных органов, незаконные действия конкурентов: финансовое подавление, психическое

подавление, промышленный шпионаж, переманивание значимого персонала, юридическое воздействие, срыв сделок и иных соглашений, прямое физическое воздействие, компрометация деятельности фирмы; парализация деятельности фирм с использованием полномочий государственных органов, средств массовой информации; рейдерские атаки; действия мошенников [9, с. 169]. Безусловно, существуют и внешние критерии экономической безопасности, помогающие бороться с внешними угрозами хозяйствующего субъекта. Таковыми могут быть те, которые оценивают:

- состояние воспроизводственного процесса и степень его технологической зрелости;
- состояние финансово-кредитной системы и её влияние на эффективность использования ресурсного потенциала;
- эффективность функционирования капитала и труда, степень их соответствия общемировым тенденциям (производительность, фондоотдача, фондоемкость, конкурентоспособность и т. д.);
- состояние ресурсного потенциала, особенно технологической и возрастной структуры средств производства, эффективность инвестиционной и инновационной политики.

Таким образом, для повышения эффективности работы предприятий необходимо грамотно выбирать те или иные методы борьбы, используя при этом рациональные программы и проекты по модернизации производства, внедрению новейших технологий, необходимо активизировать работу по предупреждению банкротства. Это становится невозможным без правильно подобранных критериев и индикаторов экономической безопасности, которые способствуют минимизации угроз как с внешней, так и с внутренней стороны.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017, № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Учебник / В.К. Сенчагов. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
3. Манохина Н.В. Экономическая безопасность: учеб. пособие / Н.В. Манохина. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 320 с.

4. Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства. Монография. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник». Гриф НИИ образования и науки / Е.И. Кузнецова. — М.: ЮНИТИ, 2017. — 239 с.

5. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 271 с.

6. Уразгалиев В.Ш. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / В.Ш. Уразгалиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 675 с.

7. Гусев В.С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / Учебник. — СПб.: ИД «Очарованный странник», 2010.

8. Киселева И.А., Симонович Н.Е., Косенко И.С. Экономическая безопасность предприятия: Особенности, виды, критерии оценки // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2018 – 496 с.

9. Ермолаев Д.В. Угрозы экономической безопасности предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. – 319 с.

© Дмитриева Е.И., Попова А.О., Аксинина О.С., 2020



УДК 332.1+336.7

О.Г. Иванченко, А.Н. Григорьева, Е.С. Иванченко
**ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,
ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

Аннотация. В статье рассмотрены финансовые инструменты, направленные на расширение финансирования развития бизнеса в условиях сформировавшихся ограничений привлечения кредитных ресурсов. Особое место уделено институтам государственной поддержки инвестиционной деятельности предпринимательства, а также программам поддержки бизнеса в форме гарантий, поручительств и субсидирования процентных ставок. Показано их влияние на кредитование экономики на примере Хабаровского края Дальнего Востока.

Ключевые слова: предпринимательство, кредитование, инвестиции, институты развития, меры поддержки бизнеса.

В условиях сформировавшихся ограничений кредитования экономики большую роль приобретают другие источники финансирования и государственной поддержки развития предпринимательства, прежде всего, через институты развития. К числу институтов государственных поддержки развития предпринимательства относятся особые режимы хозяйствования, а также институты с государственным участием, в том числе распространяющиеся на отдельные территории Российской Федерации (далее – РФ). На Дальнем Востоке действуют особые режимы ведения предпринимательской деятельности: территории опережающего развития, свободный порт, которые предполагают набор существенных налоговых льгот для резидентов [1, с. 135 – 136].

Перед российской экономикой, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [2], были поставлены амбициозные цели. Финансовая поддержка бизнеса выступает главным источником ее роста. Участие кредитных организаций и институтов развития предусмотрено национальными проектами «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Международная кооперация и экспорт», «Жильё и городская среда», «Производительность труда и поддержка занятости» и другими. Однако эффективность привлечения финансовых ресурсов институтов развития, кредитных средств остается невысокой, хотя число форм поддержки развития бизнеса, прежде всего, государственных из года в год прирастает. В настоящее время в стране действуют более 30 федеральных институтов развития, оказывающих финансовую и нефинансовую поддержку бизнесу, а также сотни региональных организаций развития и поддержки инвестиционной, предпринимательской, экспортной деятельности в субъектах РФ. Финансовая поддержка предприятий и индивидуальных предпринимателей, работающих на Дальнем Востоке, осуществляется федеральными институтами развития –

АО «Корпорация МСП», Фондом развития промышленности, АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона», Российским фондом прямых инвестиций, Фондом «Роснано», Российской венчурной компанией, фондом «Сколково», Дальневосточным фондом высоких технологий, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника) и другими.

Кредитные организации в своей деятельности преимущественно взаимодействуют с АО «Корпорация МСП», Фондом развития промышленности, Российским экспортным центром (ЭКСАР), Внешэкономбанком, АО «ДОМ.РФ», АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона», а на региональном уровне – с региональными гарантийными организациями (РГО), фондами поддержки малого предпринимательства, региональными фондами развития промышленности, другими. Исторически сложившийся механизм взаимодействия банков и институтов развития связан с предоставлением государственных гарантий и поручительств за заемщика и обеспечивает разделение рисков при кредитовании заемщиков (проектов). Банк России по таким кредитам осуществляет дополнительную поддержку через уменьшение размера формируемых резервов на полученное поручительство/гарантию или страховку ЭКСАР, другую.

Только по Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) АО «Корпорация МСП» за 2018 год, например, в Хабаровском крае привлечено кредитных ресурсов на общую сумму 2 183,5 млн. руб., что почти в 18 раз превышает аналогичный показатель за 2017 год (124,1 млн. руб.). В 2018 году программами АО «МСП Банк» воспользовались 7 субъектов МСП на общую сумму 2,7 млрд. руб. (в 2017 году поддержку получили 9 субъектов МСП в размере 2,3 млрд. руб.).

АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона» реализует программу «Доступный кредит для МСП». За 2018 год в Хабаровском крае

оказана поддержка 6 субъектам МСП края на общую сумму 22,1 млн. руб. (по итогам 2017 года поддержан 51 субъект МСП на общую сумму 1,5 млрд. руб.).

Значительную долю на рынке приобретают различные программы субсидирования кредитным организациям недополученных доходов по кредитам, выданных по льготным ставкам. Программы администрируются в основном профильными министерствами (в том числе Министерством сельского хозяйства РФ, Министерством промышленности и торговли РФ, Министерством экономического развития РФ), а в отдельных случаях предусмотрено совместное с институтами развития администрирование, например, в программе субсидирования льготного кредитования субъектов МСП.

В отличие от кредитно-гарантийной поддержки, данный механизм не предполагает разделения рисков между частным и государственным сектором, он является развитием ранее существовавших программ, которые предполагали выплату субсидии на компенсацию части уплаченных банковских процентов напрямую заемщикам из приоритетных сегментов. В текущем варианте банк отвечает за проверку соответствия заемщика условиям программы.

С 1 января 2017 г. в стране запущена система льготного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, организаций и индивидуальных предпринимателей (ИП), осуществляющих производство, первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию (далее – организации АПК) по ставке 1–5%. Объем субсидий утверждается ежегодно Министерством сельского хозяйства РФ. По краткосрочным кредитам (на проведение полевых работ, приобретение кормов) объем субсидий утверждается с распределением по субъектам РФ. Так, в Хабаровском крае в 2018 году Министерством сельского хозяйства РФ одобрены 32 заявки (19 заемщикам) на получение льготных краткосрочных кредитов на общую сумму 675,5 млн. руб. (в 1,9 раза больше, чем в 2017 году), соответствующая сумма субсидии на год – 18,1 млн. руб. По инвестиционным кредитам распределение средств по субъектам РФ не предусмотрено (принцип – заявительный характер). В 2018 году одобрены 3 заявки на получение льготных

инвестиционных кредитов на общую сумму 809,6 млн. руб. (в 2 раза меньше, чем в 2017 году), соответствующая сумма субсидии на год – 2,0 млн. руб. Заемные средства привлечены на приобретение сельскохозяйственной техники (комбайн), птицеводческого оборудования. Однако возможности кредитования сельскохозяйственных производителей ограничены отсутствием ликвидного залогового имущества.

С 1 января 2018 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ от 30 декабря 2017 г. № 1706 при поддержке Министерства экономического развития РФ реализуется программа льготного кредитования (Программа 6,5) [3]. Однако данная программа поддержки, несмотря на большие надежды, не приобрела массового характера. В 2018 году по Программе 6,5 оказана поддержка только 68 субъектам МСП на общую сумму 4 799,6 млн. руб.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30 декабря 2018 г. № 1764 в 2019 году продолжается предоставление льготных кредитов субъектам МСП при поддержке Министерства экономического развития РФ [4]. В 2019 году предприниматели получали кредиты в уполномоченных банках по ставке 8,5 %. Кредит можно было взять на инвестиционные цели до 1 млрд. руб. на срок до 10 лет и на оборотные цели — до 100 млн. руб. на срок до 3 лет. С 8 мая 2019 года Министерство экономического развития РФ упростило правила доступа к льготному кредитованию малого бизнеса по совместной программе субсидирования, реализуемая Министерством экономического развития РФ и АО «Корпорация МСП». Учитывая потребности компаний в небольших суммах льготных кредитов, снижен размер минимального кредита с 3 млн. руб. до 500 тыс. руб. для субъектов МСП, в том числе микропредприятий; повышен максимальный размер кредита на пополнение оборотных средств со 100 млн. руб. до 500 млн. руб.; для заемщиков, получающих кредит на инвестиционные цели в сфере туризма, максимальный размер может составлять до 2 млрд. руб.; предусматривается повышение максимальной ставки субсидирования для банков до 3,5 % в зависимости от объемов кредитования. Это позволило увеличить выдачи льготных кредитов субъектам МСП на реализацию

приоритетных проектов, в том числе в сфере туризма, и повышения производительности труда. Данная программа значительно повысила эффективность механизмов льготного кредитования субъектов МСП и значительно расширило число участников. Например, в Хабаровском крае число выданных кредитов в 2018 году составило 82, а за 9 месяцев 2019 года – почти 120.

По мере расширения объема гарантийной поддержки в сегменте малого и среднего предпринимательства перед Корпорацией МСП в рамках отстройки Национальной гарантийной системы (НГС, включает непосредственно Корпорацию МСП, АО «МСП Банк», РГО) встали сложные вопросы унификации запрашиваемых документов и процедур в региональном разрезе, форм поручительств, а также необходимости валидации систем управления рисков банков для исключения двойного андеррайтинга кредитов. Поэтому возрастает роль региональных институтов развития, и остается актуальной банковская конкуренция за возможность работы с региональными институтами поддержки инвестиций и бизнеса.

Как следствие, в 2018 году Гарантийным фондом Хабаровского края предоставлено 114 поручительств на сумму 508,5 млн. руб. для привлечения 1,7 млрд. руб. кредитных ресурсов на развитие бизнеса (на 29 % больше кредитных ресурсов, чем в 2017 году). За I квартал 2019 года предоставлено 25 поручительств на сумму 139,3 млн. руб., что позволило субъектам МСП привлечь кредитных ресурсов на сумму 787,9 млн. руб. (в 4 раза больше кредитных ресурсов, чем за аналогичный период 2018 года). В свою очередь, НО «Фонд развития промышленности Хабаровского края» зарегистрированы 7 заявок. В январе – апреле 2019 года зарегистрированы 2 заявки.

В совокупности можно утверждать, что кредитование юридических лиц и ИП, зарегистрированных в Хабаровском крае, прирастало с расширением механизмов и инструментов институтов развития бизнеса, что можно проследить на примере Хабаровского края (см. таблицу 1).

Таблица 1

**Кредитование юридических лиц и ИП,
зарегистрированных в Хабаровском крае, в 2013 – 2018 гг. [5]**

Показатель	2013	2015	2016	2017	2018
Объем кредитов ¹ , млн руб.	264 137	166 307	160 461	167 508	255 151
Задолженность по кредитам ² , млн руб.	184 061	259 903	251 735	217 091	242 223
Просроченная задолженность по кредитам					
- млн руб.	14 619	37 714	35 995	32 105	34 466
- % в сумме задолженности по кредитам	7,9	14,5	14,3	14,8	14,2

Значительную долю на рынке приобретают различные программы субсидирования кредитным организациям недополученных доходов по кредитам, выданных по льготным ставкам. Программы администрируются в основном профильными министерствами (в том числе Министерством сельского хозяйства РФ, Министерством промышленности и торговли РФ, Министерством экономического развития РФ), а в отдельных случаях предусмотрено совместное с институтами развития администрирование, например, в программе субсидирования льготного кредитования субъектов МСП. В отличие от кредитно-гарантийной поддержки, данный механизм не предполагает разделения рисков между частным и государственным сектором, он является развитием ранее существовавших программ, которые предполагали выплату субсидии на компенсацию части уплаченных банковских процентов напрямую заемщикам из приоритетных сегментов. В текущем варианте банк отвечает за проверку соответствия заемщика условиям программы. Вместе с тем, с того момента как получателем субсидии перестает быть заёмщик, и она начинает перечисляться напрямую кредитной организации как возмещение выпадающих доходов из-за применения льготной ставки, актуальным становится вопрос отбора банков в программу.

¹Объем кредитов, выданных банками. Приводится нарастающим итогом с начала года.

²Данные об остатках на счетах по учету задолженности (включая просроченную задолженность) по кредитам (совокупная задолженность по кредитам с учетом выданных ранее).

Значительный бюджет нацпроектов (например, в рамках субсидируемого льготного кредитования субъектов МСП предполагается выдать в 2019 году 1 трлн. руб.), или существенно нерыночные условия льготного кредитования (конечная ставка для сельхозтоваропроизводителей составляет 1-5%) искажают банковскую конкуренцию. При этом в каждой программе установлены собственные критерии для допуска банков, в связи с чем заемщику, претендующему на участие в программах льготного кредитования, необходимо ориентироваться на списки банков, допущенных в ту или иную программу субсидирования.

Программы субсидирования льготного кредитования разнятся и в части подходов к определению конечной ставки для заемщика и размера субсидии для банков – фиксированный или плавающий. Крупнейшая по бюджету Программа субсидируемого льготного кредитования субъектов МСП в 2019 – 2024 годах подразумевает фиксированные ставки, что ограничивает возможность инвестиционного кредитования из-за процентного риска. В отсутствии достаточного объема длинных денег, особенно у банков, не являющихся крупнейшими, они не готовы принимать процентный риск при долгосрочном низкомаржинальном кредитовании по фиксированной ставке в рамках Программы и концентрируются на предоставлении оборотных кредитов по ней. В Программе также не предусмотрено никаких различий по количеству заполняемых банками форм, отчетности, документов в отношении субъектов микробизнеса по сравнению со средним бизнесом. Соответственно, банкам выгоднее освоить лимит, выдав кредиты несколькими крупными траншами, а не нести существенные операционные издержки на документооборот по микро-кредитам. Для обеспечения доступности поддержки по Программе установлена квота на микропредприятия (10%), а также на долю инвестиционных кредитов.

Еще одним традиционным направлением деятельности институтов развития является обеспечение доступности длинных денег. Агентство ипотечного жилищного кредитования АИЖК (ныне – ДОМ.РФ)

сформировало рынок ипотечных ценных бумаг. АО «МСП-Банк» в 2018 году организовал первую сделку мультиоригинаторной секьюритизации кредитов субъектам МСП. Фабрика ВЭБ, запущенная Внешэкономбанком для финансирования крупных инвестиционных кредитов, сочетает элементы синдикации, секьюритизации и государственной гарантии части процентного риска. При этом, несмотря на существующий в банковской системе профицит ликвидности, данные инструменты востребованы, поскольку вопросы процентного риска приобретают все большее внимание как регулятора, так и банков на фоне снижения маржинальности.

Список литературы

1. Иванченко О.Г., Иванченко Е.С. Источники финансирования развития реальной экономики // Вестник ТОГУ. - 2017. - № 3. - С. 129-140.
2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2018 г. № 204 (ред. от 19.07.2018). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства на реализацию проектов в приоритетных отраслях по льготной ставке [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2017 N 1706 (ред. от 13.04.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2019 - 2024 годах субъектам малого и среднего предпринимательства по льготной ставке [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2018 N 1764 (ред. от 18.09.2019). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]: Сайт Банка России. Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/pdco/sors/> (дата обращения: 01.09.2019).

© Иванченко О.Г., Григорьева А.Н., Иванченко Е.С., 2020



Ю.О. Кузнецова, М.С. Сафарли

РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Актуальность темы исследования обоснована значительной ролью предприятий в экономике России. Связано это с тем, что от деятельности предприятий в бюджеты всех уровней поступает значительная часть финансовых ресурсов, они активно создают новые рабочие места для населения, что в свою очередь приводит к росту уровня жизни населения и экономики страны в целом. В статье определена роль предприятий в развитии современной рыночной экономики. Кроме того, в статье раскрывается, что представляет собой предприятие и сама предпринимательская деятельность, определены основные субъекты малого бизнеса, его преимущества и проблемы, которые он способен решить.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, малое предпринимательство, признаки предпринимательства, рыночная экономика.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, предпринимательская деятельность (бизнес) – это самостоятельная профессиональная деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг [1].

Сегодня в России критерии отнесения предприятия к малому бизнесу устанавливаются Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2].

Данный закон устанавливает предельное значение численности работников малого предприятия (до 100 человек). Деление предприятий по выручке было обусловлено тем, что имеются компании, в которых трудится всего 2 – 3 человека, но их суточный оборот достигает миллионов. К таким предприятиям относятся, например, трейдинговые компании, которые занимаются торговлей ценными бумагами, акциями и т. д.

Так, в виду развития и широкого распространения предприятий, предприниматели выбирают для себя наиболее выгодные направления развития деятельности, в которых, по их мнению, предприятие сможет

достичь больших успехов и стать наиболее конкурентоспособным по отношению к остальным (рис.1).



Рисунок 1. Число предприятий по видам экономической деятельности в 2018 г., тыс. [4]

Можно сделать вывод, что лидирующие позиции среди сфер деятельности малого бизнеса занимают торговля оптовая и розничная, обрабатывающие производства и сфера строительства. Каждая из сфер в процентном соотношении составляет 33,4; 12,9 и 12,4 соответственно. Наименее численными сферами малого бизнеса выступают сфера добычи полезных ископаемых, деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений, а также сфера образования, каждая из которых составляет в процентном отношении — 0,5; 0,4 и 0,1 соответственно.

Согласно пункту 1 статьи 3 указанного закона, к числу малых и средних предпринимателей (МСП) относят также индивидуальных предпринимателей: «субъекты малого и среднего предпринимательства — хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели),

отнесенные ... к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям» [2].

Стоит отметить, что малые и средние предприятия преобладают в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг. Это связано с рядом их преимуществ в сравнении с крупным бизнесом, таких как:

- возможность привлечения большого количества людей в рабочий процесс;
- высокая возможность адаптации на рынке товаров и услуг;
- повышенная восприимчивость к появляющимся нововведениям;
- малочисленный состав управленческого персонала;
- возможность овладевать и вводить новшества, которые могут быть рискованны для крупных бизнес-подразделений [5].

Согласно части 1 Гражданского Кодекса Российской Федерации, индивидуальные предприниматели – это физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Они не являются юридическими лицами, но при этом, согласно гражданскому и предпринимательскому праву, являются коммерческими организациями.

Стоит отметить, что в численный состав работников данного типа предпринимательства относят как непосредственно самого предпринимателя, так и его наемных работников. Кризисные явления в стране привели к значительному численному сокращению предприятий малого бизнеса, которые были вынуждены на время или полностью прекратить свою деятельность, либо стали вести бизнес, используя нелегальные способы. В результате существенно сократилась численность занятых на малых предприятиях, снизился оборот, сократился объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. Основными мерами, направленными на поддержание работоспособности малых предприятий в нынешних условиях, являются увеличение финансовой и имущественной поддержки малого бизнеса, стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий,

усиление информационной поддержки предпринимателей. Согласно опыту зарубежных развитых стран, значение малого предпринимательства, выражается в том, что его развитие имеет ряд важных преимуществ перед другими хозяйствующими субъектами (рис. 1).

Преимуществами малого предпринимательства является то, что малый бизнес способен быстро адаптироваться к быстрым изменениям рынка, оказывает существенное влияние на региональное развитие, способен генерировать и внедрять технические и организационные нововведения.

В тесной взаимосвязи с крупным бизнесом малый бизнес создает базу для устойчивого развития страны и увеличения конкурентоспособности ее экономики. Малые предприятия (МП) создаются в тех нишах, которые обеспечивают полноценное функционирование современного общества и хозяйства [3].

Предпринимательство связано с получением высокой материальной выгоды. Однако, это не говорит о том, что предпринимательством могут заниматься все желающие. В странах с развитой рыночной экономикой на предпринимательскую деятельность приходится от 5 до 10%, что обусловлено рядом следующих объективных причин:

- Предпринимательство связано с достаточно высоким уровнем риска. При наличии высокого уровня конкуренции любой предприниматель может разориться;

- Не все люди имеют необходимые для реализации предпринимательской деятельности интересы, цели и устремления. Есть множество людей, которые предпочитают быть наемными работниками крупного предприятия или государства.

Значимая особенность нынешнего состояния экономики России в последние десять лет выражается в формировании новой институциональной архитектуры и конфигурации. Предприятия-гиганты заменяются малыми и средними предприятиями. Малый бизнес достаточно быстро приспосабливается к меняющимся на рынке требованиям, обеспечивает

важнейший вклад в региональное развитие, может активнее внедрять инновации.

Таким образом, деятельность предприятия – это, в первую очередь, интеллектуальная деятельность достаточно энергичного и инициативного предпринимателя, который, обладая определенными материальными ценностями, организует свой бизнес. Предприниматель извлекает пользу для самого себя и, тем самым, действует во благо общества. Успешное развитие российской экономики напрямую зависит от развития предпринимательства.

Результативность предпринимательской деятельности обеспечивается определенным уровнем знаний, практикой, необходимыми материальными средствами и психологическими качествами личности. В настоящее время для восстановления экономического роста в стране требуется корректировка комплекса мер, используемых для достижения ранее поставленных целей развития страны. Добиться повышения экономического роста возможно с помощью выполнения двух главных задач стимулирования: обеспечения потребительского спроса и увеличения инвестиций в реальный сектор экономики [4]. Указанные установки обеспечения потенциала роста напрямую связаны с разработкой и внедрением направлений стабилизации условий деятельности малого бизнеса и восстановления уровня доверия представителей предпринимательства к государству. Рассматривая вопросы значения предприятий малого бизнеса в развитии современной рыночной экономики, стоит отметить, что роль малого бизнеса в России значительно ниже его роли в странах с развитой экономикой. Так, вклад малого бизнеса в ВВП в России по разным оценкам составляет 18 – 22%, а не 50 – 60% как в зарубежных странах с рыночной экономикой. При этом в данном секторе трудится не 50 – 60% занятых согласно западному опыту, а около 23% с учетом индивидуальных предпринимателей, количество которых превышает численность малых предприятий. Но и такая доля предпринимателей для России является огромным ресурсом: малым бизнесом занимается более 16 млн. чел., что приводит к формированию еще большего количества рабочих

мест, росту размера заработной платы и тем самым стимулированию потребительского спроса [4].

Проводимый в разные периоды времени эконометрический анализ статистических данных по отчётности разных российских регионов подтвердил предположение о том, что уровень развития малого бизнеса в регионах России влияет на факторы, от которых в свою очередь напрямую зависит экономический рост. Сегодня более половины малого бизнеса в России работает в сфере торговли и услуг. Рост доходов населения провоцирует рост спроса на продукцию малого бизнеса. В свою очередь, это приводит к увеличению количества создаваемых новых предприятий и рабочих мест и, следовательно, росту доходов. В то же время снижается спрос на продукцию малого бизнеса среди населения с низкими доходами и уровнем жизни. В результате предприятия начинают сокращать свою деятельность, а доходы населения начинают снижаться еще больше. Кроме того, степень развития малого бизнеса существенно влияет на факторы, обеспечивающие потребительский спрос. В свое время В. Леонтьев в одном из последних своих интервью подчеркивал: «Россию на ноги поставит дух предпринимательства – других средств нет» [4]. Ввиду этого стимулирование и развитие малого бизнеса необходимо рассматривать как действенную меру, способную восстановить экономический рост и пережить кризисные явления в экономике страны. На малый бизнес возлагаются большие надежды по развитию российской экономики, созданию новых рабочих мест, обеспечению базовых налоговых поступлений в бюджет и т. д. За всю историю развития малого бизнеса предпринималось множество различных мер его поддержки в форме создания необходимой законодательной базы и условий для экономического роста, однако все эти меры пока так и не принесли должного результата по развитию малого бизнеса в России.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая, в ред. от 31 января 2016 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007, N 209-ФЗ (последняя редакция) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. N 31. Ст. 4006.
 3. Афанасьева Ю.Л. Юридические лица: учебное пособие. Саарбрюккен: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2017. – с. 96.
 4. Ивантер В.В. Стратегия перехода к экономическому росту // Проблемы прогнозирования. 2016. № 1. С. 3-7.
 5. Митюкова Д.Э., Макарычева Е.И. Роль малого бизнеса в экономике России // Молодой ученый. — 2019. — № 15. — С. 215-217.
 6. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2018. – 522 с. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса: учеб. пособие для бакалавриата и специалитета / под ред. Н.А. Продановой. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 275 с.
 7. Торосян Е.К. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие / Е.К. Торосян, Л.П. Сажнева, Ж.Н. Зарубина. — СПб: Университет ИТМО, 2016. – 130 с.
 8. Чистякова М.К. Малое предпринимательство как фактор распределительных отношений // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2017. № 43-1. С. 375.
- © Кузнецова Ю.О., Сафарли М.С., 2020



УДК 004.738.5;339.138

М.М. Мануйлова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ В ИНТЕРНЕТЕ

Аннотация. В России три четверти населения пользуются Интернетом. Практически 58% населения страны ежедневно используют социальные медиа. На сегодняшний день технологии маркетинга прочно внедрились в информационное пространство социальных сетей, формируя новые механизмы и законы в сфере медиапотребления.

Ключевые слова: SMM, социальные сети, маркетинговая стратегия, развитие бренда, маркетинг, нетворкинг, интернет, коммуникация, реклама.

Социальные сети как механизм расширение канала коммуникации.

С развитием облачных и IT-технологий и глобальным проникновением

Интернета в повседневную жизнь, социальные сети становятся наиболее динамично развивающимся медиаканалом для коммуникации. Способствуя исчезновению коммуникационных ограничений при продвижении товаров [7, с. 96 – 102], социальные медиа становятся современным двигателем брэндов, продуктов и услуг. Согласно последнему исследованию Mediascope, к 2019 году аудитория Рунета составила более 93 млн. человек [10]. Среди тематических предпочтений россиян: регулярное использование социальных сетей и мессенджеров, посещение интернет-магазинов и видеохостингов, а также поиск информации и осуществление банковских услуг. При этом социальные сети на ежедневной основе используют практически 58% населения страны [11]. Больше всего времени в социальных сетях проводят люди в возрасте 12 – 24 лет. В среднем они тратят около 83-х минут в день, используя мобильные приложения соцсетей [11]. Самыми популярными социальными сетями в российском сегменте Интернета стали «YouTube» и «ВКонтакте» – ежемесячный охват составляет 41 и 38,2 млн. пользователей соответственно (рис. 1).



Рисунок 1. Топ-10 социальных сетей.

Источник: Mediascope, webindex, 12-64, Россия 100+, Март 2019,
WEB-Index, Desktop&Mobile, Февраль 2019, Россия 100k+, 12-64,
Monthly Reach, % от населения, млн.чел.

Альтернативное исследование медиапотребления в России провел международный лидер консалтинга и аудита компания «Deloitte» (рис. 2). Итоги 2018 года подтверждают лидерство социальных сетей «YouTube» (86%) и «ВКонтакте» (80%).



Рисунок 2. Топ-5 популярных интернет-ресурсов.
Источник: Deloitte. Тенденции монетизации контента в Интернете
«Медиапотребление в России-2019».

Однако, перспективы развития Instagram остаются недооцененными. По прогнозам eMarketer, в 2016 – 2020 годах база Instagram станет больше на 26,9 миллиона пользователей [12].

Методы и технологии продвижения в социальных сетях

Изменения в социальных медиа позволили мгновенно, в один клик, выходить за рамки национальных медиасистем, корпоративных и отраслевых сегментов социальных сетей. В условиях глобализации SMM (Social media marketing) представляет собой процесс привлечения трафика или внимания к бренду, продукту или услуге за счет использования социальных платформ. Иными словами, речь идет об использовании социальных медиа для продвижения стратегических коммуникационных кампаний, а также решения других информационных и бизнес-задач [13].

Данный процесс позволяет привлечь на сайт компании потенциальных клиентов из числа многочисленных пользователей социальных сетей. Но

позиционирование и методы продвижения на этих площадках, очевидно, имеют свою специфику [5, с. 538 – 541].

Взаимодействия посредством социальных платформ способствует потере классической офф-лайновой связи между адресатами и адресантами. К рынкам В2В (бизнес-бизнес) и В2С (бизнес-потребитель) добавились сформировавшиеся устойчивые горизонтальные связи С2С (потребитель-потребитель) или новая коммуникационная модель В2С2С [9, pp. 11 – 84]

Контентное наполнение социальных сетей может принимать следующую смысловизуальную оболочку [14]:

- текстовый формат (позволяет дать описание какому-либо явлению или процессу, выразить свое отношение к нему, обсудить его свойства и характеристики);

- статические изображения визуального формата (используется в социальных сетях наиболее часто, позволяет визуализировать текстовую информацию или демонстрирует тот или иной объект или процесс);

- видео- и аудиоконтент (один из наиболее популярных форм отображения информации в социальных сетях, позволяет привлечь внимание большей аудитории людей, делает информацию более запоминающейся).

Продвижение бренда с помощью социальных медиа позволяет сократить дистанцию между продавцом и потребителем, выработать позитивное отношение и потребительскую лояльность к продукту, бренду или услуге, а также сформировать максимальную узнаваемость.

В социальных сетях принято делиться новостями и ссылками, поэтому информация о товаре или услуге за короткий срок становится доступна большому числу пользователей. Кроме того, предназначенные для дружелюбного общения, площадки социальных сетей заведомо вызывают большее доверие посетителей.

Несмотря на это, использовать данный отличный инструмент продвижения необходимо рационально, опираясь на определенные принципы и цели. Необходимо внедрять в использование только те механизмы, которые

будут приносить социально-экономическую пользу не только для представителей производителя товаров и услуг, но и для конкретных потребителей.

Построение маркетинговых стратегий в социальных сетях

Основным преимуществом социальных сетей как инструмента продвижения является бесплатный (либо очень недорогой) доступ к миллионам людей, при этом есть возможность точечного контроля над целевыми аудиториями и нишевыми сегментами, где и когда пользователи вовлекаются в PR- и коммуникационные кампании.

Благодаря сочетанию этих качеств, социальные сети могут быть особенно привлекательным способом продвижения для молодых и растущих интернет-проектов и различных брендов [4, с. 23 – 28].

Брендинг и PR в социальных сетях в зависимости от целей компании могут быть разделены на следующие два типа:

- комплекс мер по привлечению целевой аудитории в собственный клуб по интересам (создание отдельного сайта, интернет-портал);
- комплекс мер по созданию такового клуба в рамках тех возможностей, которые предоставляет та или иная социальная сеть или блог-платформа [2, с. 87 – 91].

При этом в комплекс SMM-мероприятий входят следующие виды работ:

- продвижение в социальных сетях (создание и продвижение сообществ, коммуникации на площадках социальных медиа и т. д.);
- продвижение в блогах (текстовых и видео);
- продвижение в видеохостингах;
- интеграции (разработка, брендирование приложений, видео, брендирование и спецпроекты на топовых ресурсах Рунета и т. д.);
- мониторинг в социальных сетях;
- таргетированная реклама.

В настоящий момент SMM-технологии применимы к большому количеству товаров и услуг, которые нуждаются в поиске и удержании целевой аудитории.

Продвижение любого товара или бренда невозможно осуществить без четкого следования предварительно поставленным стратегическим целям и задачам, которые должны быть определены руководством и менеджерами компании на первом этапе осуществления рекламной кампании.

На данном этапе необходимо принимать во внимание тот факт, что стратегия маркетинга в социальных медиа в значительной степени отличается от обычных маркетинговых стратегий.

Маркетинг в социальных сетях помогает в следующем:

- сформировать целевую аудиторию для конкретного продукта и/или компании;
- повысить количество релевантной аудитории;
- наладить деловые коммуникации;
- повысить продажи;
- сократить количество затрат на маркетинг и рекламу.

Анализируя специфику методов и технологий в рамках маркетинга социальных сетей, в качестве преимуществ целесообразно отметить следующие факторы:

- аудитория социальных сетей часто не воспринимает продвижение в социальных сетях как рекламу, и поэтому доверие к такому виду подачи информации возрастает;
- доступ в социальные сети можно получить из любой точки мира, где есть Интернет, что значительно увеличивает целевую релевантную аудиторию;
- таргетинг позволяет настраивать рекламу именно на ту аудиторию, которая откликнется, которая заинтересована в продукте и/или услуге. Это

позволяет сделать рекламу более эффективной, приносящей не только затраты, но и доход от продаж;

- создание устойчивых коммуникаций со своей целевой релевантной аудиторией для быстрого реагирования на изменения в запросах и пожеланиях клиентов;

- ускоренная реакция аудитории на рекламу. Конверсия от продвижения в социальных сетях происходит быстрее, чем в блогах.

Чтобы избежать возможных рисков и с максимальной эффективностью и пользой использовать современные социальные сети для реализации маркетинговых стратегий очень важно правильно выбрать платформу.

Правильный выбор социальной сети позволит спланировать эффективную коммуникацию с реальными и потенциальными клиентами и настроить верный таргетинг, что ускорит темп достижения поставленной цели рекламной кампании.

Список литературы

- 1) Красуля А.К. Преимущества и недостатки продвижения услуг в социальных сетях как одного из инструментов рекламной кампании / А.К. Красуля // Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 12-1 (17). – С.65-67.
- 2) Кудинов В.А. Smo, SMM, PR и брендинг в социальных сетях / В.А. Кудинов // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2012. – № 1 (21). – С.87-91.
- 3) Пименова Е.М. Прогнозирование величины и эффективности использования АИС / Е.М. Пименова // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2014. – № 1-2. С. 10-15.
- 4) Сальманова Г.Х. Маркетинг в социальных сетях –продвижение бренда компании, сайта через социальные сети / Г.Х. Сальманова, Е.Т. Сахаутдинова, Ю.Ф. Хамитова, Л.Р. Курманова // Бенефициар. – 2016. – № 3 (3). – С. 23-28.
- 5) Славонич А.С. Целесообразность использования SMM в социальных сетях / А.С. Славонич // Электронный сборник материалов VII Международной студенческой научно-практической Интернет-конференции «Энергия науки». – 2017. – С. 538-541.
- 6) Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016 г. – 240 с.
- 7) Шигина Я.И. Маркетинг в социальных медиа: современные инструменты продвижения для малого бизнеса / Я.И. Шигина // Вестник Казанского технологического университета. – 2015. – № 23. – С. 96-102.
- 8) Neti S. (2011). Social media and its role in marketing. International Journal of Enterprise Computing and Business Systems (1) / S. Neti. – 16 с.

9) Sernovitz A. Word of Mouth Marketing. How Smart Companies Get People Talking. N.Y.: Pressbox. 2011. С. 11-84.

10) Электронный ресурс: https://mediascope.net/upload/iblock/423/17.04.2019_Mediascope_Ксения%20Ачкасова_РИФ+КИБ2019.pdf.

11) Электронный ресурс: https://mediascope.net/upload/iblock/f97/18.04.2019_Mediascope_Екатерина%20Курносова_РИФ+КИБ%202019.pdf.

12) Электронный ресурс: <https://lpgenerator.ru/blog/2019/02/28/instagram-v-cifrah-statistika-na-2019-god/>.

13) Электронный ресурс: <https://andreyex.ru/socialnye-seti/social-media-marketing-smm/>.

14) Электронный ресурс: <https://makeagency.ru/blog/shkola-smm-urok-2-pravilnyy-kontent-dlya-sotssetey>.

© Мануйлова М.М., 2020



УДК 331.08

А.В. Парушев

**УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ
КОМПАНИЙ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ**

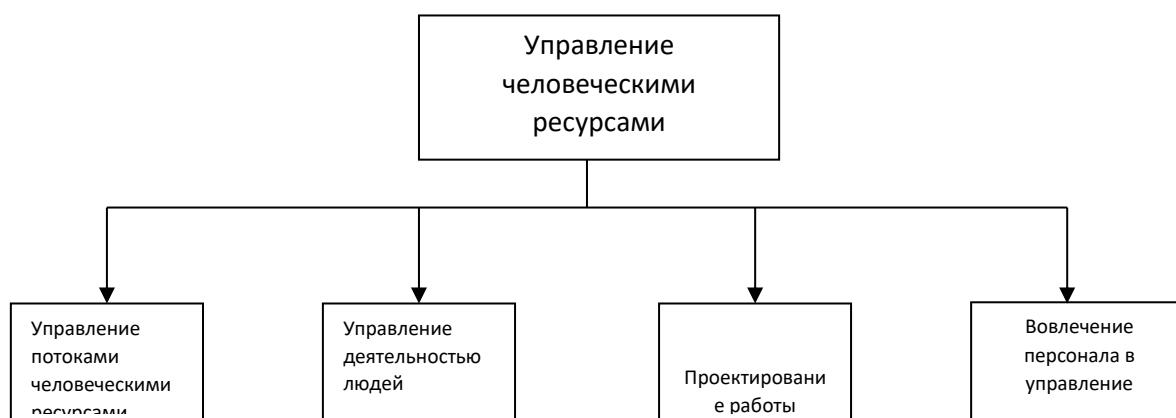
Аннотация. В данной статье определены области менеджмента, связанные с управлением человеческими ресурсами, и даны пояснения, какой вклад они вносят в организационную эффективность компаний фитнес-индустрии на примере компании «Метеорит Групп». Определены основные внешние и внутренние факторы, влияющие на управление персоналом в компаниях фитнес-индустрии, выявлены ключевые элементы систем управления деятельностью сотрудников в компаниях фитнес-индустрии на примере «Метеорит Групп».

Ключевые слова: лидерство, команда, человеческие ресурсы, персонал, контроль, результативность деятельности, расширение полномочий, индивидуальный тренинг, консультирование, «Метеорит Групп».

1. Определение понятия «человеческие ресурсы»

К управлению человеческими ресурсами относят все решения и действия, связывающую компанию и ее работников. Поскольку это достаточно широкое понятие, попытаемся выделить несколько направлений в

этой области и выясним возможности для менеджеров при выборе работы в этих направлениях.



*Рисунок 1. Составляющие управления человеческими ресурсами
(составлено автором)*

Управление человеческими ресурсами является одним из ключевых факторов успеха для работы компании в целом. Шеффилдская программа результативности в Великобритании наглядно доказывает нам это. В рамках этой программы исследователи подробно изучили связь между системой управления и результатами деятельности более 100 компаний. Были проведены собеседования, изучена практика управления каждого предприятия, проанализированы отношения сотрудников к своей деятельности и результаты работы компании. На выходе был получен вывод о том, что управление человеческими ресурсами является важнейшей составляющей эффективной работы любой компании.

Было установлено, что различие в результатах работы разных компаний объясняется, прежде всего, различием отношения к человеческому фактору, а не стратегией, ориентацией на качество, маркетинговыми исследованиями и НИОКР.

Изучение более 1 000 американских компаний (рейтинг журнала «Fortune»), которое провел Марк Хьюслид [1], показало прямую зависимость их финансовой деятельности от управления человеческими ресурсами. А в

других своих работах Марк Хьюслид доказал влияние человеческих ресурсов как на коммерческие организации, так и на некоммерческие [1].

2. Практика управления человеческими ресурсами в компании фитнес-индустрии на примере «Метеорит Групп»

Проведем деление управления человеческими ресурсами на категории и затем детально разберем их применительно к компании «Метеорит Групп» (рис. 1). Управление персоналом всегда являлась центром внимания для менеджеров всех уровней данной компании.

А) Управление потоками человеческих ресурсов подразумевает под собой динамику людей внутри «Метеорит Групп», что выражается в следующем:

- планирование в потребности персонала;
 - процесс отбора и найма;
 - реализация запланированного;
 - замещение персонала и планирование возможностей повышения работников в должности.
- процесс вынужденного увольнения работников или по собственному желанию.

Между линейными менеджерами должно быть единство относительно того, чтобы нанимать работников нужной квалификации для достижения целей компании. Менеджеры «Метеорит Групп» постоянно сталкиваются перед выбором:

- в каком соотношении держать постоянный и временный персонал;
- насколько должна проявляться гибкость по времени;
- инвестировать ли деньги в обучение персонала или лучше нанять квалифицированных работников со стороны,
- как реагировать на колебания спроса: или за счет изменения количества персонала, или за счет рабочего времени.

На решения менеджеров в нашем случае может повлиять ряд следующих факторов:

- юридические ограничения (лимит на прием и увольнение, различного рода компенсации увольняющимся по законодательству и прочее);
- компетентность сотрудников (на таких должностях, как заместитель директора по общим вопросам, исполнительный директор, директор по связям с общественностью требуется высокий уровень компетентности);
- запас рабочей силы вне компании «Метеорит Групп»;
- время обучения персонала внутри организации;
- нормирование рабочей нагрузки.

Б) Управление деятельностью людей – данная область подразумевает под собой контроль за персоналом и его мотивацию. К данному направлению относятся:

- определение понятных для персонала целей;
- оценка деятельности персонала («Метеорит Групп» постоянно проводит аттестацию своих работников);
- предоставление работникам возможности обратной связи относительно условий их деятельности;
- разработка соответствующих систем развития и обучения персонала;
- система премирования и ответственности за нарушения (финансовая и нефинансовая) с целью удержания, привлечения или стимулирования работников.

Менеджеры компании постоянно сталкиваются перед выбором в следующих ситуациях:

- устанавливать жесткий контроль или вести работу посредством мотивации и формирования приверженности сотрудников;
- внедрять или нет систему вознаграждений, напрямую связанную с результатами работы;
- выявлять критерии вознаграждения и оценки работы сотрудников – на основании деятельности отдельных работников, группы работников или компании «Метеорит Групп» в целом.

Однако нельзя не заметить тот факт, что работа менеджеров довольно часто ограничена внешними заинтересованными сторонами, например, профсоюзами, законодательными нормами и т. д.

В) Проектирование работы – данная область построена на организации и структурировании работ. Изобразим это на рисунке 2:

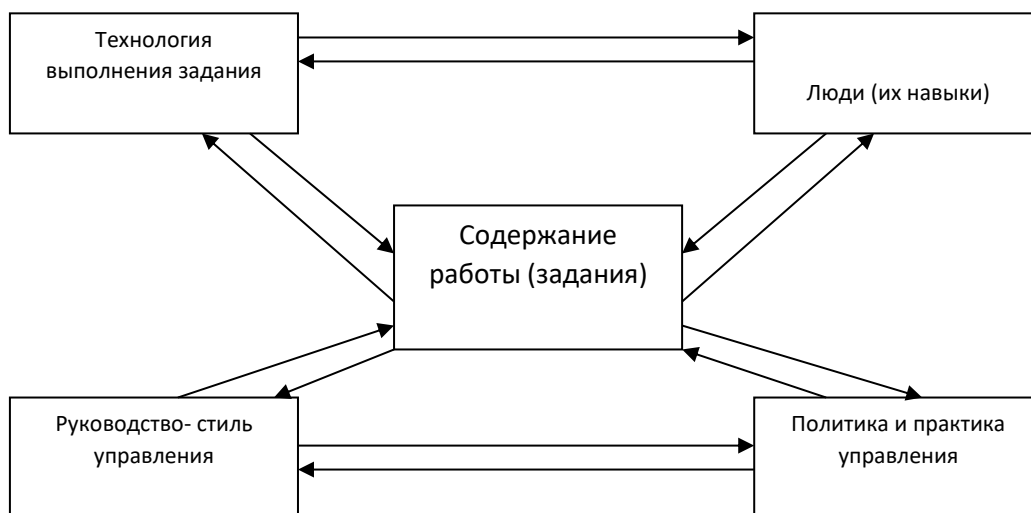


Рисунок 2. Система проектирования работы [2]

«Метеорит Групп» как бы находится на континууме: жесткий контроль-приверженность. Если говорить про кассиров, уборщиков и другой обслуживающий персонал, то их работа нуждается в строгом и постоянном контроле.

Г) Вовлечение персонала – данная область включает в себя системы и механизмы, с помощью которых работники получают информацию от руководства и могут оказывать влияние на принятие решений руководством. Можно разделить системы вовлечения на две категории: представительское вовлечение и прямое вовлечение.

Представительское вовлечение предполагает вовлечение в диалог представителя (посредника). Таким представителем могут быть профсоюзы, рабочий совет и т. д.

Прямое вовлечение персонала предполагает прямой диалог с работниками. Его можно разделить на два типа: вовлечение персонала в

процесс работы; система прямого информирования и получения обратной связи.

Вовлечение персонала – в последнее время отмечается тенденция к свободе в выборе способов выполнения работы. «Метеорит Групп» вовлекает своих работников в обязательную школу подготовки персонала (что-то вроде кружка качества), где выявляются проблемы, связанные с оказанием услуг, и определяются пути их решения.

Системы прямого информирования и получения обратной связи от работников – прямые диалоги в компании «Метеорит Групп» строятся при помощи общих собраний, опросов работников для выявления отношения к той или иной ситуации, системы рассмотрения жалоб и предложений, методов вовлечения персонала при помощи профсоюзов и прямых методов.

Представительское вовлечение направлено на достижение организационных целей и справедливое распределение выгод, а прямое вовлечение ориентировано на повышение организационной результативности. Например, прямое вовлечение имеет целью повышение качества услуг «Метеорит Групп», вопросы же оплаты труда работников и льгот чаще проводятся через представительское вовлечение. Однако не исключено решение данных вопросов наоборот, но так происходит очень редко.

3. Критерии оценки управления персоналом

Управление персоналом подвергается оценке по следующим пяти критериям: окупаемость затрат, создание человеческого капитала, приверженность и мотивация, согласованность целей и этическая приемлемость.

А) Окупаемость затрат – очень важно сопоставлять затраты на персонал и выгоды от этих затрат.

Б) Создание человеческого капитала – работники воспринимаются компанией «Метеорит Групп» не как расходные статьи, а как ресурс, в который необходимо инвестировать. Само понятие «человеческий капитал» представляет собой отношение к персоналу компании. Отсюда очень важный

критерий результативности политики в сфере управления персоналом состоит в способности «Метеорит Групп» привлекать и удерживать людей, обладающих знаниями и навыками, необходимыми для компании.

В) Приверженность и мотивация. Управление персоналом – это управление взаимоотношениями. Поэтому недостаточно только знаний и навыков персонала. Необходима мотивация, чтобы эти знания и навыки были успешно и правильно применены работниками для решения задач компании. Следовательно, третий критерий заключается в способности «Метеорит Групп» мотивировать работников и усиливать их приверженность компании и ее целям.

Г) Согласованность целей – успех организации во многом определяет умение спланировать персонал для достижения ее целей. Поэтому данный критерий позволяет выявить, насколько успешно политика и практика в области управления персоналом выявляют общие корпоративные цели. Некоторые факты прямо говорят о наличии таких проблем, например, забастовка персонала, но чаще всего имеют место быть скрытые, не всегда очевидные факты. Например, пассивное сопротивление изменениям, нежелание прилагать усилия и т. п. «Метеорит Групп», как и всякая другая компания, имеет собственные интересы. Поэтому ее задача – подобрать и обучить персонал таким образом, чтобы цели сотрудников совпадали с целями «Метеорит Групп».

Д) Этическая приемлемость – организации постоянно контактируют с общественностью. Несоблюдение норм справедливости и морали может отрицательно сказываться на деятельности компании и ее репутации.

Общественные нормы справедливости, этики и морали часто закрепляются законодательно, например, запрет на увольнение без обоснования причины, дискриминация по расовому или половому признаку, и т. д.

Компании, которые нарушают общепринятые нормы, часто подвергаются давлению и осуждению изнутри. Например, выдвижение открытых требований улучшения обращения с сотрудниками компании.

Сотрудники чувствуют, когда с ними обращаются несправедливо. Многие покидают компанию в таких ситуациях, некоторые начинают препятствовать достижению целей компании путем неэффективной работы

Приведенные автором рассуждения основаны на предположении, что имеется одна определенная точка зрения на оценку результативности работы персонала. Однако, чаще всего это не так. Необходимо учитывать разные точки заинтересованных сторон – акционеров, покупателей, клиентов, поставщиков, работников, интересы общества в целом. Каждая из заинтересованных сторон имеет свою точку зрения, и итоговая оценка будет корректироваться с учетом мнений каждой заинтересованной стороны.

4. Выбор подхода к управлению персоналом с учетом внутренних и внешних факторов

Компания «Метеорит Групп» должна выбрать свой подход к управлению персоналом. Но этот подход зависит от нескольких факторов.

А) Рынок труда

Способность «Метеорит Групп» привлекать и удерживать персонал зависит от ее, в целом, положительной репутации как работодателя и от тех выгод, которые она предлагает своим работникам. При этом она находится в постоянной конкурентной борьбе за доступ к компетентным работникам. Конечно, можно предложить более высокую зарплату, но есть и другие решения. Например, «Метеорит Групп» делает большие вложения во внутреннее развитие и продвижение персонала. Для того, чтобы удержать работников, «Метеорит Групп» предлагает различные социальные гарантии с тем, чтобы персоналу было невыгодно жертвовать, например, гарантией постоянной занятости ради высокого заработка, который они могут получить при смене работы.

Более того, можно посоветовать применить и другую тактику – обучение персонала узкоспециализированным навыкам, которые нужны только «Метеорит Групп». Однако, парадоксально, но «Метеорит Групп» использует обучение базовым навыкам как средство удержания персонала. Объясняется это тем, что в эпоху снижения гарантий занятости работники прежде всего ценят базовые знания и не остаются в тех компаниях, которые не помогают им в этом.

Б) Технология работы

Технологии могут оказывать влияние на способ управления персоналом. Например, возможность покупать карты «Метеорит Групп» в онлайн-режиме облегчает работу обслуживающему персоналу. Или, например, переход в «Метеорит Групп» от однообразных трудоемких заданий конкретному работнику к командной работе потребовал расширенной базы навыков и ответственности от каждого. С другой же стороны, появление видеокамер в «Метеорит Групп» позволяет компании усилить контроль за персоналом.

В) Закон и общество

Во многих странах существуют определенные законы, которые ограничивают выбор способов управления человеческими ресурсами. Примером является законодательство по занятости и трудовому праву Европейского Союза, а также Великобритании. Вот несколько вопросов из области управления человеческими ресурсами, на которые распространяется законодательство Великобритании и ЕС:

- 1) профсоюзные взносы,
- 2) трудовое право по вопросу изменения занятости работника,
- 3) государственная минимальная заработная плата,
- 4) схема выплат при увольнении,
- 5) правила, определяющие непрерывную занятость и недельную оплату и т. д.

В Российской Федерации также регулируется область управления человеческими ресурсами с помощью Кодекса законов о труде и других нормативных документов.

Г) Профсоюзы

Хотя «Метеорит Групп» не имеет своего профсоюза, компания создает для своих работников относительно благоприятную для персонала кадровую политику. Следует отметить важную роль профсоюзов, выражающуюся в возможности влиять на законодательство с помощью своей общественно-политической роли. Кроме того, работники «Метеорит Групп» могут вступить в независимые профсоюзы, где они также будут получать поддержку в отстаивании своих интересов.

В некоторых странах право вести разговоры с работодателями законодательно закреплено за профсоюзами независимо от численности конкретного профсоюза.

Д) Стратегические цели

Политика управления персоналом должна соответствовать стратегическим целям и внешнему окружению компании.

Е) Организационная культура

Культура компании – это система общих ценностей, убеждений и способов поведения, которую зачастую работники принимают как данность. Как общаться и управлять людьми – это один из важнейших аспектов организационной культуры. Что касается «Метеорит Групп», то в компании царит неформальная атмосфера и убеждение, что все равны. Социальность в «Метеорит Групп» определяется значимостью социальных отношений, дружеских отношений, общения. Солидарность определяется тем, что большое значение придается деятельности по координации целей. Автор настоящей работы полагает, что организационная культура может отличаться разными уровнями социальности и солидарности, и эти разные типы организационной культуры соответствуют разным задачам и внешнему окружению.

Ж) Руководство

Руководство, несомненно, оказывает высокое влияние на характер проведения мероприятий в области управления человеческими ресурсами. В «Метеорит Групп» менеджеры среднего и высшего звена сильно влияют на формирование официальной политики в области человеческих ресурсов. Однако, даже если официальная политика принята окончательно менеджерами высшего звена, низшие слои менеджеров могут повлиять на нее и внести свои корректировки. Например, «Метеорит Групп» ориентирована на создание человеческого капитала с помощью тщательно разработанной программы обучения и развития, но реальное осуществление этой программы будет зависеть от того, насколько цели данной программы приоритетны для менеджеров по сравнению с их текущими задачами.

5. Трудовой контракт и его содержание

При рассмотрении трудового контракта выделяют три его типа – формальный контракт, неформальный контракт и психологический контракт. Формальный контракт – это официально и юридически оформленное соглашение между двумя сторонами (работником и работодателем). Неформальный контракт – это договоренности между менеджерами и персоналом; условия и обязательства неформального контракта нигде не прописаны, но все же достаточно четко оговорены. Психологический контракт служит расширением формального контракта, включающий в себя никак не зафиксированные и не обсуждаемые, но принимаемые как очевидные ожидания работника и работодателя.

А) Формальный контракт

Формальный трудовой контракт устанавливает официально права и обязанности работника. Он имеет силу закона в компании. В нем редко приводится детальное описание трудовой деятельности, а даются лишь общие ее контуры. В официальных контрактах нельзя предусмотреть все возникающие случаи.

Б) Неформальный контракт

Неформальный контракт устраняет большинство разрывов и умолчаний в официальном контракте. В нем явно оговариваются и детально обсуждаются неформальные ожидания сторон. Многие особенности работы регулируются подобными контрактами – не прописанными, но согласованными ожиданиями по поводу взаимных обязательств работника и работодателя.

В) Психологический контракт

Психологический контракт дополняет формальный и неформальный контракты ожиданиями работодателя и работника. Психологический контракт включает в себя как само собой разумеющиеся неоговоренные ожидания сторон друг от друга.

Существует несколько причин, по которым важные аспекты трудовых отношений не проговариваются:

- 1) наглядная очевидность ожиданий;
- 2) люди не задумываются о некоторых своих ожиданиях, пока не наступит та или иная ситуация;
- 3) обе стороны могут не представлять, каким образом будет решаться данная конкретная ситуация;
- 4) неудобство обсуждений некоторых ситуаций.

6. Справедливые отношения в компании «Метеорит Групп», их классификация и последствия

Все больше и больше доказательств предоставляют проводимые среди работников исследования, что важнейшим критерием, по которым их оценивают и управляют, является справедливость. При этом принципиальным становится вопрос не только справедливости принятого решения, но и справедливости процедуры принятия решения. При этом различают три основных вида принятия решения: сравнительная справедливость, справедливость процедуры, справедливость отношений.

А) Сравнительная справедливость – относится к справедливости принятых решений, например, решение об оплате труда работника «Метеорит Групп», результаты проводимой каждые три месяца для работников среднего

и младшего звена в данной компании аттестации или решение о повышении в должности. К примеру, заработная плата финансового директора «Метеорит Групп» несравненно больше, чем зарплата других сотрудников – коллег по работе, но она не так уж и велика по сравнению с окладами банковских управляющих. Мы постоянно размышляем о справедливости решений, имеющих отношение к нам. Часто на мнение о решении влияют решения, принятые в отношении контрольных групп, с которыми мы проводим сравнение. Однако это мнение существенно зависит от нашего ощущения эффективности собственной работы и собственных усилий, или от эффективности и усилий контрольной группы.

Б) Справедливость процедуры. Справедливость процедуры относят к справедливости процессов. Так, например, можно говорить о справедливости процесса принятия решений о размере заработной плате, справедливости процесса аттестации и т. д.

В) Справедливость отношений. Очень важно восприятие работниками отношения к ним в процессе взаимодействия с другими заинтересованными сторонами. Недостаточно того, чтобы процедура сама по себе была справедливой, необходимо с уважением относиться к чувствам других.

Таким образом, сравнительная справедливость – это справедливость принимаемых решений относительно результатов. Когда выносятся подобные суждения, они основываются на сравнении решений других контрольных групп с учетом затраченных усилий и нашей эффективности.

Справедливость процедуры относится к справедливости процессов. Суждения о справедливости процедуры образуются, как правило, в сравнении со справедливостью процессов принятия решений. Другими словами, это суждения о том, как «должны вести себя те, кто принимает решения».

Справедливость отношений характеризует, в какой степени должны относиться к нам и по достоинству оценивать наш труд.

Люди, считающие, что к ним относятся несправедливо, испытывают желание предпринять ответные действия. Это желание может выражаться в

разных типах поведения – пассивности, критике «Метеорит Групп» в глазах потребителей, саботаже, юридических действиях и даже в актах вандализма и насилия.

Исследования свидетельствуют о том, что ощущение наличия справедливости оказывает влияние на повышение приверженности персонала и отдачу, также способствует и сокращению количества прогулов и текучести кадров. Кроме того, восприятие персоналом справедливости процедур оказывает большее влияние на отношение работников к «Метеорит Групп», чем восприятие ими сравнительной справедливости. Тем не менее, оба типа справедливости одинаково важны при намерении работника покинуть компанию. Справедливость решений (особенно относительно оплаты труда и повышения в должности) важна не меньше, чем справедливость процессов при формировании решения остаться или покинуть компанию.

Особенность проявляется в том, что наиболее приверженные работники особо реагируют на несправедливость. Несправедливая политика компании оказывает негативное влияние на мотивацию и приверженность, причем в большей степени на тех работников, которых компания хотела бы удержать больше всего.

Хочется также заметить, что справедливость процедуры – это этический вопрос, и зависит от ценностей и убеждений вовлеченных сторон. К примеру, зависимость повышения заработной платы и повышения в должности от выслуги лет воспринимается как абсолютно справедливая в Японии, однако в Соединенных Штатах Америки это считается несправедливой процедурой.

Справедливая процедура осуществляется при соблюдении следующих факторов:

- 1) Право выбора – люди, у которых есть выбор в отношении принятия или неприятия решения, менее подвержены ощущению несправедливости.
- 2) Право голоса – люди, которым предоставлены возможность и право высказать свое мнение, меньше подвержены ощущению

несправедливости. Все зависит от реальности такой возможности. Но если человек уверен, что к его мнению не прислушаются, вряд ли он станет его выносить на всеобщее обсуждение.

3) Объяснение – его наличие усиливает чувство справедливости. Большое значение приносит разумность причин.

4) Хорошие межличностные отношения. Работники, которые чувствуют, что к ним относятся с уважением, меньше подвержены ощущению, что с ними поступают несправедливо, независимо от конкретной процедуры принятия решения.

7. Управление приверженностью

Как показывает опыт автора, человек может оставаться работать в компании по ряду причин. В одном случае, это трудность сменить работу. В другом случае, люди чувствуют себя нужными компании и осознают себя ее частью, согласны с ее целями.

В первом случае, это вынужденная приверженность, во втором – сознательная приверженность. Когда говорят о приверженности, то под этим нередко понимают первый случай. Разница же между этими двумя типами приверженности огромная. Сознательная приверженность характеризуется положительными последствиями для предприятия: больше усилий, высокая результативность, низкий уровень прогулов. Вынужденная приверженность характеризуется психологической отчужденностью, пассивностью и неэффективностью работы, и влечет за собой проблемы для предприятия.

«Метеорит Групп» достаточно эффективно управляет приверженностью своих работников, развивая в них именно сознательную приверженность. Компания, со своей стороны, тоже выражает свою приверженность, что выражается в следующем:

а) поддержка своих менеджеров и работников – сотрудники знают, что занятость им гарантирована;

б) работники знают, что в «Метеорит Групп» приняты справедливые процедуры;

- в) работников мотивирует интересная, ответственная и сложная работа;
- г) цели и ценности работников согласуются с целями и ценностями «Метеорит Групп»;
- д) компания дает понять работникам, что они вносят важный вклад в общее дело «Метеорит Групп».

Сведем в общую схему всё вышесказанное (рис. 3).

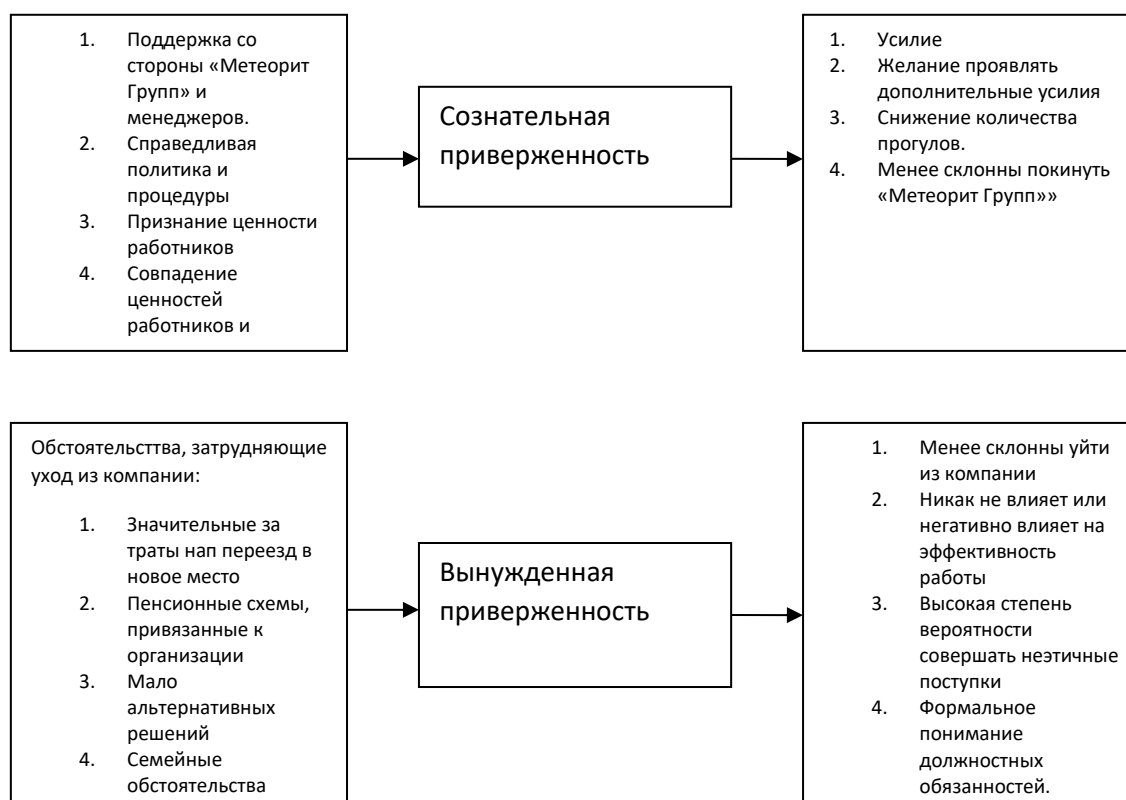


Рисунок 3. Связь между вынужденной приверженностью, ее причинами и следствиями [3].

Далее можно дать несколько советов и рекомендаций с точки зрения управления приверженностью и обеспечения справедливости в компании «Метеорит Групп».

А) *Процесс найма и отбора* представляет собой, прежде всего, средство, с помощью которого «Метеорит Групп» находит для себя необходимый персонал соответствующей квалификации. Более того, данный процесс является первым этапом формирования отношений компании с персоналом.

Процедура отбора производится несколькими способами – интервью, персональными тестами, подробными личными биографическими данными,

тестами на познавательную способность и центрами тестирования. Способность прогнозировать будущую эффективность работы кандидата и воспринимаемую им справедливость перечисленных выше процедур отбора в компании «Метеорит Групп» изобразим в виде таблицы 1.

Таблица 1

**Эффективность работы кандидата
и воспринимаемая им справедливость [4]**

Процедура отбора	Способность прогнозирования	Воспринимаемая справедливость
Интервью	Низкая	Высокая
Персональный тест	Средняя	Низкая
Подробные личные биографические данные	Высокая	Низкая
Тест на познавательную способность	Высокая	Средняя
Центры тестирования	Высокая	Высокая

Из этой таблицы следует, что единственной процедурой, обладающей высокой степенью прогнозирования и воспринимаемой кандидатами как справедливая – это центры тестирования. Смысл работы центров тестирования заключается в выполнении кандидатами ряда заданий, связанных с будущей работой. Это достаточно затратный способ отбора персонала. По этой причине менеджеры вынуждены искать компромисс между прогнозом эффективности и справедливости процесса. Исследователь вопросов управления человеческими ресурсами С.В. Гиллиан отмечает, что претенденты воспринимают процессы отбора как эффективные в следующих случаях:

- «1. Процесс отбора непосредственно связан с работой.
2. Претендентам не задаются непонятные и неуместные вопросы.
3. Претенденты имеют возможность продемонстрировать навыки и знания, относящиеся к работе.
4. Отбор проводится на основе последовательного подхода ко всем кандидатам.

5. Предоставлена возможность для двусторонней коммуникации.
6. Предоставление кандидатам сведений об организации является неотъемлемой частью процесса отбора.
7. Кандидатам предоставляется детальная обратная связь о принятии решений.
8. Содержание процесса отбора четко объяснено.
9. Наниматели проявляют честность в отношении компании и принимаемых ими решений по найму» [5].

Процесс найма и отбора оказывает влияние на формирование сознательной приверженности. Факты свидетельствуют о том, что компании не всегда стремятся набирать сотрудников с целью потенциальной приверженности, но достаточно много доказательств того, что процесс найма и отбора может оказывать сильное влияние на приверженность новых работников. В частности, компании «Метеорит Групп» можно предложить реалистичный рассказ претендентам о будущей работе. Это может помочь будущим работникам сформировать сознательную приверженность. По крайней мере, это лучше, чем пытаться «продать» компанию любой ценой. Особенно это важно, когда работа носит трудоемкий характер и в ней много неприятных моментов. Реалистичное описание будущей работы повышает ощущение справедливости процесса отбора.

Б) Изменение штатного расписания и повышение в должности. Известно, что количество желающих повысить свою должность всегда превышает количество вакантных мест. При этом гарантировано, что те, кто не сумел получить повышение, будут испытывать сравнительную несправедливость. В такой ситуации, если еще и сама процедура оценивается как несправедливая, работники будут относиться негативно по отношению к компании, снижать усилия, прилагаемые к работе и свою приверженность. В связи с этим обозначим следующие необходимые факторы:

1. Точно обозначенные критерии принятия решения.
2. Возможность высказаться.

3. Объяснение принятых решений.

4. Отсутствие ущемления чувств и достоинств работников при принятии решений.

5. Уверенность в отсутствии фаворитов при принятии решений.

При горизонтальных перемещениях внутри компании есть опасность переноса отрицательного опыта на работу в новом подразделении организации.

В) Введение в должность и социальная адаптация. Социальная адаптация – это процесс, в котором новые работники становятся полноценными членами команды, коллектива организации. Данное понятие включает в себя как формальные программы введения в должность, так и неформальные отношения (типа освоения «неписаных правил» и корпоративной культуры «Метеорит Групп»).

Стратегические намерения компании, направленные на совпадение целей и ценностей работников и компании, признание полезности работников, создают среди них условия для увеличения приверженности. Оба этих фактора оказывают значительное влияние на социальную адаптацию новых сотрудников. Процесс социальной адаптации, направленный на признание и поддержку индивидуальных ценностей и целей, увеличивает вероятность того, что сформируется сознательная приверженность персонала по сравнению с теми процессами, в которых подавляются или делаются попытки изменить ценности и цели работников.

Г) Управление процессом увольнения. Этот момент важен в двух случаях:

1. Компания «Метеорит Групп» стремится минимизировать количество потерянных работников, и управление приверженностью способствует этому. Множество компаний при увольнении работника на выходе стремится увеличить издержки работника путем удержания премий или обучения узкоспециализированным навыкам, требующимся только в данной компании. Это, как правило, служит положительным моментом при удержании работника при компании, но может вызвать и негативные последствия. И,

напротив, там, где ценятся работники (примером как раз и является «Метеорит Групп»), компания может добиться при помощи сознательной приверженности более эффективного труда.

2. Компании очень важно управлять процессом увольнений, когда она их инициирует. Как правило, в такой ситуации работники чувствуют несправедливость процесса. В этом случае компании «Метеорит Групп» следует посоветовать соблюдение следующих условий:

а) дать возможность персоналу изложить свою точку зрения или можно попытаться использовать для этого представителя;

б) четкое объяснение решения увольнения или раскрытие причин этого;

в) уважительное отношение к увольняемому работнику.

Руководству «Метеорит Групп» следует помнить о том, что работники могут после увольнения повлиять на репутацию компании и вновь нанятый персонал будет использовать информацию об уволенных сотрудниках. Не исключена ситуация, когда уволенный сотрудник оказывается на работе у конкурента.

В законодательстве Великобритании закреплены «Правила справедливого процесса увольнения сотрудников». Но чтобы быть справедливой компанией перед своими сотрудниками, нужно делать больше, чем по закону.

8. Оценка деятельности

Оценка деятельности и аттестация представляют собой цикл поставленных целей оценивания, наставничества и планирования развития.

Существует много методов аттестации. В «Метеорит Групп» используются рейтинговый подход, метод сравнения достигнутых результатов с запланированными. Рейтинговый подход основан на оценке по шкале. Метод сравнения достигнутых результатов с запланированными сводится к оценке, в какой степени были достигнуты поставленные цели. Что касается дополнительных способов оценки деятельности, таких как «метод критических событий», «метод повествовательного отчета», «метод шкалы

характерного поведения», то эти методы используются редко в нашей организации. «Метод критических событий» основан на фиксации позитивного и негативного поведения работников во время периода, за который производится аттестация. Метод повествовательного отчета основан на описании действий работников с чьих-то слов или в форме эссе, или в форме ответов на определенные вопросы в соответствии с рекомендациями.

«Метод шкалы характерного поведения» основан на характеристиках характерного поведения, ориентированных на потребителя, которые устанавливаются в свою очередь, исходя из конкретной работы.

Особого внимания заслуживает круговая обратная связь. Этот метод используется самым широким образом в компании «Метеорит Групп». Суть его состоит в том, что аттестация проводится со стороны всех людей, с которыми испытуемый работник взаимодействует. Прежде всего, это линейный менеджер, коллеги по работе и партнеры, а также внутренние и внешние потребители.

Изобразим это в виде следующей схемы (рис. 4):



Рисунок 4. Круговая обратная связь в компании «Метеорит Групп» [7]

9. Связь оплаты труда с результатами

Теория говорит нам о том, что проще всего управлять компанией по результатам труда, связав эти результаты напрямую с оплатой. Однако на практике этот вопрос вызывает очень много проблем. Менеджеры «Метеорит Групп» вынесли следующие выводы из результатов практической работы:

1. В «Метеорит Групп», внедрившей ОПР, наблюдался разрыв между реальными результатами и запланированными.
2. Иногда бывает сложно связать результаты деятельности и уровень оплаты.
3. Во многих случаях наблюдается невозможность создать то количество дополнительных стимулов, которые могли бы мотивировать персонал.
4. Компания «Метеорит Групп» – это одна из немногих компаний, которая сумела организовать мониторинг воздействия индивидуальной ОПР на производительность труда и реально оценить затраты на сопровождение таких схем оплаты.
5. Плохо совмещается ОПР с рядом других подходов (например, с поощрением командной работы).

10. Повышение результативности

От работников можно добиваться высокой производительности и эффективности труда не только с помощью мотивации через оплату труда. Существуют и другие способы, способные повлиять на эти показатели. Это прежде всего индивидуальные тренинги, коучинг и консультирование.

Индивидуальный тренинг – это систематическая и целенаправленная помощь персоналу «Метеорит Групп» в развитии их навыков и знаний.

Консультирование – это механизм активного слушания, помогающий работнику найти собственное решение.

Маловероятно, что система управления деятельностью может быть автоматически перенесена на организацию в чистом виде, без учета

индивидуальных особенностей, культуры, предшествующей истории. Управление деятельностью персонала – это достаточно сложный процесс.

Сделаем выводы по теме исследования. В данной статье были рассмотрены четыре основных области управления человеческими ресурсами: управление потоками человеческих ресурсов, управление деятельностью людей, проектирование работы и вовлечение персонала. Также были сформулированы пять основных критериев оценки результативности управления человеческими ресурсами: окупаемость затрат, создание человеческого капитала, приверженность и мотивация, согласованность целей и этическая приемлемость.

В статье были рассмотрены формальный, неформальный и психологический контракты в компаниях фитнес-индустрии на примере компании «Метеорит Групп». Мы также проанализировали специальный аспект психологического контракта – восприятие справедливости работниками. В частности, были рассмотрены особенности сравнительной справедливости, а также справедливости процедур и отношений в рассматриваемой компании. Были проанализированы основные предпосылки и последствия приверженности работников «Метеорит Групп», а также описаны сознательная и вынужденная приверженность. Было показано, как прогулы, текучесть кадров, производительность труда и обслуживание потребителей связаны с приверженностью и справедливостью в рассматриваемой компании. Была дана оценка основным элементам системы управления человеческими ресурсами компании.

Список литературы

1. Becker B.E., Huselid M.A. High performance work systems and firm performance: A synthesis of research and managerial. 1998.
2. Beer M., Spector B., Lawrence P.R., Mills D.Q., Walton R.E. Human Resource Management: A General Manager's Perspective. N. Y.: Free Press; L.: Collier Macmillan, 1985.
3. Meyer J.P., Allen N.J. Commitment in the Workplace: Theory, Research and Application. Thousand Oaks, C.A., Sage, 1997.
4. Folger B., Cropanzano R. Organisational Justice and Human Resource Management. Thousand Oaks, CA, Sage, 1998.

5. Gilliland S.W. The perceived fairness of selection systems: an organizational justice perspective // *Academy of Management Review*. 1993. Pp. 694-734.
6. Fletcher C. Appraisal: an idea whose time has gone? // *Personnel Management*. 1993. September. Pp. 34-37.
7. Storey J., Sisson, K. *Managing Human Resources and Industrial Relations*. Buckingham: Open University Press, 1993.
8. Armstrong M., Baron A. *Performance Management: The New Realities*. L.: Institute of Personnel and Development, 1998.
9. Daft R. *Management*. 3rd edn. N. Y.: The Dryden Press, 1994.
10. Storey J., Edwards P.K., Sisson K. *Managers in the Making: Careers, Development and Control in Corporat Britain and Japan (A research-based analysis based on comparative studies of matched Japanese and British organizations and managers)*. L.: Sage, 1997.
11. Tannenbaum A.S. *Control in organization: individual adjustments*. 1962.
12. Trends in employee involvement // *IRS Employment Review*. No. 663. L.: Industrial Relations Services, 1996.
13. Bryson A., Millward N. *The Impact of Employee Involvement on Small Firms // Economic Performance*. L.: Policy Studies Institute, 1998.
14. Sisson K., Storey J. *The Realities of Human Resource Management*. Buckingham: Open University Press, 2000.
15. Brewster C. *HRM: the comparative dimension // J. Storey (ed.). Human Resource Management: A Critical Text*. L.: International Thomson, 2001.
16. Marchington M. *Employee involvement at work // J. Storey (ed.). Human Resource Management: A Critical Text*. L.: International Thomson, 2001.
17. Kochan T., Osterman P. *The Mutual Gains Enterprise*. Boston: Harvard Business School Press, 1994.
18. Kinlaw D. *The Practice of Empowerment*. Aldershot, Gower, 1995.
19. Cully M., Woodland S., O'Reilly A., Dix G. *Britain at Work: as depicted by the 1998 Workplace Employee Relations Survey*. L.: Routledge, 1999.
20. Fenton-O'Creevy M. *Employee involvement and the middle manager: evidence from a survey of organisations // Journal of Organisational Behaviour*. 1999. 19 (1). Pp. 67-84.
21. Cotton J.L. *Employee Involvement: Methods for Improving Performance and Work Attitudes*. L.: Sage, 1993.
22. Hill S. *Why quality circles failed but total quality management might succeed // British Journal of Industrial Relations*. 1991. 29 (4). Pp. 41-567.
23. Manz C.C., Sims H.P. *Business Without Bosses*. N. Y.: John Wiley, 1995.
24. Hackman J.R., Oldham G.R. *Work Redesign*. Reading, MA.: Addison-Wesley, 1980.
25. Bass B.M. *'From transactional to transformational leadership-learning to share the vision // Organizational dynamics*. 1990. 18 (3). Pp. 19-31.
26. Ferlie E., Pettigrew A. *Managing through networks // British Journal of Management*. 1996. 7. Pp. 581-599.

© Парушев А.В., 2020



Раздел

«Филология и лингвистика»

УДК 81

М.И. Варлавина

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ ЛЕКСИКИ КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются характерные черты тематических групп как объекта лингвистического исследования, приведен ряд значений исследуемого термина с точек зрения различных ученых. Автором обоснован интерес лингвистов к исследованию отдельных единиц лексики в их системной обусловленности, а также к изучению семантических отношений между ними.

Ключевые слова: тематическая группа, лексика, семантика, архисема, семантическое поле.

Проблема семантического описания — одна из важнейших в лингвистической науке. Современное состояние этой проблемы характеризуется все большим стремлением исследовать не отдельные лексические единицы, а более обширные единства (группы слов) [4]. Это объясняется тем, что для понимания семантики отдельной лексической единицы недостаточно изучать ее изолированно, необходимо опираться на системную организацию и на семантические отношения в лексике данного языка. Системный подход способствует более полному и точному изучению семантики той или иной лексической единицы.

Исследование отдельных единиц лексики в их системной обусловленности, изучение семантических отношений между словами привлекает к себе пристальное внимание ученых-языковедов, которые анализируют самые разнообразные стороны этих отношений. Г.В. Степанова и А.Н. Шрамм обосновывают это тем, что «в целом семантический ярус

(уровень) языка представляет собой не беспорядочное множество значений, а их упорядоченную систему, элементы которой находятся в отношениях взаимосвязи и взаимообусловленности» [6].

Системные отношения любого языка подразумевают употребление в речи синонимии и антонимии, омонимии и паронимии, так как именно данные приемы делают речь красочнее и живее. Гипо-гипернимическая связь лексем «рассматривается как иерархия элементов семантического поля, базирующееся на родо-видовых отношениях», а также как тип семантических отношений, где лексемы имеют более «конкретное значение, представляющих собой классификацию названий семантически однородных единиц и основанных на свойстве несовместимости нескольких понятий» [2].

В качестве системной лексической организации более высокого уровня выступают лексико-семантические группы (ЛСГ), тематические группы лексики (ТГЛ) и семантические поля.

Г.В. Степанова и А.Н. Шрамм дают следующие определения ЛСГ и ТЛГ: «Лексико-семантическая группа – это союз слов (парадигма) одной части речи», а тематическая группа слов – «совокупность на основе семантической общности слов разных частей речи» [6].

Согласно определению, приведенному в Российском гуманитарном энциклопедическом словаре, тематическая группа лексики – это «выделенная в пределах семантического поля или независимо от него лексическая группировка, в которой лексика объединена по денотативному признаку, т. е. по обозначению реалий действительности» [8].

Отечественные ученые-лингвисты А.Л. Зеленецкий и О.В. Новожилова отмечают, что в немецкой лингвистической традиции понятию лексико-семантическая группа соответствует наименование «*thematische Reihe*», поэтому во избежание недопонимания при переводе с немецкого языка на русский необходимо установить четкие различия между ЛСГ и тематическими группами лексики, которые в немецких работах обозначаются как «*Sachgruppen*».

Исследователи подчеркивают, что понятие ТГЛ является более широким, и если ТЛГ могут включать в себя ЛСГ, то «обратного отношения не существует» [3].

Продemonстрируем это на следующем примере из немецкого языка. Глагол *fragen* (*спрашивать*) может являться архилексемой как лексико-семантической, так и тематической групп, однако в первом случае остальные лексемы будут представлены только глаголами (*umfragen* – *расспрашивать, проводить опрос*; *befragen* – *допрашивать*; *anfragen* – *осведомляться, узнавать*), тогда как в ТЛГ могут быть включены существительные, отглагольные прилагательные, слова других частей речи, а также сложные слова, устойчивые словосочетания и выражения (*Frage* – *вопрос*; *Umfrage* – *опрос, анкета*; *fragend* – *вопросительный*; *Fragewort* – *вопросительное слово*; *eine Anfrage richten* – *сделать запрос*).

Несмотря на то, что в нашей работе мы сосредоточим внимание именно на анализе тематических групп лексики, необходимо отметить наличие еще одного уровня системной организации лексики любого языка, а именно – семантического поля. Применение семантических полей связано с делением языковых единиц на отдельные лексические группы [5]. На этом принципе основаны тезаурусы, то есть словари, которые захватывают лексику того или иного языка в максимальном объеме. В них лексика организуется в соответствии с определенной структуризацией понятия.

Рассмотрим определения данного понятия с точки зрения некоторых ученых-лингвистов.

М.А. Кронгауз приводит следующее определение: «Семантическим полем называется множество слов, объединенных общностью содержания, или, говоря более конкретно, имеющих общую нетривиальную часть в толковании» [5].

А.Н. Тихонов в своей статье «Границы и структура семантического поля» сосредотачивает внимание на анализе понятия «лексико-семантическое поле», отмечает необходимость четкого установления архисемы, так как это способствует правильному пониманию, «на базе каких свойств объединяются в поля лексические единицы» [7]. Немаловажным является тот факт, что границы

семантического поля постоянно расширяются, так как «словесный инвентарь полей активно пополняется за счет словообразования».

Российский языковед Л.М. Васильев утверждал, что «семантическими полями принято считать и семантические группы слов какой-либо одной части речи, и семантически соотносительные группы слов разных частей речи, и лексико-грамматические, и различные типы семантико-синтаксических синтагм» [1].

Как видим, семантическое поле может состоять из совокупности лексических парадигм более низких уровней, а выбор парадигмы, будь то ЛСГ или ТГЛ, определяется исключительно тематикой работы исследователя.

Таким образом, тематическая группа – это семантическое поле, то есть иерархия двух и более лексических единиц, которое объединяет лексемы на уровне смежности их значений и соотносительности их к определенному объекту.

Список литературы

1. Васильев Л.М. Современная лингвистическая семантика: учебное пособие для вузов. – М.: «Высшая школа», 1990. – 170 с.
2. Гридина И.Н. Гипо-гиперонимические отношения в ментальном лексиконе детей и взрослых: диссертация ... кандидата филологических наук: 10.02.19 / И. Н. Гридина. – СПб., 2010. – 345 с.
3. Зеленецкий А.Л., Новожилова О.В. Теория немецкого языкознания. – М.: Академия, 2003. – 400 с.
4. Кобозева И.М. Лингвистическая семантика: учебное пособие. — М.: «Эдиториал УРСС», 2000. – 352 с.
5. Кронгауз М.А. Семантика: учебник. – М.: РГГУ, 2001. – 399 с.
6. Степанова Г.В., Шрамм А.Н. Введение в семасиологию русского языка/ Г.В. Степанова, А.Н. Шрамм. – Калининград: КГУ, 1980. – 60 с.
7. Тихонов А.Н. Границы и структура лексико-семантического поля // Теория поля в современном языкознании / Ред. коллег.: Т.А. Кильдибекова, В.М. Калимуллина, Л.А. Сергеева/ Башкирск. ун-т. – Уфа, 1994. – 3-7 с.
8. Российский гуманитарный энциклопедический словарь: В 3 т. / Гл. ред. П. А. Клубков; Рук. проекта С. И. Богданов. – М.; СПб.: «ВЛАДОС»; Изд. Филологического факультета СПбГУ, 2002. Электронная версия: <http://www.slovari.yandex.ru/~книги/Гуманитарный%20словарь/>.

© Варлавина М.И., 2020



G.F. Zeynalli

**HERO CHARACTERS AND THEIR ARTISTIC
PRESENTATION INDIVIDUALITY IN THE NOVELS
OF ILYAS EFENDIYEV AND RASHAD NURI GUNTAKIN**

Abstract. The formation of a lyrical-psychological style is associated with the name of Ilyas Efendiyev in our national literature and Rashad Nuri Guntakin in Turkish literature. In their novels both writers placed special emphasis on the intricate presentation of the inner-psychological characteristics of the characters, the trials they went through on the way of their personality formation. The characters that both writers formed as individuals play an important role in the formation and development of modern personalities, honest people, and those who remain faithful to their love.

Key words: novel, writer, character, characteristics, individuality.

It is well known that formation of the lyrical-psychological style is associated with the name of Ilyas Efendiyev in our national literature and Rashad Nuri Guntakin in Turkish literature. Both great writers have managed to reinforce, empower and form their characters as individuals by bringing their characters through trials of life, passing them through the twisted curves of life. In their novels both writers placed special emphasis on the intricate presentation of the inner-psychological characteristics of the characters.

This can be clearly seen from the embodiment of the main character Nuriyya in Ilyas Efendiyev's novel 'Willow channel' and Farida in Rashad Nuri Guntakin's novel 'The Wren' and Lamiya in his novel 'From The Lip To The Heart'. The main character of Ilyas Efendiyev's novel 'Willow channel' Nuriyya is a young hardworking girl who strives for novelty and enters upon life. Young and womanly Nuriyya enters upon life with the light and fire of the first love which burned her pure heart, she worked hard and becomes favourite of everyone, but when she sees her first love hit she demonstrates high morality, dares to cease her feelings and give up her love which she had been keeping in the depth of her heart and soul, she makes all these not to break Murad's family, she appeals to the society, to thousands of

women who brake the families in a heartbeat, she approaches them to convince the values that are valuable to society such as family morality, the importance of protecting the institution of the family, more than any person's own feelings and desires. Nuriyya did not like to complain, although sadness, loneliness and orphanage bring pressure to bear on her she lived 'strange and sweet dreams'. Even when after a long period of time on her way to work in the village club she realized that Murad had not recognized her she did not complain again, did not cry, but all these had influence on her and gave pause for thoughts: 'Oh, lieutenant, can't you recognize me because the blackberry bush shadowed my face? Or I have changed so much, became worse so much...' [1, 325]. Nuriyya pursuing an acting profession goes to work in a remote village club, or rather being sent under direction, and here she is able to enthusiastically innovate here, revitalize the work of an empty and lonely village club, as well as a dusty, damp village library, day after day she becomes a favorite of villagers and people of the region.

The main character of Rashad Nuri Guntakin's novel 'The Wren' Farida draws attention by her peculiar views, thoughts, sincerity, feelings of pure love and at the same time love to her profession. The great writer has a special sensitivity to the processes taking place in the society, the lifestyle, customs and traditions of the society in the period of time when Farida lived, and expressed most of these in Farida's thoughts and dialogues by combining many of these nuances and features in Farida's character...

While working in the village of Zeini, despite of her believe in 'Ask Zeus for what you have next your heart' Farida says to grandfather Zeini: 'I am no other than small and nad wren... I have heard that you have suffered for seven years without seeing the sun. Perhaps you have escaped from people's severity and mistruth. Grandpa, I want something great from you. In these seven years, of course, there were times when you missed the sun and the wind. Give me the angelic patience which made you tempered against the agony of those moments. Let me also be strong and to live not crying and complaining' [4, 152]. The main character of Rashad Nuri Guntakin's novel 'From The Lip To The Heart' Lamiya managed to be

formed as individual remarkable by her personal features from the very young by maintaining her pure love and sincerity in her feelings and attitudes towards Kanan and could present herself to the society as a person till the very end. It seems like the writer from the very beginning foresaw that Lamiya will not be affected by any physical influence, betrayal, other lethargy, indecency, any physical or spiritual influence of Kanan, and that Lamiya will only be eternally influenced by Kanan's music world. Nuriyya, Farida and Lamiya become influential by their future ideals, wishes, aspirations and behaviors in society, gain the respect of people and their close ones, and finally all three of them are happy, they identify themselves as individuals.

The similar aspects of personality of the main character of Ilyas Efendiyev's poetry 'Cornel bridge' Sariyya and the main character of Rashad Nuri Guntakin's novel 'From The Lip To The Heart' Lamiya, the processes of personality formation, their behavior in life and society, their relationship to love and pure love, their struggles for love, will and character coincide, but each of these characters has its own formula of strength and struggle. The main character of Ilyas Efendiyev's poetry 'Cornel bridge' Sariyya gives an impression of happy person from the first sight, she loves Adil wholeheartedly, but in the future complex journey through life step-by-step the discrepancies arise between her and Adil, the relations of this young family which looked quite happy began to show signs of strain. The researcher Y. Ismayilov writes: 'In the novel the 'cornel bridge' concept is true and figurative'. 'Bridge' is not only the name of the construction object for passing of people and transport, but also is a symbolic 'way' laid and opened to the future, dreams, morals. In fact Sariyya's divorcement from Adil should not have been controversial and met with protest. Because they fundamentally differ from each other by their worldview and nature' [3, 50]. The great author believed in Sariyya's future, and that she would enter a new world full of new love and pure feelings. Sariyya was a completely new character in Ilyas Efendiyev's creation, having their own unique human qualities, not similar to other women. Because of this the considerations of Sariyya's character were also different.

The similar features of the main character of Ilyas Efendiyev's novel 'Old man, don't look back' Murad and one of the main characters of Rashad Nuri Guntakin's novel 'From The Lip To The Heart' Kenan and their description as literary heroes in lyrical-psychological style, formation as individuals draw attention. The great author was able to masterly glorify the sufficiently conflicting and complex processes, household and family behavior, human relationships, periodic difficulties caused by government changes, injustices, and alongside with these portraits of good people, brave and heroes through Murad's character and all the descriptions given about him. The great literary critic Abbas Zamanov writes about the novel 'Old man, don't look back': 'Old man, don't look back! But I want to look back. I know that the past was very painful, very sad, but I want to look back at it again and again to understand something'. But in spite of this he says: 'This is the will both to explain and make the readers to think about this sad, painful signs of the past. The modernity of Murad, who walks through his life with his sadness and pain, the position of the great hero of this little hero, I would also say that the author's position itself is defined and justified by the same desire in the novel' [2, 122]. It seems like in the name of Murad the great author set heart on his childhood which he missed and could not forget. The largest will of the great author was to return to the beginning of the life way - this school of life which picked him up on the highest level as a person, made him an individual, made him famous, but always taught him to be able to keep the humanness high, to describe what is happening with fullness and bareness, it was his effort to 'look back'.

Bayram is a man to draw more attention as a human being, who set an example by his humanity and does this without compensation. In the novel 'From The Lip To The Heart' the great author was able to rise the character of Kenan which was not met unambiguous and discrepant by the millions of readers to this day, up to the border touching yellow wire of our memories and delicacies kept in his inner world and in the depths of his soul at the end of the novel.

Once and for all Kenan loses his nearest and dearest, his native land he treaded, his Hennaed whom he enchanted and magic with this music talent on that

land, the heart he stole, loses Lamiya as if he had picked a fresh flower and left it after smelling it once by saying 'This is not love, Hennaed... This is a toy of the heart, saying more gentle, it is the fun of our lips', he can not keep, save them, and takes himself to the inescapable tragedy. In such a situation he understands that he will become a murderer of his love which he could not save and know the worth of it in due time: 'May be it was like this for me that time. But beginning just as a joke, a lie, a game this love run from my lips to the heart as a secret poison' [5, 232]. The great author revealing the tragedy of this life in a very deep psychological and at the same time delicate lyric manner, calls the people and society not to let such kind of tragedies happen, give advice to young people, implant a sense of national values and feeling of love, be faithful and loyal to their hometown, homeland, to their loved ones.

In the characterization of Sarikoynek, the main character of Ilyas Efendiyev's novel 'Fairy tale of bulbul and Valeh' and Lamiya, the main character of Rashad Nuri Guntekin's novel 'From The Lip To The Heart' the praise of personality problems of these characters in the lyrical-psychological description was given with great skill. Sarikoynek and Lamiya are charming creatures like fresh spring flowers just beginning to fragrance, but in real they are young girls whose hearts burn with pure love just starting to live. Both of them had to grow up early in their youth and to form as individuals. In the depth of the hearts of these young girls there is value of pure love, deep respect for their surroundings, respect for national morals, customs and traditions, and great love for people. They are aware of pure love and faithfulness. In this issue Sarikoynek in comparison with Lamiya is more courageous, more brave, a little more cautious. The characters formed as individuals by the two great authors now play an important role in formation and development of modern personalities, exemplary heads of the family, honest people, and as to us, they will play an important role for the future generations also.

The remarkable thing is that to live in a society that is shaped by healthy thinking with formed national roots is a will of everyone, from this point of view the

society problems were always the main issues the both great authors always concerned.

References

1. Ilyas Efendiyev. Selected Works. Book Club, 2015, 536 p.
2. Ilyas Efendiyev. Worth to step back. Baku: Education, 2014, 424 p.
3. Ismayilov Y. Ilyas Efendiyev's career as a writer. Baku: Science, 1991, 262 p.
4. Guntakin R. The Wren. Baku: East-West, 2006, 373 p.
5. Güntekin R. From The Lip To The Heart. Baku: Elite, 2004, 280 p.

© Zeynalli G.F., 2020



УДК 81'3

Д.П. Ким

СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ КОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В РОМАНЕ РОБЕРТА ХАЙНЛАЙНА «ДВЕРЬ В ЛЕТО»

Аннотация. Настоящая статья посвящена функциональной специфике иронии, сарказма и юмора в тексте фантастического романа Р. Хайнлайна «Дверь в лето», а также рассмотрению наиболее интересных употреблений данных изобразительных средств, являющихся непосредственными приемами создания комического эффекта. Актуальность статьи определяется интересом к изучению языка художественной литературы и способов реализации в нем различных концептов, а также к специфике функционирования языковых средств в художественном тексте.

Ключевые слова: ирония, юмор, сарказм, комический эффект, отношение, оттенок.

Роберт Хайнлайн по праву является одним из отцов научной фантастики. В 1957 году автор издает один из самых успешных и показательных романов за весь период своего творчества – «Дверь в лето», где проявляет себя как гениальный конструктор фантастических замыслов и тонкий лирик. Этот роман во многом отражает авторский идиостиль.

К стилистическим приемам создания комического относятся прежде всего тропы. Это лексико-семантические явления употребления слова в переносном значении, но не всякое переносное значение может переходить в категорию образности. Подразумевается создание нового, оригинального переносного значения. Самым высоко употребительным средством создания комического является ирония. Ирония (греч. *eironeia* – «притворство») – троп, создающий насмешку или лукавство, она служит действенным средством создания авторской оценки в произведении. Воплощение иронии неразрывно связано с умением языковых единиц получать коннотативные и ассоциативные значения. Ирония – сложное гетерогенное явление, один из компонентов категории комического [3, с. 10]. Типологизацию иронии формируют с опорой на контекст:

- ирония, где разум преобладает над чувствами (прикрытая, где как бы «заметены следы»);

- ирония, в которой чувства подавляют разум (открытая, показывает насмешку, язвительно указывает на недостатки, требует широкого контекста).

В свою очередь, к прикрытой относится ирония юмористическая, где разоблачение происходит для развлечения, и насмешливая, наиболее традиционная форма. Конвенциональная ирония также является разновидностью прикрытой. Такая ирония возникает в микросреде, узкой компании людей, отграничивая «своих» от «чужих». Иронию можно выразить в разнообразной форме: иносказании, аллегории, перифраза, аллюзии, притчи, цитации и т. д.

Первым наглядным примером иронии является следующий: *He cursed steadily for three minutes with magnificent style*. Здесь наблюдается ироническое противопоставление и эмоциональное отношение автора к данному происшествию. Это насмешка, которую можно отнести к астеизмам и открытой иронии.

Другой пример иронии показывает отношение друга Дэна к главному герою: *I like you, boy. I'm going to buy you a new strait jacket for Christmas*. Таким

ироничным, но добродушным комплиментом Джордж поощряет своего друга, несомненно, считая его либо сумасшедшим, либо настоящим путешественником во времени, когда тот описывает ему «Большой Лос-Анджелес» будущего. Он опасается, что скоро и сам станет «лунатиком», поверив Дэну на слово. При этом он считает Дэна прекрасным другом и инженером, а каждому инженеру присуща некоторая доля авантюризма, без которого невозможен никакой прорыв. Ирония является прикрытым астеизмом в характерологической функции, показывая веселость и легкость на подъем персонажа.

Юмор отличается от иронии тем, что насмешка становится добродушнее и снисходительнее [2, с. 257]. В художественной литературе приемы комического зачастую отождествляются и смешиваются, в этом состоит проблема их четкого выделения и отнесения к конкретному классу. Каждая единица имеет безграничный потенциал создания комического. В искусстве сатиры используется полисемантичность, омонимия, синонимия, антонимия и игра слов, афоризмов, фигуральных выражений.

Яркий пример юмора мы видим в следующем высказывании: *Belle was twenty-three-or claimed to be (I recalled that once she had seemed to let slip that she remembered Roosevelt as President)*. Особенностью юмора является его снисходительность, он использован для развлечения читателя. Юмор и созданные на его основе образы в данном романе занимают особую нишу, придавая ему добродушие. В этой иронии мы также можем увидеть характеристику героини романа, функция – оценочно-характеристическая.

Таким примером добродушного юмора можно назвать и следующее высказывание: *I was in charge of quarters, rations, and weather: he was in charge of everything else*. В этом предложении описаны негласные правила взаимоотношений между Дэном и его котом. Кот, выходя через разные двери на улицу, везде натыкался на снег и осудительно глядел на хозяина, возмущенный тем, что тот плохо справляется со своими обязанностями. Таким образом, Дэн обязан был контролировать погоду, в остальном же все ложилось

на кота. Этот образ собирает в себе всю сущность романа, выражая неудержимое желание героя найти верную дверь.

Иной пример юмора: *I could go back to work any time I wanted to just by going, hat in hand, and asking Miles and Belle for a job-maybe that was why they sent the hat back.* Здесь героем приводятся условия его нечистого трудового контракта с собственной фирмой, которую у него выкрали друзья, оказавшиеся мошенниками. В случае увольнения он не мог устроиться на конкурирующую фирму в течение пяти лет, однако якобы в любой момент мог вернуться в свою фирму, традиционно «со шляпой в руке» для большей драматичности, выпрашивая разрешения быть принятым обратно.

Не обходит стороной автор и довольно резкий сарказм – форму комического, выражающую злорадство: *I had rarely met a housewife who did not have a touch of slaveholder in her; they seemed to think there really ought to be strapping peasant girls grateful for a chance to scrub floors fourteen hours a day and eat table scraps at wages a plumber's helper would scorn.* Приведенный отрывок обличает домохозяйек во всей их невежественности, приписывая им «замашки рабовладельцев». Данный пример показывает, что герой зачастую бывает резок в суждениях. Сарказм использован в функции отрицательной характеристики.

Следующий случай применения сарказма мы находим в высказывании: *That's why we called the monster Hired Girl – it brought back thoughts of the semi – slave immigrant girl whom Grandma used to bully.* Дэн объясняет ироничное название своего робота, высмеивая при этом предполагаемый контингент покупателей данного прибора для уборки, которые имеют привычку кем-то распоряжаться. Сарказм употреблен в изобразительной функции, поскольку описывает характер происхождения данного названия.

Свою бывшую возлюбленную персонаж не стесняется описать «во всей ее красе» в форме насмешливого сарказма: *She was dressed in a Sticktite negligee which, while showing much too much of her, also showed that she was female, mammalian, overfed, and under exercised.* В приведенном примере применено

нестандартное чередование половой принадлежности, класса позвоночных и физической формы: *female, mammalian, overfed, under exercised*, что придает образу особый контраст. Ярко выражена оценочно-характеристическая функция, персонаж характеризуется отрицательно.

Таким образом, ирония, сарказм и юмор служат авторскими средствами, создающими насмешку или лукавство, они выступают действенными способами создания авторской оценки в анализируемом романе. Воплощение представленных приемов опирается на способность языковых единиц «получать коннотативные и ассоциативные значения» [1, с. 25-30].

Список литературы

1. Петрова О.Г. Типы иронии в художественном тексте: концептуальная и контекстуальная ирония // Известия саратовского университета. – 2011. – Т. 11. – Сер. Филология. Журналистика. Вып. 3. – С. 25-30.
2. Потебня А.А. Из записок по теории словесности: Поэзия и проза. Тропы и фигуры. Мышление поэтическое и мифическое. – Харьков. – 1905. – 654 с.
3. Сергиенко А.В. Языковые возможности реализации иронии как разновидности импликации в художественных текстах: Автореферат дисс. кандидата филологических наук: 10.02.19. – Саратов, 1995. – 18 с.

© Ким Д.П., 2020



УДК 81

С.И. Логвинова

ТИПОЛОГИЯ ЛЕКСИЧЕСКИХ СРЕДСТВ В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ

Аннотация. В данной статье рассматривается типология лексических средств в художественных текстах на основе исследований Лакоффа, Арутюновой, Мороховского и других авторов.

Ключевые слова: лексические средства, стилистические фигуры, тропы, метафора, сравнение, метафоричность, фразеологизм, метонимия.

В художественном функциональном стиле одной из главных особенностей является широкое использование различных средств создания

образности, что придает произведению полноту, образность и яркость. В основе таких средств всегда лежат своеобразие и отступление от привычного – они занимают особое место в литературе.

Стилистические средства выполняют целый ряд различных функций: изобразительную, характерологическую, оценочную и эмоционально-выделительную.

Средства создания образности делятся на две группы: стилистические фигуры и тропы. Рассмотрим подходы к определению метафоры, сравнения, метонимии и их классификации.

Существует множество различных подходов к изучению определения метафоры. Многие лингвисты по-разному смотрят на данное явление. С.И. Ожегов утверждал, что метафора – оборот речи, употребление слов и выражений в переносном смысле на основе аналогии, сходства, сравнения.

А вот Дж. Лакофф для определения метафоры вводит новую непривычную для классической стилистики терминологию, определяя метафору как процесс, предполагающий наличие области источника (source) и области цели или мишени (target). В процессе переноса концептуальная структура области источника переносится на соответствующую структуру области мишени [3, с. 181].

Теорию метафоры условно можно разделить на группы, определяя признак деления для каждой. Первая группа – прагматическая, в которой метафора определяется как прагматический феномен и зачастую сводится к сравнению. Вторая, субстициональная группа определяет данное явление как особый вид изложения мыслей. И третья группа допускает существование переносного смысла, в отличие от предыдущих двух групп.

Неотъемлемой составляющей метафоры является понимание и отражение определенного явления в выражении другого, причем под явлением рассматривается целостная картина окружающего мира, используемая для переосмысления абстрактного явления.

Существует множество различных классификаций метафор. Ученые абсолютно по-разному подходят к данной проблеме. Более того, их можно классифицировать на основе различных признаков. Так, Н.Д. Арутюнова на основе коммуникативной функции выделяет номинативную, образную и когнитивную метафору [1, с. 232].

Можно вычленить метафоры по семантическому признаку, учитывая тематическую принадлежность дополнительного субъекта. Зооморфная (анималистическая) метафора реализуется с помощью сравнения с каким-либо животным. Данный вид метафор способствует созданию авторских неологизмов. Антропоморфная – метафора, в основе которой лежит сравнение с человеком, само название данного вида говорит за себя. Особенностью генитивной метафоры является осуществление сравнения на основе родительного падежа. Особым видом считается синестезия, которая основана на органах чувств.

Также метафоры можно разделить по степени распространенности: общеязыковая, общепозэтическая и индивидуально-авторская.

Существует также три вида метафор согласно Э. Мак-Кормаку. Так, эпифора – метафора, потерявшая свою эмоциональность и экспрессию, другими словами – это стертая метафора. И наоборот, диафора – яркая метафора, пробуждающая эмоциональное напряжение у читателя. Сюда же можно отнести и развернутую метафору, которая реализуется в большом фрагменте текста [4, с. 73].

Метафоричность является определяющим компонентом художественного текста. Одними из самых основных функций метафоры являются эмоционально-экспрессивная и оценочная, они способствуют воздействию на читателя. Еще одна функция – номинативная. Она отвечает за обогащение языка различными лексическими и фразеологическими конструкциями. Также есть функция концептуализации, которая служит для создания смысловых узлов и звеньев в художественном тексте. Близкой к эмоциональной относится и кодирующая функция, суть которой –

кодирование информации с помощью метафоры. Во время расшифровки данной информации читателем происходит эмоциональное воздействие на него.

Метафора основана на сравнении, но отличается от него своей образностью. Рассмотрим подробнее такой троп, как сравнение.

Сравнением (англ. *simile* от лат. *similis* – «подобное») называется стилистический прием, состоящий в частичном уподоблении двух предметов действительности, относящихся к разным классам. Сравнимые предметы не идентичны полностью, они только чем-то напоминают друг друга. Констатация их частичного тождества даёт новое восприятие предмета [5, с. 186].

Сравнение состоит из трех частей: предмет – то, что сравнивается; образ – то, с чем сравнивается, и признак, на основании которого и происходит сравнение [1, с. 23]. Главным условием для сравнения является наличие одной общей черты при полном расхождении остальных. Тем не менее, нужно понимать, что не все сравнения относятся к стилистическим средствам. Его зачастую используют для логического сопоставления, и оно не содержит образности.

Сравнения можно классифицировать по различным видам. Так, выделяют прямое сравнение, для создания которого обязательно используются подчинительные союзы. Отличным от этого вида является косвенное сравнение, которое выражается с помощью существительного без предлога. Таких сравнений употребляется гораздо меньше, но многие из них могут переходить во фразеологизмы. Бессоюзное сравнение выражается с помощью предложения с составным именным сказуемым, обязательно используемое с тире. Также сюда можно отнести отрицательное сравнение, в основе которого лежит различие похожих предметов. Как и метафора, данное явление может быть развернутым, когда основное явление сопровождается ярким описанием вспомогательного.

Сравнения можно разделить по двум типам. К первому типу относят подлинное или авторское сравнение, для которого характерна конвергенция стилистических средств. Данный тип характеризуется особой экспрессивностью, основанной на фантазии автора. А вот стертое сравнение уже не обладает таким воздействием на реципиента, зачастую выражается фразеологическими оборотами, а также с помощью аллитерации.

К основным функциям сравнений можно отнести субъективно-познавательную, оценочную, описательную, экспрессивную и функцию конкретизации. Выбор этих функций зависит от смысла, который изначально автор закладывает в сравнение. Но практически всегда он с помощью создания сравнения пытается усилить образность текста, создавая наиболее яркие и выразительные образы, выделяя отличительные признаки какого-либо явления или предмета.

Еще одним тропом для создания образности служит метонимия. Метонимией (от греч. *metonomadzo* – «переименовывать») называется перенос названия с одного предмета на другой на основании их смежности [2, с. 51]. Ее нужно также отличать от метафоры. Отличие заключается в том, что в метафоре сопоставляемые предметы или явления обязательно должны иметь сходства, что не характерно для метонимии. Однако при метонимии предметы должны быть связаны на основе различных ассоциаций. Как раз на основе этих ассоциаций различают три типа метонимии.

Пространственная метонимия – основана на физическом и пространственном сопоставлении. Для данного типа характерен перенос наименования учреждения или места на людей, которые, так или иначе, связаны с этими местами или учреждениями.

Для временной метонимии свойственно наличие какого-либо смежного явления, которое соотносится со временем его существования или появления.

Одним из наиболее распространенных видов метонимии считается логическая. Сюда можно отнести перенос объекта на субъект, фамилии автора на его произведение, названия действия на место, где оно происходит.

Метонимия делится на особые виды, такие как общеязыковые, общепозэтические и индивидуально-авторские. К общеязыковым относят те метонимии, которые часто используются в обычной речи. Общепозэтические, соответственно, часто встречается в поэзии. Индивидуально-авторская метонимия кардинально отличается от двух предыдущих видов, так как она основана на ассоциациях конкретного автора и является уникальной.

Как и все стилистические тропы, метонимия усиливает выразительность, служит для помощи в распознавании смежных понятий, которые зачастую неоднородны, также раскрывает все богатство лексики конкретного языка. Метонимия всегда оригинальна, одной из ее функций является образное изображение фактов действительности и создание более чувственных представлений об описываемом предмете. Также она выражает отношение самого автора к определенному явлению [7, с. 62].

Так, можно сказать, что какая-то определенная черта, которая была усилена и выделена, может порой сказать больше о самом явлении, чем его сопоставление с другим. Метонимию можно отнести к косвенной характеристике предмета путем выделения его признака.

Список литературы

1. Арутюнова Н.Д. Теория метафоры. – М.: Прогресс, 1990. – 512 с.
2. Голуб И. Б. Стилистика русского языка. – М.: Рольф; Айрис-Пресс, 1997. – 448 с.
3. Лакофф Д., Марк Д. Метафоры, которыми мы живем: перевод с англ. / Под ред. и с предисл. А.Н. Баранова. – М.: Эдиториал УРСС, 2004. – 256 с.
4. Мак-Кормак Э. Когнитивная теория метафоры. Текст // Теория метафоры / сост. Н.Д. Арутюнова / под общ. ред. Н.Д. Арутюновой и М.А. Журинской. М.: Прогресс, 1995. – 386 с.
5. Мороховский А.Н., Воробьева О.П., Лихошерст Н.И., Тимошенко З.В. Стилистика английского языка. – Киев: Головное издательство издательского объединения «Вища школа», 1984. – 241 с.
6. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1990. – 846 с.
7. Потебня А.А. Из записок по теории словесности: Поэзия и проза. Тропы и фигуры. Мышление поэтическое и мифическое. – Харьков, 1905. – 654 с.

© Логвинова С.И., 2020



Ф.Р. Муртазаева

**ДИАДА «ВОСТОК-ЗАПАД»
В ТВОРЧЕСТВЕ ВИКТОРИИ ТОКАРЕВОЙ
И ЗУЛЬФИИ КУРОЛБОЙ КИЗИ**

Научный руководитель:

Пардаева Зульфия Жураевна

Профессор Джизакского государственного
педагогического института, г. Джизак, Узбекистан

Аннотация. В статье рассматривается проза Виктории Токаревой и Зульфии Куролбой кизи, чье творчество представляет диаду «Восток и Запад», где сталкиваются два мира, разные ментальности, разные подходы. Интерпретируя рассказы Виктории Токаревой «Дерево на крыше» и Зульфии Куролбой кизи «Любовь и ненависть» и другие, можно проследить, как судьба женщины зависит не только от нее самой, но и от общества, от окружающих ее людей, от так называемой «сладкой» или «горькой» жизни. Сопоставляя прозу двух писательниц, можно убедиться: они едины в одном – в понимании Богом сотворенного чуда женщины, способной к большой любви к семье и к своему ребенку.

Женская проза рассматривается как литература, формирующая социальные запросы, способная дать ответы на социологические и психологические вопросы семьи и брака.

Ключевые слова: «женская проза», женское видение мира, художественная идея, семья, проблемы семьи, развод, диада «Восток и Запад», менталитет.

«Женская проза» несёт в себе большую художественную ответственность – стремление через женское видение мира показать «женскую правду». Перед «женской прозой» стоят такие проблемы, как воспроизведение самореализации и самосознания женщины, её собственной роли в обществе, а также взаимоотношений с мужчинами и сохранение семьи. Такая проза помогает женщинам, расширяет их кругозор и способствует взаимопониманию между женщинами всего мира, потому что понимание другого человека является первым звеном в будущей солидарности.

Авторы поднимают проблемы, которые рассматриваются и в мировой прозе, но «женский взгляд» прослеживается здесь во всем. Это одна из художественных особенностей «женской прозы», выполняющая важнейшую

социальную функцию. В «женской прозе», которая «говорит о чувствах» устами женщины, где вопрос исследуется глубже, рассматриваются не только чувства, но и причины, которые вызвали эти чувства, в этой прозе ощущается сопричастность автора к судьбе своих героинь.

Помимо вопросов о том, как общество относится к поведению женщины в той или иной ситуации, как это заставляет женщину менять своё поведение, чтобы подчиняться или, наоборот, противостоять общественному мнению, «женская проза» также говорит о вечных темах, о чувствах, об их пробуждении и увядании. И тогда становится очевидно, что различие между менталитетом Востока и Запада – это только условность, потому что мужчин и женщин в разных странах терзают одни и те же вопросы, они решают одни и те же проблемы и одинаково мучаются от одних и тех же чувств.

«Женская проза, – как отмечает литературовед О.А. Славникова в статье «Та, что пишет, или Таблетки от головы», – явилась специфическим ответом мировой литературы на отсутствие в книгах ряда вопросов социального характера. Это были бытовые вопросы, вопросы любви, проблем брака. Недаром, на протяжении столетий истории заканчивались на браке между персонажами, тогда как наиболее значимое для жизни человека и общества в целом начиналось именно с тех самых бытовых вопросов, которые возникали во время жизни семьи. Женская проза – тонкая ткань. Именно поэтому в ее структуре яснее видны дефекты, но и явственнее проступает тот феномен, который можно назвать защитой от попыток взлома художественной программы» [3, с. 23].

Во многих странах женщины сталкиваются с одними и теми же проблемами, поэтому «женская проза» является своеобразным художественным моделированием женского мира. Рассказывая о разных женщинах, Виктория Токарева и Зульфия Куролбой кизи на самом деле поднимают общие остросоциальные проблемы и в особенности – проблему гендерного неравенства.

Викторию Токареву и Зульфию Курулбой кизи разделяют разные страны проживания и почти тридцать лет разницы в возрасте. Токарева родилась в 1937 году в Ленинграде, а Курулбой кизи – в 1966 году в Узбекистане, в городе Джизаке. Однако общего у писательниц больше, чем различий, так как они обращаются в своём творчестве к проблемам, встающим перед женщинами в бытовой жизни, а также обе писательницы имеют за своими плечами опыт работы сценаристом.

Одна из тем, которая присутствует в творчестве обеих писательниц и помогает выявить сходство, – это отношение жены к изменам мужа, к появлению любовницы и предстоящему разводу. Неудивительно, что Токарева не раз ссылается на мусульманский обычай содержать двух жён (кстати, это не характерно для современного Узбекистана, где законом карается многоженство) как на обычай, который, как она полагает, может решить подобную проблему. Но как демонстрирует Курулбой кизи, даже в традициях мусульманского Востока такая проблема остаётся тяжёлой и травмирующей для женщины. Творческий метод писательницы состоит в том, что, описывая мир внешний, она открывает читателям мир внутренний, когда за внешними проявлениями легко читаются эмоциональные переживания. Этот авторский приём отметил известный узбекский писатель, литературовед Хуршид Дустмухаммад: «Созданный новый принцип изображения в узбекской прозе, который вызывает много споров и дискуссий среди литераторов и читателей, принадлежит творчеству Зульфийи Курулбой кизи. В ее произведениях наиболее ярко отражены все критерии раскрытия внутреннего мира персонажа» [7, с. 27].

Хотя обе писательницы не называют открыто проблему, но не стоит сомневаться, что в своих произведениях они осуждают сложившееся в обществе гендерное неравенство, когда мужчина может создать новую семью даже в немолодом возрасте, и брошенная женщина становится ненужной, когда привлекательность для брака определяется молодостью женщины, а не её опытностью в семейных отношениях. Таким образом, брошенная жена

всегда оказывается в положении жертвы, так как она потеряла самое важное, что могло составить её семейное счастье – время, которое она могла потратить на человека, продолжавшего бы её любить и тогда, когда её внешняя привлекательность уже прошла.

Мотив похищения счастья занимает особое место в рассказе Куролбой кизи «Любовь и ненависть», где персонаж Абдулло не хочет задумываться о чувствах женщины, с которой проводит время, чем ранит её. Месть, которую пытается осуществить Дилдора посредством своего нового возлюбленного Пулата, рушит и жизнь Абдулло. И всему даёт начало неумение мужчины понять, какую боль своими действиями он приносит женщине. Но если в этом сюжете именно Дилдора выступает в негативной роли разлучницы, так как Абдулло женат, то намного чаще писательницы обращаются к вопросу отношения жены к появлению у мужчины любовницы.

В таких случаях роль мужчины почти не рассматривается, потому что для авторов намного важнее противостояние двух женщин, где у обеих своё право на счастье.

В рассказе «Дерево на крыше» Токарева рассматривает жизнь женщины с говорящим именем Вера, которая привыкла к тому, что жизнь приучает её больше к бедам, чем к удовольствиям. Первый её брак заканчивается не просто плохо, но катастрофически плохо – муж Александр хочет её убить, чтобы завладеть её продуктовыми карточками в голодном блокадном Ленинграде. И после этого возникает вопрос, который редко поднимают в женской прозе – вопрос религиозный.

«Поднялась и пошла в церковь. Церковь оказалась открыта. Лики святых бесстрастно глядели со стен. Один из них, Иоанн Богослов, смотрел не вообще, а конкретно на Веру. Вера отошла вправо. Иоанн последовал за ней глазами. Вера прошла несколько метров влево. Иоанн направил взгляд влево. Следил неотступно. Лик был смуглый, краска потемнела от времени. Иоанн Богослов мучительно кого-то напоминал. Вера напряглась и сообразила:

мужичка с котомкой, вот кого... На иконе он был без шапки, что само собой разумелось. Все-таки святой...

Вере стало ясно, что к ней приходил Иоанн Богослов. Он явился в минуту роковую, чтобы вдохнуть силы. Поддержать» [4, с. 10].

Намного чаще в женской прозе возникают нравственные дилеммы, когда женщине приходится выбирать между любовью и традицией. Авторы в таких случаях демонстрируют, что простого ответа, простого выбора тут быть не может, так как любой выбор может понести за собой негативные последствия. К традиции нравственного выбора можно отнести сюжет книги «Джейн Эйр» Шарлотты Бронте, где героиня рассуждает о том, стоит ли ей оставаться с любимым человеком, когда она выяснила, что официально он женат и по законам страны не может развестись с сумасшедшей женой.

«Дерево на крыше» отвечает парадигме нравственного выбора, который по закону жанра не может привести к улучшению или ухудшению положения женщины. Героиня Вера придерживается правила – никогда не заводить романов с женатыми мужчинами, поэтому, когда её гражданский муж находит себе женщину на стороне, она сталкивается с той же ситуацией, которой всегда пыталась избегать, но как бы с «иной стороны». В таких случаях можно рассмотреть развитие характера в динамике, так как именно внутренний мир женщины является предметом рассмотрения женской прозы.

Но внезапно возникший религиозный мотив предполагает некоторую однозначность. Так, явившийся перед Верой Иоанн Богослов тем самым как бы подтверждает правильность нравственного пути героини. Недаром в финале любовница мужа Веры считает, что была в Вере некая духовность, нечто, возвышающее её над толпой, раз ей явился Иоанн Богослов. Но на самом деле трактовать данное произведение как религиозное мы не можем по той причине, что у Веры есть реальный прототип – Любовь Соколова, жена режиссёра Георгия Данелия. Ей действительно являлся в молодости святой – Николай Чудотворец, в честь него она, как и героиня повести, назвала своего единственного сына. Таким образом, однозначность выбора представляется

иллюзорной. Тут можно отметить ещё одно различие между прозой Токаревой и Куролбой кизи – в творчестве последней описана реакция женщины на негативные поступки других людей. В прозе Токаревой редко можно найти виноватых, как правило, проблема состоит в сложившихся обстоятельствах. Выбор одной линии поведения, которую можно условно назвать «правильной», не приводит к однозначно положительным результатам. Поэтому «правильным» становится то поведение, которое соответствует глубинным желаниям. Так, забеременев от поэта Вили, Вера избавляется от ребёнка, так как возлюбленный не хочет детей. Схожая ситуация происходит и в повести «Своя правда», когда Ирина избавляется от ребёнка, потому что его отец не хочет на ней жениться. Однако, в первом случае это приводит к тому, что Вилия умирает, так и не познав отцовства, а Кямаль (возлюбленный Ирины) женится на другой, готовой рожать ему детей, что тоже не приводит никого к счастью, так как ребёнок в законном браке рождается больным, с пороком сердца.

Только когда Вера следует собственному желанию стать матерью и оставляет ребёнка, вопреки желанию его отца, своего возлюбленного Александра, она получает при этом и материнство, и собственную семью – мать Александра зовёт её в дом и Вера становится гражданской женой возлюбленного.

Но далее возникает проблема, которая может возникнуть как в браке, который был заключён по любви, так и в браке, который, как в анализируемой повести, возник без желания обоих возлюбленных, – Александр влюбляется в другую женщину. И Токарева, и Куролбой кизи рассматривают сходные ситуации с разных сторон, потому что именно подобные обстоятельства являются наиболее опасными для существования семьи. И обе приходят к выводу, что правильного ответа, правильного поведения не существует вовсе. В момент, когда у Александра появляется новая возлюбленная Лена, фокус внимания с фигуры Веры переходит на отношения между Леной и Александром. И тут мы можем наблюдать, что, даже не имея намерения задеть

собственную жену, человек превращает ситуацию в такую, что она травмирует всех троих – и жену, и его, и возлюбленную.

Это демонстрирует ещё одну возможность «женской прозы» – возможность взглянуть на разные варианты развития одной и той же ситуации. Так как проблемы в женской прозе рассматриваются, как правило, бытовые, то для читательниц такие тексты становятся практически необходимыми, чтобы иметь представление о том, как может развиваться ситуация в их собственной жизни, если когда-либо у них случится нечто подобное.

Попытка мужчины сохранить семью и развестись только через пять лет, когда вырастет сын, в конечном счете, уничтожает счастье всех. Уже потеряв любовь к жене, он, в конце концов, разводится с ней, но женится не на своей давней любовнице, а на совершенно иной женщине. Ожидание, смирение, надежда, что всё разрешится как-то само, привели к гибели любви между ними всеми, к тому, что из этой триады все только пытались вырваться, как из тяжких уз. Даже Вера, которая хотела сохранить семью, ощутила потерянность, когда Александр дал ей ключи от дома, показав тем самым, что она победила. И, как показали события, её победа оказалась пирровой, так как с мужем они всё равно развелись.

В рецензии на одну из книг Токаревой немецкий критик Х. Шлаффер писал: «Истории Токаревой так же одинаковы, прозаичны и однотонны, как сама жизнь, если воспринимать ее как повседневность, и так же увлекательны, как повседневность, если хочешь узнать ее строй, ее основу» [8]. Это означает, что качество её прозы определяется тем, что она не просто показывает своё искусство в моделировании придуманных событий, но в том, что она показывает вполне правдоподобное развитие событий реальных.

Всю значимость женской прозы осознаёшь только в том случае, когда начинаешь рассматривать художественную литературу не как развлечение, а как учебник жизни. Авторы-женщины, начавшие писать не в подражание мужчинам, а создавая так называемую «женскую прозу», не только ввели мужчин-читателей в до того неведомый им «женский мир», но и помогли

многим женщинам осознать своё место в обществе, решить собственные проблемы, опираясь на чужой опыт. Как сказала в одном из интервью Людмила Улицкая, «Мир мужской и мир женский – разные миры. Местами пересекающиеся, но не полностью. В женском мире большее значение приобретают вопросы, связанные с любовью, семьёй, детьми» [6, с. 215].

Неоднократно героини Токаревой, которые оказываются в ситуации, где мужчина заводит новую любовь, но не может порвать с женой, говорят о том, что на Востоке такие проблемы решаются легче, потому что мужчина может взять в дом вторую жену. Но вот и ещё одна особенность «женской прозы» – она знакомит читателей не только с обычаями той или иной страны, но и показывает как плюсы, так и минусы, когда традиции применяются в жизни, только это всё проходит через женское видение мира.

На второй жене готовится жениться муж в рассказе Куролбой кизи «Невестка». Читатель видит ситуацию большей частью глазами матери мужа – бабки Муслим, но этот ограниченный взгляд только подчёркивает, что на самом деле в центре внимания находятся чувства её невестки Холдор. Измены мужа неприятны Холдор, но она не выказывает чувства. Этот писательский приём Куролбой кизи использует для того, чтобы читатель попытался реконструировать чувства Холдор сам, ведь только так читателю предстоит осознать, что именно её чувствами, её эмоциональным состоянием всегда пренебрегают. Это ещё одна моральная дилемма, которая тоже не имеет правильного решения, тут, как и в предыдущем рассказе Токаревой, у каждого «своя правда». Семья без любви и уважения между отцом и матерью не сможет воспитать нормальных детей, будущих граждан. Бабка Муслим верно думает, что раз сын любит Ойгуль, а Ойгуль богата, льстит будущей свекрови, и Ойгуль любит будущий муж, она станет отличным приобретением для семьи. Но чувства невестки Холдор принесены в этом случае в жертву. И, как показывают обе писательницы, единственный путь из таких отношений, которые начинают разваливаться, – это самореализация женщины. Быть может, самореализация как матери детей, быть может, как специалиста, но не

попытка принести себя в жертву мужчине, его желаниям, так как самоотречение не принесёт ей уважения со стороны мужчины.

Эта мысль хорошо продемонстрирована в рассказе Куролбой кизи «Боль». Героиня Фазилат рождает для мужа подряд семь детей в надежде, что хоть один из детей будет мальчиком. При этом она знала, что больна, что у неё грыжа в позвоночнике, и это, в конечном счете, привело к инвалидности, которая упоминается прямо в начале рассказа. Попытка принести себя в жертву мужу и его желанию иметь сына поставила крест не только на семейной жизни Фазилата, как будет показано дальше в рассказе, когда её муж Абдумумин возьмёт себе в жёны другую, но и перечеркнуло её возможность быть хорошей матерью для своих девочек, так как теперь не она будет заботиться о них, а они о ней. Она сама настаивает на том, чтобы муж женился на своей любовнице Зульхумор, но потом и страдает, осознав, что её муж теперь с другой. Через эту героиню Куролбой кизи демонстрирует, что быть женой – это не просто выполнять все желания мужчины, но быть женой – это быть женщиной, то есть понимать, что на женщине весь дом, забота о детях, забота о том, как будет жить семья с её помощью или когда её не станет. Не реализовавшись как женщина, Фазилат испытывает не только телесную, но и душевную боль, так как не смогла стать и идеальной женой.

В рассказе «Боль» Зульфия Куролбой кизи проявила высокий художественный психологизм. Сильные психологические коллизии героини показаны автором в последнем эпизоде. Прикованная к инвалидной коляске Фазилат сидела возле окна и наблюдала за проходившей во дворе свадьбой. Фазилат так напряглась, даже в жилках не было ни одного движения. Наконец-то свадьба закончилась. Гости расходились по домам. Новобрачные – муж Фазилат и его молодая жена Зульхумор – пошли в свои комнаты, приготовленные для них. Старшая дочь хотела ее уложить в постель. Но она отказалась, отправила дочку в свою комнату.

Наступила глубокая ночь. Она ревновала мужа. Фазилат хотела отомстить им. Мозг работал машинально. Переступить порог на коляске не

удалось. Она упала на пол. Она ползала и перешла через порог, и оказалась на лестничной площадке. Очень больно было спускаться во двор. Она ползала по двору, разделяющему расстояние между комнатой Фазилат и комнатой новобрачных. Дошла до их лестничной площадки. Что-то ударило ее. Она обратно поползла к себе. Потом от себя к ним... Сначала колено поцарапалось. Она не чувствовала боли. Земля стала красной от протекшей из ноги крови. Это продолжалось до тех пор, пока она не упала в обморок [2, с. 298]. Именно в этом эпизоде можно проследить, как в стиле писательницы происходит смена художественных координат – от эпического повествования к высшему драматизму. Психологический анализ сменяется психологической жестикуляцией героини.

Следует отметить художественную особенность прозы Зульфийи Куролбой кизи – если в одних рассказах женские образы находятся в оппозиции к мужчинам, они мстительны («Боль», «Невестка», «Любовь и ненависть» и другие), то в других женщина хочет выглядеть красивой для любимого человека даже перед смертью («Женщина»). Сама писательница не даёт моральных оценок происходящему, оставив эту работу читателю. Она достигает тем самым высокой концентрации вовлечённости самого читателя в текст. Вот как это прокомментировала литературовед С.Э. Камилова: «Зульфийа Куролбой кизи в своих произведениях отбирает жизненный материал с прекрасным эстетическим энтузиазмом. Она умышлено отказывается от оценок автора, выставления, осуждения, и при этом углубляет читателя в поток жизни, только этот поток тщательно перебран эстетическими идеями. В итоге читатель созерцает жизнь без вмешательства автора, вследствие гениальности писательницы ощущает страдания, горести и трагедии, с которыми сталкиваются герои ее рассказов. Ярким маркером стиля Зульфийи Куролбой кизи является погружение читателя в трагическую историю путём детального описания ситуации без объяснения причин возникших проблем» [1].

Идея самореализации женщины прослеживается и в повести Токаревой «Жена поэта». Жена Валентина тяжело переживает уход своего мужа Вили, проклиная его в душе. Пока не выясняется, что сама она может быть больна смертельной болезнью. И это отрезвляет её, заставляет переоценить свою жизнь, понять, что помимо брака в её жизни есть много замечательного, включая её детей. И когда она узнаёт, что на самом деле не больна, она понимает, что жизнь её прекрасна и без тех развалившихся отношений. Она интересна сама по себе именно потому, что уже успела состояться как женщина, что наличие или отсутствие мужа не влияет на её самооценку, не влияет на качество её жизни. Осознав эту истину, она чувствует обновление, она понимает, что неважно, что у человека позади, если он может сказать себе, что всё делал в жизни правильно.

«Валя вышла на улицу. Вдохнула полной грудью. Посмотрела на небо. Небо было блекло-голубое, без облаков, заплаканное и милое, как личико ребенка.

Боже! Как давно Валя не поднимала голову и не смотрела на небо. Ходила, уткнув взор в землю, как свинья. Но свинья хотя бы ищет желуди, а Валя чего искала? Ненависть, как бревно в глазу, заслоняла весь обзор. Как много проскочило незамеченным...

Какая разница, что там у нее за спиной?» [5, с. 248].

Заключение

Исходя из возможностей одной статьи, мы рассмотрели диаду «Восток и Запад» в творчестве Виктории Токаревой и Зульфийи Куролбой кизи. Хотя они находятся в разных векторах, главные мысли их художественной идеи во многом переплетаются. Одни и те же проблемы, которые стоят перед женщинами в разных странах, демонстрируют, что различие между западным и восточным менталитетом не так уж и велико. При разнице в традициях женщины всё равно задаются одними и теми же вопросами, ищут своё место в обществе, пытаются найти счастье в собственной семейной жизни.

Можно сказать, что «женская проза» углубила манеры психологической прозы, которая позволяла понять чувства другого человека, которая обращалась к внутренним истокам поступков, а не к внешним их проявлениям. Ни Виктория Токарева, ни Зульфия Куролбой кизи не ставили задачу исследовать историю любви своих героинь, художественная закономерность развития сюжета приводит к развязке, реализующей идеи автора.

Виктория Токарева и Зульфия Куролбой кизи, представляя русскую и узбекскую «женскую прозу», заговорили единым женским голосом, соединяющим воедино Восток и Запад как одну Вселенную. Это не просто эхо, это целая симфония, для которой характерна полифония, где тихие звуки, где высокие ноты о женщине помогают людям обрести путь к диалогу между цивилизациями, путь к солидарности между народами, путь к тому, что, объединившись, можно будет найти решение многовековых проблем между Адамом и Евой, проблем, которые стоят перед человечеством, перед диадой «Восток и Запад».

Список литературы

1. Камилова С.Э. Развитие поэтики жанра рассказа в русской и узбекской литературе конца XX – начала XXI века. Диссертация на соискание ученой степени доктора филологических наук (DSs). Ташкент, 2016.
2. Куролбой кизи Зульфия. Кадимий кушик (Древняя песня). Ташкент, 2006. 300 с.
3. Славникова О.А. «Та, что пишет, или Таблетки от головы» // Октябрь. 2000. № 3.
4. Токарева В. Дерево на крыше. М.: «АСТ», 2014. 352 с.
5. Токарева В. Жена поэта. М.: «Азбука», 2019. 256 с.
6. Улицкая Л. Принимаю всё, что даётся // «Вопросы литературы». 2000. № 1. С. 215-237.
7. «Если сердце живёт любовью» [Электронный ресурс]: URL: <http://www.libozersk.ru/pages/index/1187> (дата обращения: 15.01.2020).
8. Хуршид Дустмухаммад. Хавас ва Ишонч. Сборник рассказов «Ёвузлик Фариштаси». Тошкент, 2005. 27 с.

© Муртазаева Ф.Р., 2020



В.Ф. Набиева

ТЕМАТИКА И ИДЕЙНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИСТОРИЧЕСКИХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ МЭРИ СТЮАРТ

Аннотация. Писатель, доходчиво излагая историю Британии V века, значительное место уделяет здесь нравственному воспитанию. В творчестве Мэри Стюарт большинство социально-политических конфликтов анализируется в рамках нравственно-этических воззрений. Писательница в трилогии «Мерлин» рассматривает признаки идеального государства, которое управляется мудрым правителем. Основным лейтмотивом произведения являются идеи идеального государства и идеального правителя, созданных в воображении писателя. М. Стюарт широко использовала мифы, археологические исследования, теоретические идеи, и, заполняя некоторые исторические пробелы, написала свои произведения логически последовательно, делая личные выводы.

Ключевые слова: англоязычная литература, М. Стюарт, исторические произведения, легенды и предания, особенности творчества.

При взгляде на историю литературы становится очевидным, что устная народная литература оказывает значительное влияние на письменную литературу. В исторически сложившихся народных мифах, легендах, сказках герои выбирались людьми, и тема этих произведений – фактически продукт желаний и размышлений людей. Писатели также неоднократно обращались к народному творчеству и извлекали пользу из возможностей устной народной литературы.

Знаменитая английская писательница XX века Мэри Флоренс Элиноор Рэйнбоу известна своим богатым и разнообразным творческим наследием. Она вошла в литературу как автор детективных произведений, однако мировую известность ей принесла трилогия о короле Артуре. Исследователи подчеркивают, что «трилогия была задумана и начала осуществляться тогда, когда за спиной ее автора было уже много лет литературной деятельности, большой творческий опыт. В 70-е годы писательница вошла зрелым мастером прозы в зените своей популярности. Но, что в данном случае очень существенно, никогда прежде М. Стюарт не обращалась к «роману большой

темы», не ставила больших социальных, а тем более социально-исторических и политических проблем. В трилогии же все эти проблемы налицо» [1, с. 431]. Основу трилогии, ее красную линию составила как раз английскость, то есть сугубо этническая окраска. Тем самым произведение получило глубокие народные основания, поскольку здесь подробно рассматривалась борьба за родные края.

Мэри Стюарт в 1970 году создала произведение «Хрустальный грот» («The Crystal Cave»). Мэри Стюарт, написав первый рассказ Артурианы о детстве и юности Мерлин, предполагала, что он будет последним, и завершила его обещанием покровительства Мэрлин, в соответствии с концепцией о жизни и деятельности короля Артура.

К счастью, дальнейшее исследование легенды об Артуре вдохновило ее на продолжение истории Мерлин в «Полых холмах» [2, с. 6]. На основе этого она создала обширный образ Мерлин со всеми присущими ему человеческими чертами. В целом исторические романы «Полые холмы» («The Hollow Hills») 1973 года и написанный позже, в 1979 году, роман «Последнее волшебство» («The Last Enchantment»), составили трилогию о Мерлин. Затем писательница также написала произведения «День гнева» («The Wicked Day») (1983) и «Принц и пилигрим» («The Prince and the Pilgrim») (1995). Все это составило пенталогию о короле Артуре. Тематика этих событий была взята из истории Британии V – VI веков и исследована в свете представлений автора о самых темных и мрачных периодах прошлого.

В пенталогии Мэри Стюарт удачно соединены исторические факты и вымышленные стороны истории. Наряду с этим во всех произведениях, посвящённым писательницей периоду жизнедеятельности короля Артура, ведущую роль играют именно мифические, то есть вымышленные моменты. Несомненно, большую роль здесь играют и исторические аспекты рассматриваемой темы. Есть такие темы, которые продолжают, начиная еще с древних времен, то есть имеют традиции. Например, тема любви. Однако в конкретных условиях, согласно литературным критериям, задачам и

значимости литературы меняется отношение к теме. Традиционные темы начинают терять свою значимость, и внимание писателя приковывают другие темы и проблемы, затем начинается их вовлечение в литературный оборот. Это жизненные материалы, которые раньше никогда не привлекали ничье внимание [3, с. 59]. Мэри Стюарт, вовлекая в свой творческий поток историческую тематику, тем самым дала особую направленность своим произведением. Одновременно, здесь самобытность писателя подчеркивает синтез таких событий, которые были вне внимания большинства исследователей. Тем самым писательница заслужила одобрение, как читателей, так и критиков.

В этом произведении, являющимся плодом художественного вымысла Мэри Стюарт, нет особых моментов, которые противоречат легендам и историческим фактам Британии древнего периода. Это говорит о том, что автор владела подробным и точно подобранным материалом относительно этого периода. Главные герои пенталогии, это волшебник Мерлин, король Артур, принцесса Маргарет и принц Александр обладают высокими положительными качествами. Этими качествами их наделил автор. Рыцари Круглого стола, о которых пишется произведение, вместе с королем Артуром, объединившись, ведут борьбу против несправедливости, насилия, против иноземных захватчиков. В целом эти персонажи, взятые Мэри Стюарт из историко-фантастических источников, составляет гармонию с героями, созданными в классической литературе. Автор расширяет и углубляет традиционное представление об этих героях, и тем самым делает более выпуклыми глубокие психологические черты этих классических образов.

Трудно однозначно ответить на вопрос о том, что такие герои, как король Артур, а также некоторые герои «темных веков», существовавших до Артура, жили или нет на самом деле. Возможно, что они составляли мифологический прототип какой-то исторической личности, но и это трудно утверждать однозначно. Вместе с тем возможно, что это было и на самом деле. Следует отметить, что этот период, называемый *темными веками*, охватывает

такие события, исторические легенды, летописи, сведения о деятельности героев, где все исторические факты даются непоследовательно, и здесь логически последовательно изложен процесс свершения событий. Мэри Стюарт, многие годы собиравшая сведения из различных источников, из легенд, не ограничилась тем, что собрала глубокие сведения о *темных веках* истории Британии, одновременно она глубоко исследовала и выявила исторические корни и дух народных преданий.

Насколько важно правильно определить тему произведения, настолько же важна здесь идея этого произведения. Известно, что «содержание художественного произведения основано на идеале, который оценён с точки зрения определенного мысленного предположения, прошедшего через сито воображения личности, и усвоенного им. Это содержание, в конечном счёте, выражает мысль конкретную, ясную, на основе сложного и синтетического воплощения содержания. Это и есть идея произведения, или же мысль автора. Сила воздействия идеи зависит от богатства и глубины содержания, которое породило эту идею [3, с. 57].

Исторические события, описываемые Мэри Стюарт, в основном связаны с событиями вокруг волшебника Мерлин. Автор формирует образ человеческой личности в своих исторических романах фактически на основе образца, преподносимого образом героя-волшебника Мерлин. Мы считаем, что идею произведения составляют жертвы, принесенные на пути народного счастья, и борьба между добром и злом. Здесь прославляются идеалы преданности родине, дружба, вера, милосердие, изображаются нравственные мучения героев. Мэри Стюарт раскрывает особенности среды формирования исторической личности, подробно показывает полный страданий путь главного героя. Как подчеркивают исследователи, «новаторство М. Стюарт заключается в том, что писательница первой в артуровской литературной традиции создала образ юного Мерлина, показала формирование его личности в народной среде. Мерлин несет основную нагрузку гуманистических идей писательницы. Образ кельтского мага заставляет задуматься о важных

морально-этических проблемах, связанных с пониманием счастья и смысла жизни, соотношением в судьбе предопределенности и активной воли» [4, с. 12].

Мэри Стюарт с большим мастерством доводит до сведения читателей, что личная жизнь короля Артура составляет полную противоположность его королевской жизни. Его личная жизнь, можно сказать, составляет трагическую сторону его жизни, все это он принимает с великой мудростью, не теряет свой воинственный дух и желание побеждать. Подобное отношение к жизни может быть присуще лишь людям с сильным духом и крепким внутренним нравственным стержнем.

Автор углубил традиционное изображение образов короля Артура и Мордреда, передавая читателю их психологическую значимость с помощью различных выразительных художественных средств. М. Стюарт не представил читателю характер Мордреда в общепринятой манере и подробно показал весь его образ жизни, но в другом аспекте. Исходя из такого подхода, читатель может понять и оправдать Мордреда.

Отрицательный персонаж Моргауза, сплела хитроумные, бесовские сети вокруг своего сводного брата, и зачала от него Мордредов, которые стали причиной, в конечном счете, гибели короля Артура.

Творения Мэри Стюарт включают художественные произведения, составленные из детективов, исторических романов, фэнтези, готики и мистики. Но всемирную славу ей принесла трилогия Мерлин, куда входят «Хрустальный грот», «Полые холмы» и «Последнее волшебство». Исследователи не могли остаться равнодушными к этой работе М. Стюарт, они высоко оценили и вознаградили ее. Автор в 1971 году за произведение «Хрустальный грот», а в 1974 году – за работу «Полые холмы» был награжден призом мифо-поэтического фэнтези. И сегодня читатели увлекаются работами Мэри Стюарт, особенно трилогией «Мерлин», которая впоследствии также была экранизирована.

Список литературы

1. Ивашева В. Судьбы английских писателей. М.: Советский писатель, 1989. – 446 с.
2. Lenemaja Friedman. Mary Stewart. Boston. Twayne Publishers. 1990, p 137
3. Мир Джалал, Халилов П. Основы литературоведения. Баку: Маариф, 1972. - 231 с.
4. Анисимов А.Б. Философия истории и жанровый синтетизм артуровской пенталогии Мэри Стюарт. Автореферат, М.: 2007. - 16 с.

© Набиева В.Ф., 2020



УДК 811.111-26

Е.И. Нуканорова, Е.В. Жарков

РОЛЬ ФРАЗЕОЛОГИЗМОВ

КАК СРЕДСТВА ЯЗЫКОВОЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ

В НОВЕЛЛЕ СОМЕРСЕТА МОЭМА

«ВКУСИВШИЙ НИРВАНЫ» («THE LOTUS EATER»)

Аннотация. В статье доказывается ключевая роль фразеологизмов в новелле Сомерсета Моэма «Вкусивший нирваны» («The Lotus Eater»). Исследование основывается на роли фразеологизмов в английском языке как одном из главных средств эстетического украшения текста и способе экономии языковых средств. Обнаруживаются особенности использования фразеологизмов и идиоматических оборотов как в современном английском языке, так и в литературном языке С. Моэма. Говоря о мастерстве Моэма-рассказчика, отмечается парадоксальность и противоречивость поведения героев, неожиданные повороты судьбы и философские подтексты, анализируются использование фразеологизмов для этих целей. Рассматривается проблематика перевода названия новеллы на русский язык.

В статье затрагиваются особенности конструирования идиоматических оборотов. Фразеологизмы и идиомы ярко встраиваются в авторский стиль повествования и становятся его отличительной чертой. В статье выделяются следующие функции фразеологизмов: стилистическая, номинативная, познавательная, кумулятивная, эмоционально-усилительная, национально-культурная. Делается вывод о том, что фразеологизмы в новелле С. Моэма «Вкусивший нирваны» выполняют свои типичные функции языковой выразительности, и являются своеобразным авторским приемом, придающим тексту уникальность, самобытность и колорит.

Ключевые слова: фразеологизм, английская литература, новелла, идиома, Сомерсет Моэм.

Английский язык имеет очень древнюю и богатую историю. За всё время его развития фразеологизмы и идиоматические выражения заняли достаточно прочную позицию как одни из главных средств эстетического украшения текста, а также как способ экономии языковых средств, не снижающий самого качества текста.

Чаще всего фразеологические выражения не должны восприниматься буквально, то есть изначальный смысл каждого слова, присутствующего в выражении, должен быть переосмыслен.

И.А. Осипова отмечает, что о роли идиом и фразеологических выражений верно высказывается И.А. Аничков, российский и советский лингвист: «С помощью идиом, как с помощью различных оттенков цветов, информационный аспект языка дополняется чувственно-интуитивным описанием нашего мира, нашей жизни» [1].

Мир фразеологии английского языка велик и многообразен, и каждый аспект его исследования, безусловно, заслуживает внимания.

Уильям Сомерсет Моэм – британский писатель, один из самых преуспевающих прозаиков 1930-х годов. Отдельной страницей его литературной биографии являются новеллы и короткие рассказы. В этих произведениях переплетаются парадоксальность и противоречивость поведения героев, неожиданные повороты судьбы и философские подтексты.

А.А. Бурцев, российский литературовед, пишет о новеллах С. Моэма следующее: «Лучшим подтверждением мастерства Моэма-новеллиста служат отклики его собратьев по перу. Р. Олдингтон обнаружил у Моэма «необыкновенный дар рассказчика», умение построить занимательный сюжет, ясность мысли, точность стиля, отсутствие претенциозности и формальных ухищрений. Э. Уилсон писал о «строгом совершенстве формы» рассказов Моэма, которые стали «классическим образцом английского короткого рассказа». При этом он обратил внимание на то, что Моэм мастерски создавал «иллюзию простоты»: «В его прозе есть простота, но эта простота – результат

тщательной отделки... В действительности форма его рассказов необычайно сложна, и их кажущаяся простота есть продукт утонченного мастерства» [2].

В новеллах С. Моэма очень интересна резкая активизация авторского голоса. Фразеологизмы и идиомы ярко встраиваются в авторский стиль повествования и становятся его отличительной чертой.

«Вкусивший нирваны» (англ. «The Lotus Eater») – это новелла, написанная в 1935 году, основанная на истории из жизни друга и наставника самого С. Моэма – Джона Эллингема Брукса. В 1940 году была включена в сборник «Всё та же смесь» (англ. «The Mixture as Before»).

Само название новеллы является своего рода фразеологизмом, а точнее отсылкой к греческой мифологии. Так, «lotus-eaters», – или в переводе на русский «лотофаги», – это народ, живший на острове в Северной Африке и находившийся во власти магического лотоса. Гомер в девятой песне «Одиссеи» рассказывает, что данный народ питался плодами лотоса, дававшими забвение тому, кто их отведал. Из этого следует, что лотофаги, или «lotus-eaters» – это люди, ищущие забвения, что, по сути своей, и отражает жизнь главного героя новеллы – Томаса Уилсона.

Рассматривая же перевод названия на русский язык, то есть «Вкусивший нирваны», можно заключить, что смысл данного фразеологизма теряется. Хотя само название приводит читателя к другой мысли, частично отражающей смысл произведения, – вкусивший нирваны однажды, уже никогда не сможет жить по-другому.

Сама новелла открывается словами автора о принятии или непринятии человеком собственной судьбы, а также способности её изменить. Описывая одну из категорий людей, автор употребляет фразеологизм «round pegs in square holes», что на русский язык может быть переведено как «чувствовать себя не на своем месте» или «не в своей тарелке», а затем идиоматическое выражение «accept their lot», которое переводится как «приемлют свой жребий». По аналогии с классификацией фразеологизмов преподавателя-методиста Северо-Восточного государственного университета Н.К. Мотиной

[3], применяемой ею к анализу функций фразеологизмов в произведениях Рэя Бредбери, использование фразеологизмов в этих случаях обусловлено стилистической функцией. Она помогает достичь стилистического эффекта при сохранении общего содержания высказывания. Таким образом, авторские рассуждения предстают перед читателем глубокомысленными и содержательными. Автор сравнивает людей с трамваем: «They are like train-cars travelling forever on the selfsame rails. They go backwards and forwards, backwards and forwards, inevitably, till they can go no longer and then are sold as scrap-iron», что в переводе на русский: «...трамвай, который вечно катит по одним и тем же рельсам. И они неизменно движутся взад-вперед, взад-вперед, пока в силах, а потом идут на слом».

Некоторые заметки автора по тексту тоже выражены фразеологическими оборотами, например, «having a good look at him» (в переводе на рус. «присмотреться к нему получше»), «to be curious to meet» (в переводе на рус. «любопытно познакомиться»), «he must be an odd sort of fellow» (в переводе на рус. «он должно быть необычный человек»), «people who were sauntering to and fro» (в переводе на рус. «люди, которые прогуливались взад и вперед»), «to be intent on the scene» (в переводе на рус. «я был поглощен этим зрелищем».) Все эти идиоматические выражения делают речь автора и его рассуждения эмоциональными и живыми, выполняют номинативную и познавательную функцию.

Следует отметить, что, переходя к описанию героев и их действий, С. Моэм избегает использования фразеологизмов, переходя на более конкретные, точные и объектные описания, хотя использование фразеологизмов и идиом помогает сделать речь более экспрессивной и образной.

В речи героев С. Моэм часто использует слова по типу: «tittle-tattle» (в переводе на рус. «сплетни»), «hanky-panky» (в переводе на рус. «обман»; в контексте новеллы – «передергивание»), «as luck would have it» (в переводе на рус. «как повезёт»), «I was cut up at the time» (в переводе на рус. «Мне было очень тяжело тогда»), «I didn't know if I was standing on my head or my heels»

(в переводе на рус. «Я не понимал, что со мной происходит»). Автор использует фразеологизмы для отражения национально-культурной специфики, усиления эмоциональности речи.

Наличие фразеологизмов и идиом в тексте данной новеллы отражает его специфику и уникальность, самобытность и колорит. Фразеологизмы и идиомы выполняют кумулятивную (накопительную) функцию, с помощью которой происходит лучшее усвоение текста, поскольку затрагивается большой пласт лексики в сравнительно небольших выражениях. Однако, стоит заметить, что фразеологические конструкции могут зависеть от множества причин, что свидетельствует о специфике их использования.

Так, например, в тексте новеллы «Вкусивший нирваны» можно найти большие пласты текста, в которых либо не используются фразеологизмы совсем, либо используется те, которые вошли в речь настолько, что их употребление уже не кажется необычным, например, «fell in love» (в переводе на рус. «влюбился»), «ran across an Englishman» (в переводе на рус. «случайно встретил одного англичанина») «my visit drew to a close» (в переводе на рус. «время моего визита подошло к концу»), «In your place» (в переводе на рус. «на Вашем месте»), «to give a glance» (в переводе на рус. «взглянул»), «I should never have given him a second thought» (в переводе на рус. «Я бы тут же забыл о нем»), и многие другие фразы, уже прочно устоявшиеся в языке.

Описывая последующие события в жизни главных героев, С. Моэм переходит к другим языковым средствам выразительности – он использует больше метафор и эпитетов.

Завершая новеллу, рассказывая о мрачном повороте судьбы одного из главных героев, автор строит целые предложения, в основе которых лежат незаменимые фразеологические обороты: «The will needs obstacles in order to exercise its power; when it is never thwarted, when no effort is needed to achieve ones desires, because one has placed one's desires only in the things that can be obtained by stretching out one's hand, the will grows impotent» (в переводе на рус. «Воле нужны препятствия, чтобы сохранять силу. Когда ничто не идет ей

наперекор, когда осуществление желаний не требует никакого напряжения, ибо желаешь ты лишь того, что можно получить, просто протянув руку, воля становится дряблой»). Строя столь большие предложения с использованием идиоматических оборотов, автор делает отступление от основного сюжета, чтобы лучше донести одну из основных идей текста: только борьба и постоянное движение рожают те человеческие желания, которые приводят к дальнейшему развитию личности.

По большей части, С. Моэм использует фразеологизмы и идиомы, когда описывает философские понятия, состояние души, мысли о будущем или сожаления о прошлом. В таком случае, роль фразеологизмов состоит в облегчении задачи читающего, усилении восприятия языка. Использование фразеологизмов открывает возможности для употребления обычных лексических оборотов со сходным значением. Так, описывая состояние Уилсона после неудачной попытки самоубийства, автор пишет: «... he was no longer in complete possession of his faculties» (в переводе на рус. «у него помутилось в голове»), а затем, описывает то же самое, но без фразеологического оборота: «He was not insane, at all events not insane enough to be put in an asylum, but he was quite obviously no longer in his right mind» (в переводе на рус. «Он не был сумасшедшим – во всяком случае, до такой степени, чтобы поместить его в психиатрическую больницу, однако было ясно, что он не в своем рассудке»).

Таким образом, фразеологизмы в тексте новеллы С. Моэма «Вкусивший нирваны» выполняют как свои стандартные функции – кумулятивную, стилистическую, эмоционально-усилительную, национально-культурную, так и являются своеобразным авторским приемом, с помощью которого С. Моэм, несмотря на сравнительно небольшой объем новеллы, усиливает эмоционально-экспрессивное воздействие текста на читателя. Использование фразеологизмов для автора не просто игра слов. Сама идея автора взять в название идиоматическое выражение, отсылающее читателя к греческой мифологии, доказывает, что С. Моэм отводит фразеологизмам ключевую роль.

Список литературы

1. Осипова И.А. О роли фразеологических единиц в современной англоязычной периодике // Интерактивная наука. 2016. № 7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-rol-i-frazeologicheskikh-edinit-v-sovremennoy-angloyazychnoy-periodike> (дата обращения: 18.10.2019).
2. Бурцев А.А. Проблема характера в рассказах С. Моэма // Филологические науки. – 1991. – № 3. – С. 80-86. URL: <https://md-eksperiment.org/post/20180125-problema-haraktera-v-rasskazah-s-moema> (дата обращения: 16.10.2019).
3. Мотина Н.К. Функции фразеологизмов и особенности их стилистического использования (на материале произведений Рэя Брэдбери) // Вестник Северо-Восточного государственного университета / Сев.-Вост. гос. ун-т. ; [редколл.: Р.П. Корсун (гл. ред.) и др.]. – Магадан, 2017. - Вып. 28. URL: http://vuzirossii.ru/publ/filologija_i_perevod/funkcii_frazeologizmov_i_osobennosti_ikh_stilisticheskogo_ispolzovanija_na_materiale_proizvedenij_rehja_brehdberi/44-1-0-5982 (дата обращения: 15.10.2019).
4. Моэм С. Вкусивший нирваны // Сомерсет Моэм. Полное собрание рассказов в 5 томах. Том 4. Издательство «Захаров», 2001. Т. 4. С. 62-77.
5. Maugham S. The Lotus Eater // URL: <https://facultyweb.wcjv.edu/users/jonl/documents/LotusEater.pdf> (дата обращения: 12.10.2019).

© Никанорова Е.И., Жарков Е.В., 2020



Резолюция

по итогам Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной Дню российской науки «СОЦИАЛЬНЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ В XXI ВЕКЕ: ИТОГИ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ», состоявшейся 27 февраля 2020 года в городе Санкт-Петербурге

В Конференции приняли участие преподаватели, научные работники, аспиранты и из ведущих научных и образовательных центров России и сопредельных стран. В рамках Конференции была организована работа 7 секций. На секционных заседаниях было представлено 30 докладов, в которых были затронуты актуальные темы исследований из самых разных областей гуманитарных и общественных наук.

Конференция стала дискуссионной площадкой для обмена опытом, разработками и научными идеями, позволив, тем самым, обозначить актуальные и перспективные направления социально-гуманитарных исследований.

Все участники получили именные сертификаты, подтверждающие участие в Конференции. По итогам Конференции издан Сборник научных трудов в двух частях, который будет размещен в Научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU, а также планируется к размещению в системе РИНЦ.

Учитывая вышеизложенное, оргкомитет Конференции предлагает следующие рекомендации:

- 1) Сделать Конференцию регулярной (ежегодной).
- 2) Организовать в рамках Конференции проведение круглых столов, панельных дискуссий и научно-практических семинаров по наиболее актуальным и перспективным направлениям социально-гуманитарных исследований.
- 3) Расширить международный характер Конференции.
- 4) Организовать в рамках Конференции конкурс научно-исследовательских работ студентов, аспирантов и молодых ученых по наиболее актуальным и перспективным направлениям социально-гуманитарных исследований.

*Организационный комитет
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием,
посвященной Дню российской науки
«Социальные и гуманитарные науки в XXI веке»,
27 февраля 2020 года, г. Санкт-Петербург*

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Асланов Эмин Шахин оглы – доктор философии по экономике, преподаватель Азербайджанского государственного экономического университета, г. Баку, Азербайджан.

Варлава Мария Игоревна – студент 5 курса Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь.

Василиади Алина Михайловна – студент 1 курса магистратуры (группа ГМУ-м-о-191), Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», кафедра государственного и муниципального управления, г. Симферополь.

Воронова Татьяна Андреевна – доктор экономических наук, профессор, профессор ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва.

Григорьева Анна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент Тихоокеанского государственного университета, г. Хабаровск.

Гринёв Андрей Олегович – магистрант ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк.

Данилевская Виктория Георгиевна – магистрант Института управления, экономики и финансов Казанского федерального университета.

Дмитриева Екатерина Ивановна – Самарский государственный экономический университет, г. Самара.

Жарков Егор Вадимович – студент 2 курса факультета гуманитарных наук ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина», г. Нижний Новгород.

Задорожная Ольга Анатольевна – кандидат исторических наук, доцент Сургутского государственного университета, г. Сургут.

Зейналлы Гюнель Фазиль кызы – преподаватель Сумгаитского государственного университета, г. Сумгаит, Азербайджан.

Иванченко Евгений Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент Тихоокеанского государственного университета, г. Хабаровск.

Иванченко Ольга Григорьевна – доктор экономических наук, профессор Тихоокеанского государственного университета, г. Хабаровск.

Ким Дарья Петровна – студент 5 курса Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь.

Кузнецова Юлия Олеговна – студент 2 курса Сургутского государственного университета, г. Сургут.

Кузьменко Светлана Сергеевна – старший преподаватель ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк.

Логвинова Софья Игоревна – студент 5 курса Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь.

Маматова Ольга Михайловна – магистрант ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород.

Мануйлова Мария Максимовна – студент магистратуры направления подготовки «Реклама и связи с общественностью», Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, г. Москва.

Муртазаева Феруза Рашитовна – научный соискатель, Бухарский государственный университет, г. Бухара, Узбекистан.

Набиева Вюсалья Фархад кызы – диссертант отдела мировой литературы и компаративистики Институт литературы имени Низами Азербайджанской Национальной Академии наук, г. Баку, Азербайджан.

Никанорова Екатерина Игоревна – старший преподаватель кафедры иноязычной профессиональной коммуникации ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина», г. Нижний Новгород.

Парушев Александр Валерьевич – PhD (business administration), директор ООО «Метеорит Групп», г. Череповец.

Попова Алина Олеговна – Самарский государственный экономический университет, г. Самара.

Пуськова Анастасия Александровна – магистрант ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк.

Сабинова Айгуль Ильшатовна – старший преподаватель кафедры «Учет, анализ и аудит» Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань.

Сафарли Мария Сергеевна – старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса Сургутского государственного университета, г. Сургут.

Смятцкий Дмитрий Георгиевич – студент Пензенского государственного университета, г. Пенза.

Научное издание

СОЦИАЛЬНЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ В XXI ВЕКЕ

**Сборник научных трудов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием,
посвященной Дню российской науки
«СОЦИАЛЬНЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ В XXI ВЕКЕ:
ИТОГИ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ»
(препринт)**

Точка зрения редакции не всегда совпадает
с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.
Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за
соблюдение законодательства несут авторы публикуемых материалов.

Подписано в печать 12.03.2020. Формат 60×84 1/16. Гарнитура Таймс.

Печать цифровая. Бумага офсетная. Объем 19 усл. печ. л.

Тираж 500 экз. Заказ № ____

Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Фора-принт»
Санкт-Петербург, Средний пр., д. 4

