



# ММА

**МОСКОВСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ  
АКАДЕМИЯ**

Министерство образования и науки  
Российской Федерации  
Образовательное частное учреждение  
высшего образования  
«МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ»

## ВЕСТНИК

Московской международной академии  
№ 1 – 2022

**Учредитель:** ОЧУ ВО «Московская международная академия»  
Регистрационный номер: ПИ № ФС 77-37854  
ISSN 2541-8343

***Редакционный совет***

**Александрова О.В.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Гриценко Е.С.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Демьянков В.З.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Егоров М.А.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Коттхофф Хельга**, доктор филологических наук, профессор, Фрайбургский университет им. Альберта Людвиг, ФРГ.  
**Карасик В.И.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Красных В.В.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Поляков Ф.Б.**, доктор филологических наук, профессор, Венский университет, Австрия.  
**Радченко О.А.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Слышкин Г.Г.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Тарасов Е.Ф.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Тер-Минасова С.Г.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Уфимцева Н.В.**, доктор филологических наук, профессор.  
**Халеева И.И.**, доктор педагогических наук, профессор.  
**Шоре Элизабет**, доктор филологических наук, профессор, Фрайбургский университет им. Альберта Людвиг, ФРГ.

***Редакционная коллегия***

**Терентий Л.М.**, ректор ОЧУ ВО «Московская международная академия», кандидат политических наук, доктор филологических наук, *главный редактор*.  
**Кирилина А.В.**, доктор филологических наук, профессор, *заместитель главного редактора*.  
**Дмитрюк С.В.**, кандидат филологических наук, *выпускающий редактор*.  
**Лапин А.А.**, кандидат политических наук.  
**Сподах Г.Г.**, кандидат экономических наук.  
**Усачев Е.В.**, Директор Института лингвистики ММА.  
**Хаимова В.М.**, кандидат филологических наук, доцент.

Научный журнал теоретических и прикладных исследований.  
Выходит 2 раза в год.  
Перепечатка материалов из журнала допускается только по согласованию с редакцией.  
Адрес редакции: Москва, ул. Новомосковская, д.15а  
e-mail: [info@mmamos.ru](mailto:info@mmamos.ru)

Москва 2022  
© ОЧУ ВО «Московская международная академия», 2022  
© Авторы, 2022

Подписано в печать 13.04.2022. Формат 70x100/16. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 11,1. Тираж 500 экз.  
Отпечатано в типографии «Канцлер», г. Ярославль, e-mail: [kancler2007@yandex.ru](mailto:kancler2007@yandex.ru)

**Founder:** Moscow International Academy  
Registration number: ПИ No. ФС 77-37854  
ISSN 2541-8343

*Academic Advisory Board*

**Alexandrova O.V.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Gritsenko E.S.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Demyankov V.Z.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Egorov M.A.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Kotthoff Helga**, Doctor of Philology, Professor, University of Freiburg Albert Ludwig, Germany.  
**Karasik V.I.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Krasnykh V.V.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Polyakov F.B.**, Doctor of Philology, Professor, University of Vienna, Austria.  
**Radchenko O.A.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Slyshkin G.G.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Tarasov E.F.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Ter-Minasova S.G.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Ufimtseva N.V.**, Doctor of Philology, Professor.  
**Khaleeva I.I.**, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor.  
**Shore Elizabeth**, Doctor of Philology, Professor, University of Freiburg Albert Ludwig, Germany.

*Editorial Board*

**Terenty L.M.**, Candidate of Political Science, Doctor of Philology, Rector of the Moscow International Academy, *Editor-in-Chief*  
**Kirilina A.V.**, Doctor of Philology, Professor, *Deputy editor*  
**Dmitryuk S.V.**, Candidate of Philology, *Executive secretary*  
**Lapin A.A.**, Candidate of political sciences.  
**Spodakh G.G.**, Candidate of economic sciences.  
**Usachev E.V.**, Director of the Institute of Linguistics MIA.  
**Khaimova V.M.**, Candidate of philological sciences, associate professor.

Scientific journal of theoretical and applied research.  
2 issues per year.  
Editorial office: Moscow, ul. Novomoskovskaya, 15a  
e-mail: [info@mmamos.ru](mailto:info@mmamos.ru)  
All rights reserved.

The materials of the journal may not be translated or copied in whole or in part without the written permission of the publisher, except for brief excerpts in connection with reviews or scholarly analysis.

Moscow, 2022  
© Moscow International Academy, 2022  
© Authors, 2022

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ**

**Барышова Ю.Н., Буторин А.Б.**

Изменение законодательства в госзакупках по ФЗ №223-ФЗ  
в 2021, 2022 году..... 8

**Рагозина С.А., Буторин А.Б.**

Деятельность контрактной службы (контрактного управляющего) при  
проведении закупок в современных условиях..... 14

**Ярощук А.Б., Архипов М.М.**

Система социально-экономического развития регионов и государственная  
поддержка малого предпринимательства..... 30

**УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ**

**Жаркова С.Л., Шаламов С.С.**

Проблемы кадровой политики современных российских предприятий..... 42

**ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Агарков А.П., Бобкова Е.Ф.**

Разработка и реализация финансовой стратегии..... 50

**Бордоусов О.В., Шувалова В.Э.**

Основные причины и последствия макроэкономических кризисов..... 58

**Железнякова Е.А., Бамби Мадимба Эрве**

Анализ методики бизнес-планирования..... 64

**Сподах Г.Г., Архипов М.М.**

Методика анализа финансового состояния и устойчивости предприятия.... 68

**Сподах Г.Г.**

Менеджмент и контроллинг рисков в университете..... 76

**Терехова-Пушная Д.В., Архипов М.М.**

Финансовая устойчивость предприятия в условиях внешнеэкономических  
санкций..... 88

**ТЕОРИЯ ЯЗЫКА, ПЕДАГОГИКА  
И ЛИНГВОДИДАКТИКА**

**Асеева К.В., Пупина Ю.Г.**

Реалии в языке и культуре..... 94

**Маханова Ж.К.**

Идиоматический корпус языка как отражение национального менталитета  
этноса: сопоставительные исследования..... 102

**Мезенцева Е.С.**

Традиции и новаторство лингвофилософских исследований:  
от античности к современности..... 108

**Темирбекова Г.А.**

Использование таксономии Блума на уроках русского языка как способ активизации мыслительной деятельности учащихся..... 114

**Ткачев В.В.**

Лингвистические группы испанского языка в Аргентине..... 122

**Майкл Штеппат**

Переосмысление перевода: проблемы межкультурного общения..... 130

**СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЕ ЗНАНИЕ  
В XXI ВЕКЕ**

**Лесных В.Р., Нечувилин С.Б.**

Основные теоретические подходы к изучению структуры личности и познавательной сферы подростков, профессионально занимающихся спортом..... 150

**Сидоренко И.А., Нечувилин С.Б.**

Спортивный анализ и модельные характеристики спортсменов в смешанных единоборствах..... 158

**ИНФОРМАЦИЯ**

**Памяти А.П. Агаркова..... 174**

Правила представления рукописей ..... 178

**STATE MANAGEMENT  
OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

**Julia N. Barysheva, Anatoly B. Butorin**

Changes in Legislation in Public Procurement Under Federal Law №223-F1  
in 2021, 2022 ..... 8

**Svetlana A. Ragozina, Anatoly B. Butorin**

Activities of the Contract Service (Contract Manager) in Procurement  
in Modern Procurement..... 14

**Anatoly B. Yaroshchuk, Maxim M. Arkhipov**

The System of Socio-Economic Development of Regions and State Support  
for Small Businesses..... 30

**HUMAN RESOURCE MANAGEMENT**

**Svetlana L. Zharkova, Sergey S. Shalamov**

Problems of Personnel Policy of Modern Russian Enterprises..... 42

**FINANCIAL MANAGEMENT**

**Anatoly P. Agarkov, Elena F. Bobkova**

Development and Implementation of a Financial Strategy..... 50

**Oleg V. Bordousov, Victoria E. Shuvalova**

The Main Causes and Consequences of Macroeconomic Crises..... 58

**Elena A. Zheleznyakova, Bambi Madimba Herve**

Analysis of Business Planning Methodology..... 64

**Grigory G. Spodakh, Maxim M. Arkhipov**

Methodology for Analyzing the Financial Condition and Sustainability  
of the Enterprise..... 68

**Grigory G. Spodakh**

Risk Management and Risk Controlling at the University..... 76

**Diana V. Terekhova-Pushnaya, Maxim M. Arkhipov**

Financial Stability of the Enterprise in the Conditions of Foreign Economic  
Sanctions..... 88

**THEORY OF LANGUAGE, PEDAGOGY  
AND LINGVODIDACTICS**

**Kristina V. Aseeva, Yulia G. Pupina**

Realities in Language and Culture..... 94

**Zhanna K. Makhanova**

Idiomatic Corus of a Language as a Reflection of the National Mentality  
of the Ethnos: Comparative Studies..... 102

**Elena S. Mezentseva**

Antiquity and Modernity: Traditions and Innovations of Linguophilosophical  
Research..... 108

<b>Galiya A. Temirbekova</b> The Use of Bloom’s Taxonomy in Russian Lessons as a Way to Activate Students’ Minding Activity.....	108
<b>Vyacheslav V. Tkachev</b> Linguistic Groups of the Spanish Language in Argentina.....	116
<b>Michael Steppat</b> Rethinking Translation: Challenges of Interculturality.....	124

**SOCIO-HUMANITARIAN KNOWLEDGE  
IN THE XXI CENTURY**

<b>Valeria R. Lesnykh, Sergey B. Nechuvilin</b> The Main Theoretical Approaches to the Study of the Structure of Personality and the Cognitive Sphere of Adolescents Professionally Involved in Sports.....	144
<b>Ivan A. Sidorenko, Sergey B. Nechuvilin</b> Sports Analysis and Model Characteristics of Athletes in Mixed Martial Arts.....	152

**INFORMATION**

<b>In memory of A.P. Agarkov.....</b>	168
<b>Manuscript Submission Rules.....</b>	172

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

***Барышова Юлия Николаевна,***

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
ОЧУ ВО «Московская международная академия»

***Буторин Анатолий Борисович,***

Магистрант ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## ИЗМЕНЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ГОСЗАКУПКАХ ПО ФЗ №223-ФЗ В 2021, 2022 ГОДУ

**Аннотация.** Статья посвящена внесённым значительным изменениям по порядку организации и проведения закупочных процедур, сроков подготовки, правил планирования процедур и изменениям административной ответственности при проведении государственных закупок товаров, работ и услуг по ФЗ № 223-ФЗ. В своей публикации рассмотрено изменения законодательства, вступившие в силу в 2021 и 2022 году, она будет актуальна для изучения лицам, которые были вновь назначены на должность, связанную с закупками по ФЗ №223-ФЗ, либо имели длительный отрыв от данной работы, по различным причинам (декретный отпуск, болезнь, командировки).

**Ключевые слова:** ФЗ №223-ФЗ, государственные закупки, контрактный управляющий, изменение законодательства в госзакупках

***Julia N. Barysheva,***

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

***Anatoly B. Butorin,***

Master's degree student of the Moscow International Academy

## CHANGES IN LEGISLATION IN PUBLIC PROCUREMENT UNDER FEDERAL LAW №223-FL IN 2021, 2022

**Abstract.** The article is devoted to the significant changes made in the order of organization and conduct of procurement procedures, preparation deadlines, rules for planning procedures and changes in administrative responsibility when conducting public procurement of goods, works and services under Federal Law №. 223-FL. The publication examines the legislative changes that came into force in 2021 and 2022, it will be relevant for the study of persons who were re-appointed to a position related to procurement under Federal Law №223-FL, or had a long separation from this work, for various reasons (maternity leave, illness, business trips).

**Keywords:** Federal Law № 223-FL, public procurement, contract manager, change of legislation in public procurement



**В** настоящее время компании и организаций на половину или более принадлежащие нашему государству, в том числе их дочерние и зависимые структуры (учреждения) при закупках руководствуются федеральным законом от 18.07.2011 года №223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – ФЗ №223-ФЗ). Как мы знаем организация закупок в государственных организациях строго регламентирована федеральными законами и в зависимости от организационно-правовой формы государственное учреждение может быть казенным, бюджетным или автономным учреждением, это определено статьёй 123.22 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – РФ). Такими Заказчиками по ФЗ №223-ФЗ выступают:

- государственные корпорации (например – Росатом);
- государственные компании (например – ПАО «НК «Роснефть», ОАО «РЖД»);
- субъекты естественных монополий, информацию по ним можно посмотреть на сайте ФАС – ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ РЕЕСТР СУБЪЕКТОВ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ – <http://fas.gov.ru/pages/activity/tariffregulation/reestr-subektov-estestvennyix-monopolij.html>;
- организации из регулируемых сфер деятельности (электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов);
- государственные унитарные предприятия;
- муниципальные унитарные предприятия;
- автономные учреждения;
- хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъекта РФ, муниципального образования в совокупности превышает 50%;
- дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% долей в совокупности принадлежит перечисленным выше юридическим лицам;
- дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% долей в совокупности принадлежит указанным выше дочерним хозяйственным обществам;
- различные бюджетные учреждения.

Для должностных лиц, отвечающих за организацию и проведение закупок по ФЗ № 223-ФЗ приходится постоянно мониторить информацию по изменениям в закупках, которые принимаются другими федеральными законами и постановлениями правительства, данная информация периодически обобщается и публикуется на различных

информационных ресурсах интернета, так как не исполнение нормативно-правовых актов влечет к административной ответственности и наложением штрафов. Поэтому вспомним какие изменения, дополнения были установлены в 2021 году в закупках по ФЗ №223-ФЗ

1. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 07.11.2020 №1799 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» с 1 января 2021 в плане закупок теперь необходимо указывать количество товаров и единицу измерения, а в реестр договоров нужно направлять следующую информацию:

- сведения об исполнении договора должны быть направлены в течении 10 дней и представляются после приемки товара, работ, услуг по нему, и после оплаты.

- в реестр требуется направлять вместе с ценой договора, информацию о цене единицы товара, работы или услуги.

- при закупке строительных работ в реестр необходимо передавать сведения о товарах, которые заказчик принимает к бухучету.

- об объеме финансового обеспечения закупки за счет субсидии.

2. В соответствии с Федеральным законом от 22.12.2020 N 453-ФЗ «О внесении изменений в статьи 7.32.3 и 23.83 кодекса РФ об административных правонарушениях» со 2 января 2021 Заказчиков наказывают за несвоевременную оплату договоров. К ответственности за несвоевременную оплату привлекут, если исполнителем по договору выступает субъект малого или среднего бизнеса. Составлять протоколы и рассматривать дела по данным нарушениям уполномочена ФАС и влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 30-50 тыс. рублей; на юридических лиц – от 50-100 тыс. рублей.

3. В соответствии с Приказом Минфина России от 31.12.2020 N 343н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. N 173н» с 22 февраля 2021 года уточнили порядок формирования сведений для реестра договоров, вместе с тем Заказчики должны направлять информацию о сделках с самозанятыми.

4. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 03.03.2021 №304 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2020 г. N 2013» с 1 января действует перечень продукции для выполнения минимальной доли закупок отечественных товаров. Такими товарами признаются те, которые включены в реестр российской промпродукции и единый реестр

российской радиоэлектронной продукции. К названным реестрам добавлен реестр продукции, произведенной на территории государств - членов ЕАЭС на сайте Минпромторга <https://minpromtorg.gov.ru/activities/vgpp/vgpp1/list/>.

5. В соответствии с Федеральным законом от 22 декабря 2020 года №452-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг (далее – ТРУ) отдельными видами юридических лиц» с 1 апреля по 29 июня 2021 года в положении о закупке необходимо было учесть новые правила конкурентных электронных закупок у СМСП. Так же в числе этапов электронного конкурса нельзя предусмотреть квалификационный отбор участников. Правила использования этапов скорректировали. Электронный запрос предложений проводится по тем же правилам, что и электронный конкурс. Закрепили требования к составу заявки в зависимости от процедуры закупки. Так, заявка на участие в электронном аукционе состоит из двух частей: предложение по предмету закупки, обязательные документы и информация (кроме ценового предложения). Предусмотрен перечень сведений, которые заказчик вправе запросить у участников. И самое главное у заказчиков было 90 дней со дня вступления поправок в силу для того, чтобы внести изменения в положения о закупке. Закупки, которые начаты в пределах этого срока и до размещения обновленного положения в ЕИС, проводятся по старым правилам.

6. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 27.05.2021 №814 «О мониторинге закупок ТРУ для обеспечения государственных и муниципальных нужд и закупок ТРУ отдельными видами юридических лиц, а также об оценке эффективности деятельности органов контроля, осуществляющих контроль за соблюдением законодательства РФ и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок ТРУ для обеспечения государственных и муниципальных нужд, о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ и признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ и отдельных положений некоторых актов Правительства РФ» (вместе с «Положением о порядке обеспечения мониторинга закупок ТРУ для обеспечения государственных и муниципальных нужд, о требованиях к содержанию и порядку подготовки сводного аналитического отчета по результатам такого мониторинга, а также сроки подготовки указанного отчета, о порядке оценки эффективности деятельности органов контроля, указанных в части 1 статьи 99 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок ТРУ для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также о порядке и сроке осуществления мониторинга закупок ТРУ отдельными видами юридических лиц и о

требованиях к его содержанию») с 1 октября 2021 года установлены новые требования к протоколам конкурентных закупок и ежемесячным отчетам о заключенных договорах. В протоколы по результатам закупки нужно включать информацию о причинах, по которым конкурентная закупка не состоялась. Правительство РФ привело закрытый перечень таких причин. Значительно обновлены правила размещения отчетности о заключенных договорах, так, Заказчики сформируют отчет в ЕИС по форме, которую утвердило правительство, в котором 4 раздела:

- информация о заказчике;
- сведения о количестве и об общей стоимости договоров за месяц (по общему правилу каждый договор детализируют по коду случая его заключения);
- данные о закупках российских товаров, в том числе поставленных при выполнении работ (оказании услуг);
- сведения о достижении заказчиками минимальной доли закупок отечественных товаров.

7. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 19.06.2021 №937 «О внесении изменений в пункты 8 и 19 Положения об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках ТРУ отдельными видами юридических лиц, годовом объеме таких закупок и порядке расчета указанного объема» с 1 октября 2021 года можно проводить больше закупок среди СМСП, закупку ТРУ которые заказчик включил в перечень для СМСП, можно провести только среди указанных участников, если НМЦД не превышает 800 млн руб. (лимит до 1.10.2021 г. был 400 млн руб.).

Ниже кратко будут рассмотрены нормативно-правовые акты, в соответствии с которыми вступили изменения в закупках по ФЗ № 223-ФЗ- с 1 января 2022 года

8. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 07.07.2021 № 1128 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц и признании утратившими силу отдельных положений некоторых актов Правительства РФ» с 01.01.2022 года годовой объем закупок у СМСП устанавливается в размере не менее 25% от общего годового объема соглашений, заключенных заказчиком по результатам госзакупок (в 2021 году и ранее годовой объем госзакупок у СМСП установлен был в размере не менее 20%), а доля стоимости договоров по тендерным процедурам, участие в которых могут принять исключительно СМСП, увеличена до 20%, вместо 18%.

9. В соответствии с Постановлением Правительства РФ № 1382 от 23.08.2021»О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2016 г. № 925» повышен приоритет российских товаров для интеллектуальных систем управления электросетевым хозяйством и ПО для них. Преимущество теперь установлено на уровне 30% от цены, которую предложил участник – применяется то же правило, что и по тендерам для радиоэлектронной продукции из специального реестра.

Современные условия требуют от Заказчика в лице как контрактных управляющих, как и от контрактной службы владением ситуацией и постоянный мониторинг изменений НПА, связанных с закупками, с 18.07.2011 года в федеральный закон №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» вносились изменения более 35 раз. Что конечно приводят к рискам связанными с административной ответственностью и знанием руководящих документов и повышению профессиональных навыков должностными лицами, связанными с закупками это необходимый комплекс мероприятий совместной работы как правового, финансового подразделения так и заказывающих подразделений. Руководству государственных учреждений и госкомпаний необходимо принимать взвешенные управленческие решения по организации и проведению закупок в такое непростое время, связанных с постоянным изменением НПА, в период пандемии.

#### **Список использованных источников**

1. Федеральный закон от 30 декабря 2001 года №195-ФЗ ««Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»».
2. Федеральный закон от 18.07.2011 года №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.07.2021 года №1128 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц и признании утратившими силу отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации»».
4. Постановление Правительства Российской Федерации №1382 от 23.08.2021 года «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2016 г. №925»».

***Рагозина Светлана Алексеевна,***  
Доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
ОЧУ ВО «Московская международная академия»  
***Буторин Анатолий Борисович,***  
Студент магистратуры ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОНТРАКТНОЙ СЛУЖБЫ (КОНТРАКТНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО) ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЗАКУПОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация.** Статья посвящена актуальной в настоящее время теме проведения государственных закупок в современных условиях в период пандемии и перевода сотрудников на удалённый или дистанционный режим работы с учётом нерабочих дней. В своей публикации рассмотрена деятельность контрактной службы (контрактного управляющего) как в рабочие так и не в рабочие дни, какую работу необходимо выполнять для обеспечения закупок в соответствии с нормативно-правовыми актами.

**Ключевые слова:** государственные закупки, нерабочие дни, контрактная служба, контрактный управляющий, функциональные обязанности при закупках, госзакупки в период пандемии

***Svetlana A. Ragozina,***  
associate Professor of Economics, management and marketing  
of the Moscow International Academy  
***Anatoly B. Butorin,***  
Master's degree student of the Moscow International Academy

## **ACTIVITIES OF THE CONTRACT SERVICE (CONTRACT MANAGER) IN PROCUREMENT IN MODERN PROCUREMENT**

**Abstract.** The article is devoted to the current topic of public procurement in the current context of the pandemic and the transfer of staff to remote or remote workdays. The publication discusses the activities of the contractual service (contract manager), both on and off working days, which work is required to ensure procurement in accordance with the regulations. Problems of procurement during a pandemic, due to the introduction of additional non-working days to the planned production calendar and the need for flexible management of procurement due to external factors due to a new coronary infection.

**Keywords:** public procurement, non-working days, contract service, contract manager, procurement functions, public procurement in times of pandemic

**В** связи со сложившейся ситуации в 2020-2021 гг как в России, так и во всём мире, в связи с коронавирусом (COVID-19) президентом России, правительством Российской Федерации и органами государственной власти были приняты и принимаются меры с целью стабилизации обстановки и предотвращению негативных последствий.

Как написано в материалах из Википедии — свободной энциклопедии по пандемии COVID-19: «... Пандемия COVID-19 — текущая пандемия, вызванная распространением коронавируса SARS-CoV-2. Вспышка заболеваемости вирусом впервые была зафиксирована в Ухане, Китай, в декабре 2019 года. 30 января 2020 года Всемирная организация здравоохранения объявила эту вспышку чрезвычайной ситуацией в области общественного здравоохранения, имеющей международное значение, а 11 марта — пандемией. По состоянию на 14 ноября 2021 года зарегистрировано свыше 253 млн случаев заболевания по всему миру; подтверждено более 5,0 млн летальных исходов заболевания, что делает пандемию COVID-19 одной из самых смертоносных в истории»

В связи, с чем неоднократно за последние годы было приостановление (ограничение, в том числе путем определения особенностей режима работы, численности работников) деятельности находящихся на соответствующей территории отдельных организаций независимо от организационно-правовой формы и формы собственности и вводился режим нерабочих дней, а работодателей обязывают переводить сотрудников на удалённый режим работы.

В 2020 году из 365 дней было 219 рабочих дней и 147 выходных дней, из них 35 дня в связи с угрозой распространения вируса COVID-19 на территории нашей страны.

В 2021 году из 365 дней будет 240 рабочих дней и 125 выходных дней, из них 13 дня в том числе из-за коронавируса.

Справочно:

с 30 марта по 3 апреля 2020 г. установлены нерабочие дни – 5 дней с сохранением за работниками заработной платы. Основание – Указ Президента РФ от 25 марта 2020 г. N 206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней»

с 4 по 30 апреля 2020 включительно установлены нерабочие дни – 27 дня с сохранением за работниками заработной платы. Основание – Указ Президента РФ от 2.04.2020 г. N 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)»

С 6 по 8 мая 2020 г. включительно установлены нерабочие дни - 3 дня с сохранением за работниками заработной платы. Основание – Указ Президента РФ от 28 апреля 2020 г. N 294 «О продлении действия мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)»

С 12 мая 2020 года в целях дальнейшего обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения в субъектах Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19) высшим должностным лицам (руководителям высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации, исходя из санитарно-эпидемиологической обстановки и особенностей распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) в субъекте Российской Федерации, постановлено обеспечить приостановление (ограничение, в том числе путем определения особенностей режима работы, численности работников) деятельности находящихся на соответствующей территории отдельных организаций независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, а также индивидуальных предпринимателей с учетом методических рекомендации Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, рекомендаций главных государственных санитарных врачей субъектов Российской Федерации. Основание – Указ Президента РФ от 11 мая 2020 г. N 316 «Об определении порядка продления действия мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения в субъектах Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)»

С 4 по 7 мая 2021 г. включительно были установлены нерабочие дни с сохранением зарплаты. Организации могли определить количество работников, которые с 1 по 10 мая 2021 г. включительно обеспечивали функционирование организации. Основание – Указ Президента РФ от 23.04.2021 N 242 «Об установлении на территории Российской Федерации нерабочих дней в мае 2021 г.»

С 30 октября по 7 ноября 2021 г. включительно были установлены нерабочие дни с сохранением зарплаты. Субъекты РФ с учетом положений Указа и исходя, в частности, из санитарно-эпидемиологической обстановки вправе были установить дополнительные нерабочие дни с сохранением зарплаты до 30 октября 2021 г. и (или) продлить их после 7 ноября 2021 г. Основание – Указ Президента РФ от 20.10.2021 N 595 «Об установлении на территории



Российской Федерации нерабочих дней в октябре – ноябре 2021 г.» Где органам публичной власти, иным органам и организациям указано определить количество служащих и работников, обеспечивающих с 1 по 10 мая 2021 г. включительно функционирование этих органов и организаций.

Вместе с тем процесс обеспечения функционирования не стоит на месте и органам государственной власти и муниципальным органам постоянно стоит вопрос об обеспечении деятельности своих организаций и выполнения возложенных на них задач, в том числе обеспечение закупок товаров, работ, услуг (далее – ТРУ), строго регламентированных по ФЗ №44-ФЗ и ФЗ №223-ФЗ.

Как мы знаем на функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или на контрактного управляющего связанные с закупкой, ТРУ возложен комплекс мероприятий связанных с планированием закупок, определением поставщиков (подрядчиков, исполнителей), с исполнением, изменением, расторжением заключенных контрактов и иные полномочия. В таблице приведён анализ и приведены рекомендации что можно делать Заказчику в выходные и нерабочие дни, в рамках ФЗ №44-ФЗ и ФЗ №223-ФЗ

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
1.	При планировании закупок:	
1.1.	Разработка план графика закупок, осуществление подготовки изменений для внесения в электронный бюджет и план график, представление на согласование и утверждение изменений в электронный бюджет и представление на утверждение плана графика закупок	Подготовка предложений для внесения изменений в электронный бюджет и план график закупок
1.2.	Размещать в единой информационной системе (далее – «ЕИС») план график закупок и внесенные в него изменения.	
1.3.	Организация в случае необходимости на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) и участие в таких консультациях в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг, определения наилучших технологий и других решений для обеспечения государственных нужд	Подготовка писем-приглашений поставщикам для проведения совместной встречи, совещания, переговоров

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
1.4.	Проведение анализа и маркетинговые исследования, определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта (далее – «НМЦК»), цену контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)	Подготовка запросов цен в ЕИС, писем потенциальным поставщика
2.	При определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей):	
2.1.	Выбор и обоснование способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Выбор и обоснование способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)
2.2.	Подготовка описания объекта закупки в документации о закупке, проектов контрактов.	Подготовка описания объекта закупки, проекта контракта.
2.3.	Подготовка извещений об осуществлении закупок, документации о закупках, изменений в извещения об осуществлении закупок, в документацию о закупках, приглашения принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами.	Подготовка извещений об осуществлении закупок, документации о закупках, изменений в извещения об осуществлении закупок, в документацию о закупках, приглашения принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами
2.4.	Проверка по ОКПД-2 товаров с предоставлением учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы, организациям инвалидов преимущества в отношении предлагаемой ими цены контракта	Проверка по ОКПД-2 товаров предоставление учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы, организациям инвалидов преимущества в отношении предлагаемой ими цены контракта

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
2.5.	Обеспечение закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций, устанавливает требование о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций	Анализ объемов закупки у закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций, а так же других закупок, на объем которых ФЗ №44-ФЗ и другими законами установлено ограничение.
2.6.	Выполнение квот по минимальной обязательной доле закупок российских товаров (в том числе товаров, поставляемых при выполнениикупаемых работ, оказаниикупаемых услуг) и ее достижении заказчиком	Анализ выполнение квот по закупкам российских товаров (в том числе товаров, поставляемых при выполнениикупаемых работ, оказаниикупаемых услуг)
2.7.	Размещение в ЕИС извещения об осуществлении закупок, документацию о закупках и проекты контрактов, протоколы, предусмотренные ФЗ №44-ФЗ, направление приглашений принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами	Размещение в ЕИС извещения об осуществлении закупок, документацию о закупках и проекты контрактов, протоколы, предусмотренные ФЗ №44-ФЗ, направление приглашений принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами
2.8.	Публикация по решению руководителя контрактной службы извещение об осуществлении закупок в любых средствах массовой информации или размещает это извещение на сайтах в информационно телекоммуникационной сети «Интернет» (такое опубликование или такое размещение осуществляется наряду с предусмотренным ФЗ №44-ФЗ размещением)	-

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
2.9.	Подготовка разъяснения положений документации о закупке, изменения в документацию о закупке	Подготовка разъяснения положений документации о закупке, изменения в документацию о закупке
2.10.	Размещение в письменной форме или в форме электронного документа разъяснения положений документации о закупке, изменения в документацию о закупке	-
2.11.	Осуществление организационно-техническое обеспечение деятельности единой комиссии по осуществлению закупок в соответствии с Положением о единой комиссии по осуществлению закупок	-
2.12.	Предоставление возможности всем участникам закупки, подавшим заявки на участие в закупке, или их представителям присутствовать при вскрытии конвертов с заявками на участие в закупке.	-
2.13.	Обеспечение проверки участников закупки в соответствии с требованиями ФЗ №44-ФЗ, Постановление Правительства РФ от 4.02.2015 г. №99 «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также документов, подтверждающих соответствие участников закупки указанным дополнительным требованиям» (с изменениями и дополнениями)	-
2.14.	Подготовка протоколов заседаний единой комиссий по осуществлению закупок на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок	-

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
2.15.	Рассмотрение банковских гарантий, представленных в качестве обеспечения заявки, обеспечения исполнения контракта на предмет:	-
2.15.1	соответствия текста представленной в обеспечение заявки, исполнения контракта банковской гарантии законодательству Российской Федерации;	-
2.15.2	<p>наличия у банка или иной кредитной организации действующей лицензии;</p> <p>наличие банка в перечне банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий, размещенном на официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</p> <p>наличия информации о банковской гарантии в реестре банковских гарантий и подтверждения факта выдачи банковской гарантии</p>	-
2.16.	Передача на хранение документов по закупке: протоколов, составленных в ходе проведения закупок, заявок на участие в закупках, документации о закупках, изменений, внесенных в документацию о закупках, разъяснений положений документации о закупках и аудиозаписи вскрытия конвертов с заявками на участие в закупках и (или) открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в закупках	Проверка документации по исполненным закупкам, подготовка документации к сдаче на хранение в подразделение делопроизводства (архив)
2.17.	Согласование применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, в соответствии с частью 3 статьи 84 Федерального закона	Подготовка обращения по согласованию применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) с ФАС России

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
2.18.	Направление необходимых документов для заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) по результатам несостоявшихся процедур определения поставщика в установленных ФЗ № 44-ФЗ случаях в соответствующие органы, определенные п. 25 части 1 статьи 93 ФЗ №44-ФЗ	Подготовка необходимых документов для заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) по результатам несостоявшихся процедур определения поставщика в установленных ФЗ №44-ФЗ случаях в соответствующие органы, определенные п. 25 ч. 1 статьи 93 ФЗ №44-ФЗ
2.19.	Обеспечение заключения контрактов	Обеспечение заключения контрактов
2.19.1.	Повторно проверка исполнителя (поставщика) по государственному контракту в реестре недобросовестных поставщиков (далее – РНП) перед фактическим подписанием контракта	Повторно проверка исполнителя (поставщика) по государственному контракту в РНП перед фактическим подписанием контракта
2.20.	Размещение в ЕИС, едином агрегаторе торговли информацию о заключенных контрактах	-
2.21.	Направление сведений о поставщике (подрядчике, исполнителе), уклонившемся от заключения контракта, в контролирующий орган для принятия решения о включении сведений в РНП (подрядчиков, исполнителей)	Подготовка направления сведений о поставщике (подрядчике, исполнителе), уклонившемся от заключения контракта, в ФАС для принятия решения о включении сведений в РНП (подрядчиков, исполнителей)

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
2.22.	<p>В случае осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) обоснование в уведомлении для заключения контракта:</p> <p>а) невозможность или нецелесообразность использования иных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), иные существенные условия контракта.</p> <p>б) цену контракта</p>	<p>В случае осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) подготовка обоснования в уведомлении для заключения контракта:</p> <p>а) невозможность или нецелесообразность использования иных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), иные существенные условия контракта.</p> <p>б) цену контракта</p>
3.	При исполнении, изменении, расторжении контракта:	
3.1.	Обеспечение приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов поставки товара, выполнения работы, оказания услуги	-
3.2.	Проведение оценки соответствия поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов поставки товара, выполнения работы, оказания услуги	-
3.3.	При необходимости организация проведения экспертизы поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги, привлекает экспертов, экспертные организации	-
3.4.	Подготовка документов о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта, а также поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги	Подготовка документов о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта, а также поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
3.5.	Оплата поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта	Подготовка и проверка документов для оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта
3.6.	При изменении, расторжении контракта взаимодействие с поставщиком (подрядчиком, исполнителем) применение мер ответственности, в том числе направление поставщику (подрядчику, исполнителю) требование об уплате неустоек (штрафов, пеней) в случае просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств (в том числе гарантийного обязательства), предусмотренных контрактом, а также в иных случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом	-



№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
3.7.	Размещение в ЕИС сведений об исполнении контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, информацию об изменении контракта или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну	Размещение в ЕИС сведений об исполнении контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, информацию об изменении контракта или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну
3.8.	Направление в контролирующий орган сведения о поставщике (подрядчике, исполнителе), с которым контракт был расторгнут по решению суда для принятия решения о включении сведений в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	-
3.9	Направление в контролирующий орган сведения о поставщике (подрядчике, исполнителе) в связи с односторонним отказом Заказчика от исполнения контракта для принятия решения о включении сведений в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	-
3.10.	Составление и размещение в ЕИС отчетов:	Составление для размещения в ЕИС отчетов

№ п/п	Функциональные обязанности, функции и полномочия контрактной службы или контрактного управляющего в рабочее время	Что можно делать в праздничные и нерабочие дни
3.10.1	об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций	об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций
3.10.2	по соблюдению минимальной доли товаров российского происхождения, который должны соблюдать госкомпании при закупках по закону 223-ФЗ, по соблюдению квоты для российских товаров при закупках по ФЗ №44-ФЗ	по соблюдению минимальной доли товаров российского происхождения, который должны соблюдать госкомпании при закупках по закону 223-ФЗ, по соблюдению квоты для российских товаров при закупках по ФЗ №44-ФЗ
3.11.	Направление поставщику (подрядчику, исполнителю) требования об уплате неустоек (штрафов, пеней), организует взыскание денежных сумм по обеспечению исполнения контракта	Подготовка писем поставщику (подрядчику, исполнителю) с требованиями об уплате неустоек (штрафов, пеней), по взысканию денежных сумм по обеспечению исполнения контракта
3.12.	Участие в рассмотрении дел об обжаловании действий (бездействия) Заказчика и осуществляет подготовку материалов для выполнения претензионной работы	-
4.	Иные полномочия	
4.1.	Разработка типовых формы контрактов, конкурсной (аукционной, котировочной) документации.	Разработка типовых формы контрактов, конкурсной (аукционной, котировочной) документации.
4.2.	Возврат денежных средств, внесенных в качестве обеспечения заявок, обеспечения исполнения контрактов и гарантийных обязательств.	-

Как видно из выше указанной таблицы, из проводимых в рабочее время более 40 функциональных мероприятий должностными лицами связанных с закупкой ТРУ, в нерабочее время, в том числе в выходные и праздничные дня можно выполнить порядка – 23 мероприятий,

то есть более 50%, что скажется в лучшую сторону для Заказчика по выполнению требований законодательства, более качественной проверке документов по закупке и снижению риска получения штрафа по КоАП за несоблюдение государственным заказчиком положений ФЗ №44 –ФЗ или ФЗ №223-ФЗ.

Проведя анализ работы контрактной службы (контрактного управляющего) и понимая что выполнение работы по закупке в «нерабочие дни» это реальность то можно подвести следующий итог, но даже в такие дни с целью постоянного и непрерывного обеспечения ТРУ не останавливается и как видно наглядно из таблицы можно выполнять следующие основные мероприятия при закупках:

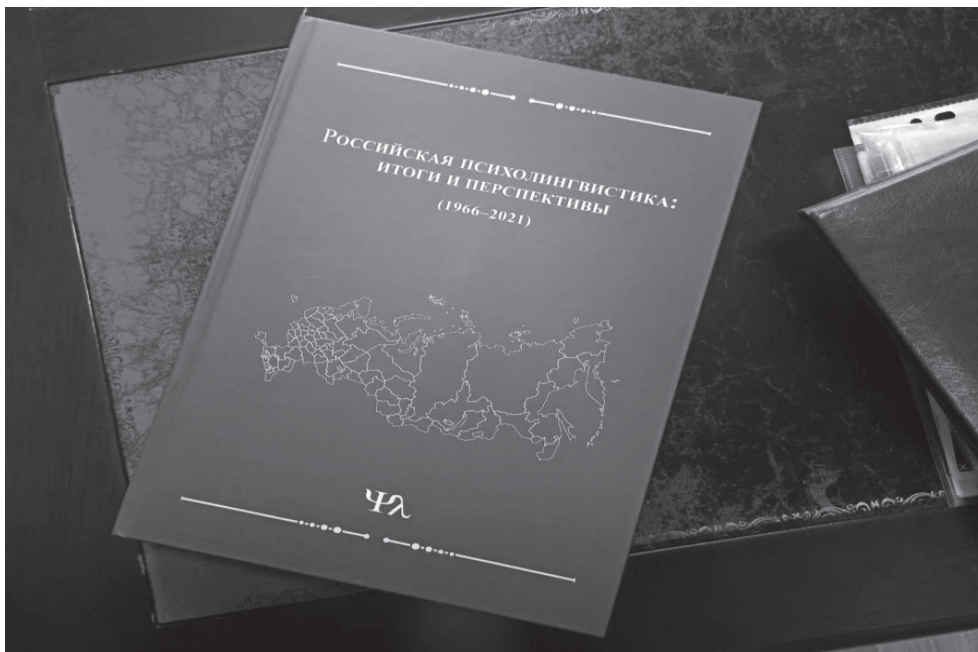
- подготовка и проверка описание предмета закупки, ограничений и предпочтений при данной закупке;
- подготовка направление запросов цены в ЕИС и потенциальным поставщикам, проведение маркетинговых исследований по формированию НМЦК;
- подготовка гос. контрактов и документации на закупку;
- подготовка писем поставщикам, анализ и контроль исполнения гос. контрактов;
- проверка и подготовка документов на оплату по выполненным гос. контрактам;
- подготовка актов сверок по поставкам и взаиморасчётам с поставщиками.

С учётом требований указа Президента РФ от 11 мая 2020 г. N 316 «Об определении порядка продления действия мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения в субъектах Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» руководители вынуждены организовать процесс закупок на «дистанционном» или «удаленном» режиме работы и эти определения стали синонимами. Этот формат работы предполагает, что сотрудник выполняет свои должностные функции вне рабочего места определенным руководителем, а для выполнения трудовых функций и взаимодействия с руководством подчинённый использует информационно-телекоммуникационные сети, в том числе интернет. Полное определение дистанционной (удаленной) работы дает ст. 312.1 ТК РФ. При организации удаленной работы необходимо эффективно распределить рабочее время, обеспечить защиту при работе в сети интернет и принять дополнительные меры повышения уровня информационной безопасности в период пандемии при удаленной работе. Руководитель организации должен довести:

- особенности организации удаленной работы;
- рекомендации и предостережения в период пандемии при удаленном режиме работы;
- проводит дополнительный инструктаж по соблюдению мер безопасности при работе с информацией при проведении закупок ТРУ при удаленном режиме работы;
- напоминает ответственность должностным лицам контрактной службы при проведении закупок ТРУ при удаленном режиме работы.

#### **Список использованных источников**

1. Конституция Российской Федерации: Принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с последующими изменениями и дополнениями) – КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. Электрон. дан. – М., 2021.
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. Электрон. дан. – М., 2021.
3. Трудовой Кодекс Российской Федерации: федер. закон от 30.12.2001 №197-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – КонсультантПлюс [Электрон. ресурс]. Электрон. дан. – М., 2021.
4. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ
5. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ
6. Колесников В.А. Эффективные технологии в системе государственного и муниципального управления [Текст] / под ред. В.А. Колесников. – Ростов-на-Дону, 2016. – 299 с.
7. Амуржуев О.В. Экономика. – М., 2018. – 301 с.
8. Основы теории государственного управления [Текст] / под ред. Ф. Шалехалова. – М.: Экономика, 2018. – 387 с.
9. Пикулин А.В. Система государственного управления [Текст] / под ред. А.В. Пикулин. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 307 с.



Московская международная академия, Институт языкознания РАН, Российская психолингвистическая ассоциация, Научно-образовательный центр межкультурных исследований им. А.А. Леонтьева опубликовали первую коллективную монографию «**Российская психолингвистика: итоги и перспективы (1966–2021)**», в которой отражена проблематика отечественной психолингвистики с момента ее зарождения в России по сегодняшний день.

«Российская психолингвистика: итоги и перспективы (1966–2021)» – это своеобразный обобщающий обзор развития и достижений психолингвистики в России. Каждый раздел дополнен библиографией по соответствующей проблеме. Российская психолингвистика, выросшая из исследований небольшой группы энтузиастов под руководством А.А. Леонтьева, в настоящее время объединяет многочисленные научные направления и центры и справедливо может гордиться важными результатами теоретического и прикладного значения.

Книга будет полезна как для специалистов в области теории языка, психолингвистики, методов экспериментальных исследований языка, так и для всех интересующихся историей и современным состоянием лингвистики и психолингвистики в нашей стране.

Монография отражает не только проблематику отечественной психолингвистики, но и системно раскрывает ее суть и глубину.

Это – монументальный труд в области языка, объединивший в себе множество направлений и точек зрения, и мы настоятельно рекомендуем нашим студентам с ним ознакомиться!

Мы благодарим и ценим труд всех сотрудников академии, внесших вклад в создание монографии и развитие этой темы в целом.

***Ярошук Анатолий Борисович,***

Д.э.н., профессор, доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга ОЧУ ВО «Московская международная академия»

***Архипов Максим Максимович,***

Магистрант ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## **СИСТЕМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация.** В статье рассмотрены социально-экономического развития регионов и государственная поддержка малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, малый и средний бизнес, государственный бюджет, инструменты государственной поддержки

***Anatoly B. Yaroshchuk,***

Doctor of Economics, professor associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

***Maxim M. Arkhipov,***

Master's degree student of the Moscow International Academy

## **THE SYSTEM OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS AND STATE SUPPORT FOR SMALL BUSINESSES**

**Abstract.** The article discusses the socio-economic development of regions and state support for small business.

**Keywords:** socio-economic development, small and medium-sized businesses, state budget, instruments of state support

Комплексное социально-экономическое развитие – это такая организация изменения состояния и развития, которая обеспечивает достижение запланированного уровня развития экономической и иных сфер функционирования территории поселения при минимальном ущербе для его ресурсно-природные сферы и максимальном удовлетворении потребностей граждан и государства на этой территории.

Управление комплексным развитием в социально-экономическом плане – это регулирование состояния территории поселения за счет взаимно согласованных проектов и программ его развития во всех сферах жизнедеятельности. Это управление требует увязки программ развития муниципального образования по таким критериям как: ресурсы, сроки, приоритеты развития, программы государственного и регионального развития муниципалитетов [1, стр. 84].

Деятельность органов местного самоуправления по привлечению и наиболее эффективному использованию инвестиций на территории муниципального образования составляет суть муниципальной инвестиционной политики.

Муниципальные образования обладают свободой в отношении принятия решений по организации развития муниципалитетов. На данный процесс прямое влияние оказывает объем имеющихся у муниципального образования ресурсов и сложность решаемых задач. При этом в развитии муниципальных образований и управлении этим процессом все-таки можно выделить единые черты. Общей чертой развития всех муниципальных образований независимо от применяемой политики управления этим развитием является определенная цикличность.

В качестве главных факторов, влияющих на цикличность процесса управления, выступают следующие: во-первых, бюджетный процесс; во-вторых, срок полномочий органов муниципального управления; в-третьих, реализация крупных инвестиционных проектов; в-четвертых, традиционные особенности, характерные для определенной местности, и так далее [2, стр. 47].

Социально-экономическое развитие включает в себя исследование внутренней среды, а именно анализ характеристик ресурсов, способностей и выявления сильных и слабых сторон муниципального образования. Вопросы социально-экономического развития

муниципальных образований в современных условиях играют важную роль, а их решение требует эффективного и рационального подхода, что определено необходимостью совершенствования, не только системы управления, но и самой экономической модели развития территорий муниципальных образований.

На протяжении нескольких последних лет, можно заметить тенденцию повышения уровня правовой самостоятельности муниципальных образований, что определено проводимыми в России реформами органов местного самоуправления. Однако, социально – экономические проблемы, с которыми в последнее время сталкиваются органы местного самоуправления, не всегда можно решить только на уровне местных органов власти. Разработка нормативных основ регулирования и программ развития муниципальных образований, должна приносить практический эффект, выраженный в повышении социального и экономического развития территории. Только в таком случае, будет достигнут положительный эффект деятельности и взаимодействия органов местного самоуправления с вышестоящими органами исполнительной власти [3, стр. 99].

В условиях изменчивости и неопределённости развития экономики страны возникает необходимость поиска новых решений для поддержания сбалансированного развития территориальных единиц Российской Федерации. При этом из-за недостаточности финансирования, роста муниципальных долгов, оттока инвестиций в большей степени нарушается устойчивость муниципальных образований. На основе этого органы власти муниципальных образований пытаются разработать новые модели экономического развития, которые зачастую являются лишь переписанными программами улучшения социально – экономических позиций муниципального образования [4, стр. 87].

Развитие экономической сферы является основой развития государственной экономики. Экономическая сфера муниципального образования призвана обеспечивать социальную стабильность граждан Российской Федерации.

На территории Российской Федерации выделяют различные типы муниципальных образований, к числу которых относятся городские поселения, сельские поселения, муниципальные районы, городские округа, внутригородские территории городов федерального значения. Выделение типов муниципальных образований обусловлено спецификой их размещения, заселения и назначения. Как правило,



выделение муниципальных образований обусловлено наличием совместных интересов проживающего на его территории населения. Территория муниципальных образований в первую очередь характеризуется географическими и хозяйственными факторами, оказывающими влияние на организацию муниципальных образований. Особенности географической организации муниципальных образований Географическая организация муниципальных образований находится под воздействием множества разнообразных факторов. Совместной интересами населения муниципального образования формируются под воздействием размеров территории и природных условий [5, стр. 70].

К примеру, огромный район на территории субъекта Российской Федерации может занимать несколько сотен километров, но при этом на его территории может быть расположено лишь несколько поселений, расстояния между которыми настолько большие, что не позволяют формироваться совместным интересам населения данных поселений. При этом компактно расположенные поселения могут быть тесно связаны друг с другом, что обуславливает наличие совместных интересов. В связи с этим при организации муниципальных образований с географической точки зрения учитываются такие факторы как территориальная близость поселений, наличие возможности совместного использования ресурсов, предоставляемых данной территорией [1, стр. 70].

Оценка экономической сферы муниципального образования представляет собой деятельность, направленную на использование специального инструментария в целях комплексного исследования состояния, явлений и процессов, протекающих в экономике муниципального образования, и формирование на этой основе предложений для экономических субъектов по ведению хозяйственной деятельности на данной территории [3, стр. 50].

Развитие экономики той или иной территории напрямую зависит от инвестиционной деятельности. Вложения направляются на восстановление инфраструктуры, ее развитие. Производственные мощности, научно-технический уровень, расширение территорий - все это зависит от количества инвестиций. Это часть экономической политики, которая может быть реализована на разных уровнях: муниципальном, региональном или федеральном. Частные вложения также оказывают влияние, инвесторы могут преследовать определенные цели или выполнять какие-либо конкретные задачи. Общие правила инвестиционной деятельности контролируются органами местного самоуправления [6, стр. 55].

Инструменты государственной поддержки малого предпринимательства – задача государственных организаций, занятых поддержкой малого бизнеса - адаптировать предприятия к нестабильному положению на рынке, мировому кризису и затовариванию продукцией. Властные структуры применяют четыре вида инструментов:

1. Финансовая поддержка – предоставление субсидий, кредитов на доступных условиях, обеспечение налоговыми льготами при соблюдении ряда условий. Такие инструменты уменьшают налоговую нагрузку на малый бизнес, снабжают предприятия финансовыми активами, облегчают новичкам выход на рынок. Популярный инструмент финансовой поддержки – УСН, система упрощенного налогообложения. Владелец предприятия оформляет меньше документов для контролирующих органов, величина платежей также снижается.

2. Предоставление коммерческой недвижимости – заключение договоров аренды на льготных условиях, создание инфраструктурных объектов, промышленных зон и бизнес-инкубаторов. Такие инструменты позволяют владельцам бизнеса расширить производственные (торговые) площади с минимальными затратами, получать выгодное местоположение. Популярный вариант – предоставление коммерческих площадей в муниципальных районах. Например, открытие кондитерской на первом этаже жилого дома.

3. Информационное обеспечение малых предприятий – разъяснение юридической информации, проведение семинаров и обучающих тренингов для руководителей. Такие инструменты повышают осведомленность владельцев малого бизнеса, обучают снижать налоговую нагрузку законным путем, эффективно управлять кадрами, своевременно внедрять новые технологии.

4. Предоставление субсидий на открытие бизнеса и развитие инновационных технологий. Инструменты мотивируют к открытию нового предприятия с минимальными затратами, компенсируют вложения инвесторов на первом этапе коммерческой деятельности.

В зависимости от экономической отрасли, особенностей предприятия и приоритетов властных структур, малый бизнес поддерживают на трех уровнях.

Федеральную поддержку оказывают министерства экономики, финансов, труда и социального развития, науки и технологий, а также комитет по развитию малого бизнеса в РФ. Государственные органы

проводят конкурсы на получение грантов, субсидий, налоговых льгот для отдельных предприятий [1, стр. 80].

Региональную поддержку проводят фонды и департаменты, поддерживающие малые предприятия в субъектах федерации. Такие властные структуры оказывают финансовую поддержку, консультируют новичков в сфере налоговой и бухгалтерской отчетности, привлекают бизнес к спонсорской деятельности.

Муниципальный уровень развития малого предпринимательства представлен местными фондами, выдающими кредиты на льготных условиях. Такие структуры позволяют бизнесу быстрее начать работу, получить первую прибыль и не закрыться в условиях высокой конкуренции.

Инструменты господдержки призваны решить две основные проблемы малого бизнеса: нехватку свободных денег для производства и потребность в стабильном сбыте готовой продукции. Правительство предоставляет льготные кредиты и субсидии, государственные заказы на товары и услуги.

Государственный бюджет на развитие малого бизнеса ограничен, а условия участия в тендерах (конкурс на получение государственного заказа) подходят не каждому предприятию. Поэтому развитию малого бизнеса способствуют некоммерческие организации (общественные фонды, исследовательские компании), банковские структуры, частные инвесторы, зарубежные компании.

Малый и средний бизнес вынужден подчиняться законам и останавливать свою деятельность, выплачивая арендные платежи и зарплаты сотрудникам. Все меры поддержки – снижение платежей в социальные фонды, отсрочка по уплате налогов и кредиты на зарплаты в пределах МРОТ – не дают ответа на главный вопрос: где взять деньги. Всё равно по кредитам и отсроченным налогам придётся расплачиваться.

Поддержка малого и среднего бизнеса является одним из важнейших факторов для успешного развития предприятий среднего бизнеса. Отметим, что именно финансовая помощь предприятий среднего бизнеса является главным показателем грамотно выстроенной экономики в стране, направленной на развитие производства [7, стр. 55].

Для бизнесменов финансовая поддержка является необходимой в связи с тем, что именно в начале своей деятельности предприятия сталкиваются с финансовыми проблемами, когда нужны самые основные вложения в основные средства и другие активы.

Для государства также является важной помощью предпринимателям, так как, создавая различные программы в поддержку бизнеса, они смогут объединить свои усилия на ведомственном уровне. Кроме того, как показывает зарубежный опыт, присутствие в стране большого количества предприятий среднего бизнеса способствует устойчивому деловому климату, что является привлекательным для инвесторов. Рассматривая поддержку среднего бизнеса в России, отметим, что в настоящее время дела обстоят весьма неплохо. Власти каждого региона страны организуют различные меры, направленные на комплексную поддержку среднего бизнеса [8, стр. 25].

Для помощи предпринимателям государство ежегодно выделяет огромные суммы. Многие из них действуют уже на протяжении нескольких лет, но до сих пор не все бизнесмены знают, как ими воспользоваться.

Государство предоставляет предпринимателям различные виды содействия:

Финансовое – программы поддержки малого бизнеса подразумевают выделение субсидий, суммы которых колеблются от 60 тыс. до 25 млн руб.

Имущественное – предприниматели получают возможность безвозмездно или на льготных условиях пользоваться государственным имуществом (аренда помещений, земельных участков).

Информационное – путем создания федеральных и региональных информационных систем, официальных сайтов для обеспечения субъектов предпринимательства актуальными сведениями.

Консультационное – поддержка малого предпринимательства подразумевает оказание содействия в виде профессиональных консультаций.

Образовательное – разработка программ подготовки специалистов, повышения квалификации сотрудников.

Помощь, предусматриваемую мерами государственной поддержки малого бизнеса в России, оказывают разные инстанции. К ним относятся:

1. Администрация города – предоставление необходимой информации.
2. ТПП (Торгово-промышленная палата) – бесплатное консультирование по вопросам права, развития компаний, маркетинга и др. Оказание помощи для участия малого и среднего бизнеса в выставках федерального и международного уровня.

3. Фонд поддержки предпринимательства – проведение профессиональной экспертизы бизнес-проектов, составленных предпринимателями. В случае их одобрения – выделение финансирования на развитие предприятия.

4. Бизнес-инкубаторы – создание эффективной инфраструктуры: предоставление площадей под офис, бизнес-консультации, рекламные проекты, содействие в привлечении инвестиций.

5. Венчурные и гарантийные фонды – финансовая помощь перспективным стартаперам и молодым бизнесменам, выделение грантов.

6. Центр занятости населения – поддержка безработных граждан, которые планируют открыть свое дело.

7. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса в Москве (фонд поддержки малого предпринимательства) - Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (Московский гарантийный фонд) помогает малым и средним компаниям привлечь финансирование при нехватке обеспечения (залога). Фонд выступает Поручителем за субъекты МСП Москвы перед банками-партнерами и другими кредиторами.

Любая программа помощи бизнесменам ограничена сроками и выделенными на неё средствами [4, стр. 89].

Существуют фонды для поддержки малого бизнеса, как коммерческие, так и некоммерческие. Вот основные их виды:

– фонды поручительства и гарантии (помогают в получении льготных кредитов, предоставляют гарантии и поручительство);

– бизнес-инкубаторы (позволяют предприятиям среднего бизнеса работать и развиваться на своей территории);

– бизнес-школы (направлены на повышение квалификации руководителей и служащих);

– инвестиционные фонды (помогают реализовать инвестиционный проект, предоставляя инвестиции владельцам среднего бизнеса);

– венчурные фонды (дают возможность предприятиям инвестировать свободные средства в разные сферы экономики за счёт фонда).

Развитие предпринимательства в регионах России является одной из важнейших задач, которую ставит перед собой Правительство Российской Федерации. Правительство Российской Федерации предприняло ряд мер по созданию благоприятного климата для развития частного предпринимательства в России. Были упрощены процедуры регистрации предприятий, уменьшено количество проверок со стороны

контролирующих органов, а также разработано несколько программ помощи начинающим предпринимателям. Еще одной серьезной проблемой, препятствующей развитию предпринимательства в регионах России, является сложность получения кредитов [8, стр. 105].

Большинство банков предпочитают работать с крупными корпорациями, выдача микрокредитов частным предпринимателям представляет для них небольшой интерес.

Развитие предпринимательства в регионах России связано, прежде всего, с посреднической деятельностью при торговле и предоставлении различных услуг. Как правило, частные предприниматели начинают свою деятельность с открытия магазина или небольшой мастерской. В настоящее время на территории России огромной популярностью пользуются автомобильные мастерские и автомойки, где многие россияне предпочитают обслуживать свой автомобиль.

К сожалению, развитие частного предпринимательства в регионах России практически не затронуло высокотехнологичные сферы. Если во многих странах мира небольшие частные компании занимаются разработкой различных технических новинок, то в настоящее время в нашей стране подобных компаний практически не существует. Несмотря на то, что в нашей стране есть множество людей, имеющих оригинальные технические идеи, найти финансирование для проведения конструкторской разработки или создания опытных образцов крайне сложно [9, стр. 30].

Правительство Российской Федерации разработало комплекс мер для помощи лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью. В соответствии с действующими постановлениями Правительства, значительно упростился процесс регистрации компаний, снизилось количество проверок, а также появилась возможность получения грантов или льготных кредитов для развития предприятий.

Развитие предпринимательской деятельности в регионах России связано с созданием целого ряда сообществ, которые помогают как начинающим предпринимателям, так и крупным компаниям в развитии бизнеса и поиске надежных партнеров. Одной из основных проблем, с которой сталкивается предприниматель, является отсутствие дешевых кредитов, которые могут быть использованы для пополнения оборотных средств или модернизации оборудования на предприятиях, а также закупки необходимых технологий.

Настоятельной необходимостью является декриминализация малого бизнеса. Чрезвычайно важно также расширение инновационной и

научной деятельности малых предприятий в интересах развития всех сфер российской экономики. В настоящее время существует много фондов содействия кредитованию малого бизнеса, которые работают в 2-х направлениях: во-первых, кредитуют банки, участвующие в программе микрофинансирования, и полученная сумма используется только в качестве микрокредитов. Второе направление заключается в привлечении малого бизнеса, ключевой момент заключается в том, что, если предприниматель берет микрокредит, фонд свободно может выступить его поручителем.

Так как именно он разрабатывает программу и ее условия, а также приглашает к содействию банки и другие кредитные учреждения [2, стр. 105].

Государство реализует различные программы, среди которых особое место занимают субсидии, предоставляемые безработным региональными службами занятости на открытие собственного дела, а также программы Минэкономразвития РФ по предоставлению грантов начинающим предпринимателям.

Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности. По оценкам экспертов, в нашей стране есть богатые возможности для реализации венчурных проектов. Прежде всего, венчурных инвесторов интересуют промышленная реструктуризация, новые технологии и малый бизнес. Предполагается, что именно эти секторы экономики станут объектами рискованных инвестиций [10, стр. 105].

В настоящее время развитием малого бизнеса и направлением частного предпринимательства на путь инвестиций на государственном уровне занялись уже более основательно.

Для активизации венчурной деятельности в России необходима разработка комплексного подхода, охватывающего законодательную область, макроэкономическое регулирование, институциональное развитие, процессы стандартизации.

Такой подход будет способствовать развитию венчурной деятельности, повышению предпринимательской активности. Более того, активное развитие этих процессов как внутри страны, так и в международном масштабе послужит достижению важнейших государственных целей: оздоровлению инновационной сферы и ее соответствию мировому

уровню, усилению конкурентоспособности российской экономики путем выхода на мировые наукоемкие рынки.

Согласно статистическим данным, около 30% предприятий малого бизнеса прекращают свою деятельность уже после года работы. В основном причинами являются высокая конкуренция и нехватка средств. Решением данной проблемы может стать кредитование на выгодных условиях: под низкую процентную ставку и достаточно длительный срок выплаты.

### Список использованных источников

1. Голубева Т.Ю. Право социального обеспечения России: учебник: [12+] / Т.Ю. Голубева, М.А. Афанасьев; Образовательное частное учреждение высшего образования «Еврейский университет». – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 171 с.: табл. – Режим доступа: по подписке. – URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500714> (дата обращения: 17.12.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-9963-8. – DOI 10.23681/500714. – Текст: электронный.
2. Прудников А.С., Комлев В.Н. Муниципальное право Российской Федерации [Текст] / под ред. А.С. Прудников, В.Н. Комлев. – М.: Московский университет МВД России, 2016. – 299 с.
3. Колесников В.А. Эффективные технологии в системе государственного и муниципального управления [Текст] / под ред. В.А. Колесников. – Ростов-на-Дону, 2016. – 299 с.
4. Амуржуев О.В. Экономика. – М., 2018. – 301 с.
5. Государственная служба Российской Федерации: Основы управления персоналом [Текст] / под общей ред. В.П. Иванова. – М.: Известия, 2018. – 307 с.
6. Основы теории государственного управления [Текст] / под ред. Ф. Шалехалова. – М.: Экономика, 2018. – 387 с.
7. Цибульникова В.Ю. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / В.Ю. Цибульникова; Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2014. – 156 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480460> (дата обращения: 18.12.2021). – Библиогр.: с. 150-151. – ISBN 978-5-4332-0161-3. – Текст: электронный.



8. Новикова И.В. Управление региональными проектами и программами: учебное пособие / И.В. Новикова, С.Б. Рудич; Министерство образования и науки РФ, Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2017. – 277 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=467124> (дата обращения: 18.12.2021). – Библиогр. в кн. – Текст: электронный.

9. Булатов А. С. Экономика. Учебник. – М.: Бек, 2018. – 270 с.

10. Ноздрачева А.Ф. Государственная служба [Текст] / А.Ф. Ноздрачева. – М.: Юрайт, 2017. – 314 с.

# УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

*Жаркова Светлана Леонидовна,*

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
ОЧУ ВО «Московская международная академия»

*Шаламов Сергей Сергеевич,*

Магистрант ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы кадровой политики современных российских предприятий.

**Ключевые слова:** кадровая политика, человеческие ресурсы, оплата труда

*Svetlana L. Zharkova,*

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

*Sergey S. Shalamov,*

Master's degree student of the Moscow International Academy

## PROBLEMS OF PERSONNEL POLICY OF MODERN RUSSIAN ENTERPRISES

**Abstract.** The article discusses the problems of personnel policy of modern Russian enterprises.

**Keywords:** personnel policy, human resources, remuneration

Вложения в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания предприятия. Управление людьми имеет важное значение для всех организаций – больших и малых, коммерческих и некоммерческих, промышленных и действующих в сфере услуг. Без людей нет организации. Без нужных людей ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить. Человек является важнейшим элементом производственного процесса [1, стр. 30].

Предприятие заинтересовано в повышении конкурентоспособности, что требует отбора как высокоэффективных технологий и техники, так и наиболее способных работников. Чем выше уровень развития работника с точки зрения совокупности его профессиональных знаний, умения, навыков, способностей и мотивов к труду, тем быстрее совершенствуется и более производительно используется вещественный фактор производства.

Сегодня значительные средства направляются на гибкое и адаптивное использование человеческих ресурсов, повышение творческой и организаторской активности персонала, развитие способностей и профессионализма работников, формирование гуманизированной организационной структуры.

Характерной особенностью российских предприятий является ограниченность, а порой – отсутствие современной системы мотивации высокоэффективного труда.

Многие российские фирмы, особенно мелкие и средние, ограничены в ресурсах, и проблема их выживаемости во многом должна решаться за счет резервов, использование которых не требует больших затрат. Стандартные подходы к мотивации и организации стимулирования нередко оказываются неэффективными: стимулы меняются в зависимости от контингента работников, задач, стоящих перед коллективом, его особенностей.

С практической точки зрения было бы полезным внедрение индивидуальных расчетов заработной платы в зависимости от реально достигнутых результатов. Проблемы, связанные с оплатой труда, как и многие другие, обостряются в кризисные периоды.

В сфере оплаты труда наемного персонала даже самые прогрессивные российские руководители проявляют косность. Это неудивительно, так как в нашей стране пока не сформировалась необходимая бизнес-культура, один из столпов которой – принцип оплаты по труду. Механизмы

реализации данного принципа постоянно совершенствуются, иначе нельзя эффективно использовать человеческий капитал [2, стр. 33].

Для наемных работников в нашей стране, как отмечают менеджеры, по работе с персоналом, характерно в первую очередь неуважительное отношение к собственности и дисциплине, порожденное долгими годами уравниловки. Поэтому, строя систему мотивации и стимулирования, нужно тщательно продумывать те ее механизмы, которые заставляют и поощряют человека добросовестно работать.

К сожалению, российский работодатель не имеет навыков создания и поддержания таких механизмов. Не случайно специалисты отмечают стремление менеджеров разработать, прежде всего, систему премирования, минуя важный этап – точное обозначение обязанностей работника, за выполнение которых он получает основную заработную плату.

Многие в общих чертах представляют себе, из чего состоит компенсационный пакет: базовая заработная плата, социальные трансферты и премии. Недалеко не всегда при управлении персоналом составные части связаны в сознании менеджеров с конкретными целями. Все должностные инструкции следует подготавливать, ориентируясь на заработную плату. Это убережет от распространенной ошибки – подмены стимулирования через заработную плату псевдостимулированием посредством премирования.

Результаты анализа кадровой политики российских предприятий позволяют выделить несколько основных проблем.

Прежде всего, к ним можно отнести низкий профессионально-квалификационный уровень большинства россиян - он не дотягивает до международных требований.

На ряде отечественных предприятий была проведена сертификация продукции и производства на соответствие международным нормам, которая обязательна при выходе на внешний рынок. Сертификация показала, что большинство рабочих и специалистов этих предприятий в профессиональном плане не готовы к сдаче необходимых тестов, как в части теории, так и в части практики, им требовалась дополнительная подготовка.

Другая проблема заключается в том, что сложившаяся в стране профессионально-квалификационная структура рынка рабочей силы мало восприимчива к изменившимся отношениям в сфере производства. Ведь по-прежнему более половины работающих заняты на производстве, причем простым неквалифицированным трудом или традиционным трудом средней сложности. Отсюда и проблемы с трудоустройством людей, оказавшихся в силу обстоятельств безработными [3, стр. 117].

В современных российских условиях профессиональное образование необходимо осуществлять одновременно с перестройкой на предприятиях системы управления, организации труда и кадровой работы. Это будет собственный российский путь решения «сверхзадачи» обеспечения конкурентоспособности российской экономики [4, стр. 116].

Рост отечественных компаний во многом тормозится из-за того, что собственники не готовы расстаться с оперативным управлением. По мнению экспертов, лишь пятая часть российских компаний управляется профессиональными менеджерами. По оценкам тех же специалистов, на всю страну наберется всего десятка три человек, способных управлять фирмой с миллиардными оборотами.

Целесообразно, не только фундаментальное обучение и переподготовка руководящих кадров, но и разработка и практическая реализация специальных программ, позволяющих во многих случаях не доводить дело до банкротства. Необходимо обучать и существенно повышать квалификацию руководящего корпуса по вопросам менеджмента, маркетинга, управления инновациями, управления персоналом и ряду других дисциплин с учетом особенностей современного экономического положения и рынка России [5, стр. 102].

Проблема высокопрофессиональных менеджеров сводится к организации их «воспитания» силами самой компании. Такого менеджера отличают следующие качества: высокий интеллект; способность к достижению поставленных целей; готовность принимать на себя ответственность; способность выступать в роли мудрого советчика и консультанта; уверенное поведение в самых запутанных ситуациях; умение обращаться с людьми; умение признавать достижения подчиненных; склонность обсуждать с подчиненными возможные пути решения проблем; готовность защищать подчиненных; желание постоянно общаться с подчиненными [6, стр. 145].

Проблема формирования корпуса высококвалифицированных менеджеров сводится не только к выявлению и обучению способных людей, важными становятся вопросы, как удержать их в компании, заставить проявить организаторские качества.

Во-первых, необходима целенаправленная организация обучения молодых менеджеров по специальным программам. Содержание этих программ чаще всего индивидуально и должно разрабатываться в самой компании или по ее заказу.

Во-вторых, для данной категории работников выстраивается определенная система должностного продвижения, предусматривающая возрастающую ответственность, в том числе финансовую. Ошибки

в работе молодого менеджера неминуемы, поэтому необходима рациональная мотивация.

В-третьих, в программе карьерного продвижения необходимо выполнение обязанностей по стратегическому планированию организации. Для этого целесообразно включать на какое-то время молодых управляющих в состав корпорационных комитетов по стратегическому планированию, чтобы они могли получить представление о деятельности компании.

На формирование и развитие кадровой политики главным образом влияют внешняя и внутренняя среда.

Факторами внешней среды являются те факторы, которые организация не в силах изменить или повлиять на них, но несмотря на это, должна учитывать для установления потребности в персонале и поиске рационального удовлетворения этой потребности. К таким факторам относят:

- ситуация на рынке труда (профсоюзы, демографическое состояние, политику в сфере образования);
- направление экономического развития;
- научно-технический прогресс;
- нормативно-правовая среда и текущее законодательство;
- факторы внутренней среды – это те факторы, которые поддаются воздействию со стороны организации;
- стиль управления (централизованная или децентрализованная. Каждый из этих стилей требует определенного набора персонала);
- финансовые ресурсы (на сколько в состоянии организация спонсировать мероприятия по управлению персоналом);
- кадровый потенциал организации (зависит от возможностей персонала организации и рационального его использования);
- стиль руководства.

Направления кадровой политики полностью совпадают с направлениями кадровой работы в организации. Иначе говоря, направления кадровой политики в конкретной организации соответствуют функциям системы управления этой организации.

Рассмотрим основные направления кадровой политики и их характеристики.

Первым направлением кадровой политики является управление персоналом организации. Основным ее принципом является достижение в равной необходимости как индивидуальных, так и организационных целей. Для данного направления характерна необходимость в поиске

честных компромиссов между администрацией и работниками, а не отдача предпочтений интересам организации [7, стр. 69].

Следующим направлением кадровой политики является подбор и расстановка персонала. Основными принципами данного направления являются:

- принцип соответствия;
- принцип профессиональной компетенции;
- принцип практических достижений;
- принцип индивидуальности.

Характерными чертами данного направления являются:

- объем заданий, полномочий и ответственности в соответствии с возможностями работника;
- требования должности в соответствии с уровнем знаний работника;
- требуемый опыт, способности к руководству (организация работы как подчиненных, так и собственной);
- внешний вид, характер, интеллектуальные возможности, стиль руководства, помыслы.

Третьим направлением кадровой политики является учреждение и подготовка резерва для повышения до руководящих должностей. Принципами данного направления являются:

- принцип конкурсности;
- принцип ротации;
- принцип индивидуальной подготовки;
- принцип проверки на деле;
- принцип соответствия должности;
- принцип регулярности оценки личных качеств и возможностей [8, стр. 93].

Для этого направления кадровой политики характерны:

- отбор кандидатов на конкурсной основе;
- методичная смена должностей по вертикали и горизонтали;
- эффективное обучение на руководящих должностях;
- уровень соответствия кандидата занимаемой им должности;
- оценка результатов деятельности, аттестаций, собеседований и т.

п;

Следующим направлением формирования кадровой политики является оценка и аттестация персонала. Данное направление действует по следующим принципам:

- принцип отбора показателей оценки;
- принцип оценки квалификации;

- принцип оценки выполнения заданий.

Очередным направлением формирования кадровой политики является развитие персонала. Это направление действует по таким принципам, как:

- принцип повышения квалификации;
- принцип самовыражения;
- принцип саморазвития.

Характерными чертами данного направления формирования кадровой политики являются:

- необходимость своевременной переоценки должностных инструкций, с целью постоянного развития персонала;
- самостоятельность и самоконтроль персонала, а также его влияние на организацию методов исполнения;
- способность и возможность саморазвития работников [9, стр. 101].

Заключительным направлением формирования кадровой политики является мотивация и стимулирование персонала, и оплата труда.

Основными принципами данного направления являются:

- принцип оплаты труда в соответствии с объемом работы и занимаемой должностью;
- принцип мотивации;
- принцип равномерного комбинирования стимулов и штрафов.

Характеристика данного направления формирования кадровой политики будет выглядеть следующим образом:

- оптимальная система оплаты труда;
- конкретность изложения задач, обязанностей и функций работника;
- мотивы, влияющие на рост эффективности труда [5, стр. 111-115].

Формирование кадровой политики обычно начинается с обнаружения потенциальных возможностей в области управления людьми и с установления тех направлений работы с персоналом, которые следует улучшить для максимально успешного достижения цели организации [8, стр. 90].



### Список использованных источников

1. Орехов С.А. Корпоративный менеджмент: учебное пособие / С.А. Орехов, В.А. Селезнев, Н.В. Тихомирова; под общ. ред. С.А. Орехова. – 4-е изд., перераб. – Москва: Дашков и К°, 2017. – 440 с.: табл., схем. – Режим доступа. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452584>
2. Юсупова С.Я. Контроллинг: учебник / С.Я. Юсупова, М.В. Бойкова. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 368 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572319> (дата обращения: 01.02.2022). – ISBN 978-5-394-03742-9. – Текст: электронный.
3. Малинин А.С., Мухин В.И. Исследование систем управления. М.: ГУ ВШЭ, 2018. – 401 с.
4. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник / Н.Ф. Чеботарев. – 3-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 253 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496100> (дата обращения: 30.01.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02368-2. – Текст: электронный.
5. Грачев М.В. Суперкадры: Управление персоналом и международные корпорации. М.: Дело. 2018. – 247с.
6. Живаева Т.В. Контроллинг: учебное пособие / Т.В. Живаева, Т.В. Игнатова; Сибирский Федеральный университет. – Красноярск: СФУ, 2016. – 84 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=497210> (дата обращения: 30.01.2022). – Библиогр.: с. 78-81. – ISBN 978-5-7638-3512-0. – Текст: электронный.
7. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Издательство Московского Университета, 2018. – 298 с.
8. Основы теории государственного управления / Под ред. Ф. Шалехалова. М.: Экономика, 2017. – 340 с.
9. Соломанидинова Т.О. Основы менеджмента. М.: МГУ, 2018. – 299 с.

# ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

*Агарков Анатолий Павлович,*

Д.э.н., профессор, доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга ОЧУ ВО «Московская международная академия»

*Бобкова Елена Федоровна,*

Магистрант ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы финансовой стратегии, как ее разрабатывать и где ее эффективность.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, эффективность работы предприятия

*Anatoly P. Agarkov,*

Doctor of Economics, professor associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

*Elena F. Bobkova,*

Master's degree student of the Moscow International Academy

## DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF A FINANCIAL STRATEGY

**Abstract.** The article discusses the issues of financial strategy, how to develop it and where its effectiveness is.

**Keywords:** financial strategy, efficiency of the enterprise

Процедура разработки и реализации финансовой стратегии осуществляется поэтапно. Она включает в себя пять стадий:

- оценка финансовой ситуации;
- построение основных прогнозов;
- создание текущих финансовых планов и формулирование общей финансовой стратегии;
- выполнение оперативного финансового планирования;
- контроль за выполнением разработанных финансовых планов.

Этапы разработки и реализации финансовой стратегии составляют единую технологию данного процесса, в основе которой лежит методология и методика разработки финансового плана.

Методология предполагает теоретические основы управления финансами компании, а методика определяет способы увеличения накоплений денежных средств и минимизации затрат.

Методика финансового планирования – это комплекс вариантов определения каждого показателя, который включается в финансовый план предприятия [1, стр. 70].

Первый этап разработки финансовой стратегии подразумевает проведение анализа финансовых показателей деятельности компании за прошлый период. Эта оценка осуществляется на основе бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении средств. Результаты изучения документов используются при составлении прогноза.

На втором этапе на основе оценки финансового состояния компании составляются основные прогнозы, которые относятся к будущему финансовому планированию. Это прогноз движения денежных средств, прогноз бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах.

Результаты прогнозирования закладываются в основу разработки общей финансовой стратегии компании и составление текущих финансовых планов. Стратегия формируется по основным направлениям деятельности предприятия.

Четвертый этап – это осуществление оперативного финансового планирования. Оно заключается в создании и выполнении плана и отчета о движении денежных средств организации.

На последнем этапе проводятся контрольные мероприятия за текущей производственной, коммерческой и финансовой деятельностью организации, которые и определяют конечные финансовые результаты.

Анализ эффективности финансово-экономической деятельности предприятия проводится в несколько этапов.

Шаг №1. Определить цели и объекты анализа финансово-экономической деятельности предприятия. Это очень важный этап анализа деятельности предприятия. Не разобравшись с ним, переходить к следующим шагам нельзя. Должно возникнуть понимание, что анализировать, для чего и как этим пользоваться. Если, например, цели предприятия связаны с долей рынка, то нужно не только анализировать свои объемы, но и мониторить чужие.

Шаг №2. Выбрать необходимые виды анализа деятельности предприятия. В профессиональной литературе можно найти много классификаций видов анализа финансовых результатов деятельности предприятия по различным признакам. Остановимся на анализе по временному признаку, который полезен для всех предприятий [2, стр. 38].

1. Анализ текущей ситуации. Важно зафиксировать ситуацию «здесь и сейчас». Это точка отсчета. Она важна не только для того, чтобы оценить затем достижения/провалы, но и может повлиять вообще на стратегические моменты, если ожидания и реальность окажутся далеки друг от друга.

2. Перспективный анализ деятельности предприятия. Это анализ бюджета, планов предприятия – как при краткосрочном планировании, так и при долгосрочном. Технически этот процесс в принципе несложный, тяжело как раз найти тот самый путь, но это уже вопрос не к анализу, а к предпринимательскому чутью и управленческому таланту. Пренебрегать перспективным анализом не стоит – всегда проще скорректировать свои действия, помоделировать ситуацию, чем пытаться перестроиться на другую деятельность. Техника такая: проанализировать бюджет (вычислить заданные показатели); сопоставить прогнозные результаты с целями предприятия; при необходимости внести корректировки в бюджет. Здесь есть подводные камни: при корректировке бюджета не нужно стремиться к бесконечности – если результат недостижим, то можно сто раз корректировать бюджет, но не получить того, что хотели; ни в коем случае нельзя написать на бумаге недостижимый результат и надеяться на «авось».

3. Анализ исполнения бюджета. Многие ошибочно полагают, что анализ исполнения бюджета покажет, что произошло по факту. Это можно понять и без анализа. Анализ должен ответить на вопрос «почему». Нужно установить правильные причинно-следственные связи, которые далеко не всегда лежат на поверхности. В анализе исполнения бюджета скорость важна, так как он используется для мотивации и планирования последующих периодов деятельности. Важны любые существенные

отклонения, не только отрицательные, но и положительные [3, стр. 32].

Шаг № 3. Составить перечень показателей.

Примерный список классических инструментов анализа деятельности предприятия:

- показатели рентабельности;
- показатели оборачиваемости;
- показатели ликвидности;
- горизонтальный и вертикальный анализ;
- маржинальный анализ;
- показатели эффективности;
- ключевые показатели достижения целей;
- метод подстановок;
- гибкий бюджет;
- факторный анализ исполнения бюджета;
- тематический анализ.

Шаг № 4. Создать регламент анализа деятельности предприятия.

Регламент содержит сроки, список участников анализа деятельности предприятия, порядок предоставления информации пользователям. Этот документ должен быть очень простым и понятным, может включать в себя следующие пункты:

- цели/предмет анализа;
- наименование отчета, адресат, срок представления отчета;
- исполнитель;
- источник информации;
- примечания по методологии.

Порядок проведения анализа деятельности предприятия можно организовать, как стабильно работающую систему, но сущность анализа нельзя фиксировать. Он должен быть ситуационным, гибким и мобильным. Большой ошибкой будет рассчитывать одни и те же показатели в отрыве от стратегии и ситуации [4, стр. 38].

В ходе разработки финансовой стратегии проводится оценка движения денежных потоков организации.

К задачам анализа денежных потоков организации можно отнести следующие:

- оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;
- оценка денежных потоков по видам хозяйственной деятельности;
- оценка состава, структуры, динамики и направлений движения денежных средств;
- выявление и изменение влияния различных факторов на формирование денежных потоков;

– выявление и оценка резервов улучшения, разработка предложений по реализации резервов, для повышения эффективности использования денежных средств.

Анализ отчета о движении денежных средств может существенно углубить и скорректировать выводы относительно ликвидности и платежеспособности организации, ее финансового потенциала, полученные предварительно на основе статичных показателей в ходе финансового анализа.

В подтверждение выше сказанного, далее будет приведена методика анализа отчета о движении денежных средств с точки зрения оценки платежеспособности предприятия [5, стр. 115].

Для этого мы используем следующие показатели платежеспособности:

- коэффициент платежеспособности ( $K_{пл}$ );
- коэффициент соотношения притока и оттока по текущей деятельности ( $Kп/о$ );
- достаточность денежного потока по текущей деятельности для погашения обязательств ( $D_{ср}$ );
- коэффициент обслуживания долга (Код).

В практике анализа широко известен показатель платежеспособности предприятия, который определяется как отношение притоков денежных средств к оттокам за отдельный промежуток времени. Его значение должно быть не менее единицы, что означает достаточное количество денежных средств для обеспечения требуемых выплат. Таким образом, выявлено, что значение данного показателя непосредственно зависит от рационального использования денежных средств от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия [6, стр. 122].

Коэффициент соотношения притока и оттока по текущей деятельности является дополнением к коэффициенту платежеспособности. Он определяется как отношение притока средств от текущей деятельности к величине оттока средств по аналогичному виду деятельности. Его нормативное значение должно быть больше 1. Это объясняется приоритетным значением основного вида деятельности, а также возможностью компенсации оттоков по другим видам деятельности.

Далее определяется достаточность денежного потока по текущей деятельности для погашения обязательств, этот показатель рассчитывается как отношение чистого денежного потока по текущей деятельности к оттоку денежных средств по финансовой деятельности.

Высокое значение коэффициента (больше 1) указывает на возможность предприятия с помощью собственных средств погашать свои обязательства. Показатель достаточности чистого денежного потока

является важным коэффициентом, обуславливающим достаточность формируемого предприятием чистого денежного потока, с учетом финансовых потребностей [8, стр. 111].

Также особое значение имеет коэффициент обслуживания долга, который определяется как отношение величины заемного капитала к сумме операционного денежного потока. Он характеризует возможность организации погашать обязательства за счет денежных средств от текущей деятельности.

Операционные денежные потоки отражают на текущий момент времени уровень дохода, из которого может быть погашена задолженность. Коэффициент обслуживания долга определяет количество периодов, необходимых для выплаты долга.

Отчет о движении денежных средств содержит информацию, которая может быть проанализирована за некоторый период времени, чтобы получить более полное представление о прошлой деятельности компании и ее перспективы на будущее.

Эта информация также может быть эффективно использована для сравнения производительности и перспектив различных компаний в отрасли, а также для сравнения компаний различных отраслей. Есть несколько коэффициентов на основе денежного потока от операционной деятельности, которые могут оказаться полезными в этом анализе. Эти показатели обычно разделяют на показатели эффективности использования денежных потоков (рентабельности) и показатели покрытия денежных потоков (платежеспособности) [9, стр. 128].

Эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Финансовое планирование требуется, для того чтобы покрыть необходимыми средствами активность фирмы для:

- отбора версий результативного капиталовложения;
- проявления на предприятии ресурсов прироста прибыли из-за расчетливого употребления материальных фондов.

Оно помогает осуществлять контроль финансового положения, состоятельности и устойчивости организации. В финансовой среде есть множество способов финансового планирования, хотя есть и универсальные правила, методики, принципы, которые устойчивые

независимо от того, каким самым образом формируется финансовый план.

Процедура разработки финансовой стратегии предполагает составление бюджета, который может включать в себя следующие подпункты:

- способы получения прибыли (например, оказание той или иной услуги, которая пользуется спросом у целевой аудитории);
- таблица расходов;
- возможные способы получения дополнительного финансирования (кредитование, инвестирование);
- определение нормативно правовой формы и системы налогообложения.

Прогнозы объемов продаж.

Данный раздел содержит информацию о возможных объемах продаж при соблюдении определенных условий. Здесь необходимо отразить план проведения таких мероприятий, как маркетинговая кампания, реклама, способы сбыта, а также требуемый бюджет. Прогноз помогает правильно распределить ресурсы и выявить возможное движение денежных потоков. В большинстве случаев прогноз объема продаж составляется на 3 года. На первый год работы предприятия прогнозирование может составляться по месяцам.

График расчетной прибыльности.

График расчетной прибыльности составляется после того, как будут определены прогнозы объемов продаж и распределен бюджет предприятия. Расчетная прибыль – это показатель общей выручки организации с учетом вычетов ежемесячных выплат по заработным платам, кредитным обязательствам и других краткосрочных расходов. Разработка графика расчетной прибыльности делается для того, чтобы наглядно было видно, когда предприятие начнет окупать вложенные средства и приносить чистую прибыль. Кроме того, составление графика поможет определить политику ценообразования [7, стр. 55].

Вступительный баланс.

Данный пункт делится на 2 подпункта: актив; пассив. В активе должны отражаться имущественные ресурсы, а также права, которыми наделено предприятие. В пассиве отражаются источники возникновения имущества и прав.

Прежде чем составлять вступительный баланс для финансового плана, необходимо провести инвентаризацию имеющихся материальных активов организации.



### Список использованных источников

1. Ермолович Л.Л. Анализ финансового состояния предприятия. – Мн.: БГЭУ, 2019. – 398 с.
2. Костина, Р.В. Финансовые стратегии компаний АПК: учебник / Р.В. Костина, А.И. Уколов. – 2-е изд., стер. – Москва: Директ-Медиа, 2017. – 742 с.: ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=273660> (дата обращения: 30.01.2022). – Библиогр.: с. 733. – ISBN 978-5-4475-9319-3. – DOI 10.23681/273660. – Текст: электронный.
3. Зельнер, Альбрехт Введение в международный менеджмент. Институциональная перспектива. Учебник / Альбрехт Зельнер. - М.: Европейский Дом, 2020. - 257 с.
4. Толкачева, Н.А. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие / Н.А. Толкачева. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 231 с.: ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452809> (дата обращения: 31.01.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-8874-8. – DOI 10.23681/452809. – Текст: электронный.
5. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2018. – 424 с.
6. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник. – Мн.: ООО «Новое знание», 2018. – 687 с.
7. Ковалев, А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 4-е изд., исправл. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2020. – 208 с.
8. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: Издательство «Торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2019. – 412 с.
9. Любушин, Н.П., Лещёва В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 471 с.

***Бордоусов Олег Владимирович,***

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга ОЧУ  
ВО «Московская международная академия»

***Шувалова Виктория Эдуардовна,***

Студентка магистратуры ОЧУ ВО «Московская международная  
академия»

## **ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ**

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены основные подходы к выделению разнообразных причин макроэкономических кризисов, проанализировано множество последствий кризисных ситуаций в экономике, а также выделена роль кризисных экономических трансформаций в мировом опыте.

**Ключевые слова:** макроэкономические кризисы, кризисное явление, экономические циклы.

***Oleg V. Bordousov,***

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

***Victoria E. Shuvalova,***

Master's degree student of the Moscow International Academy

## **THE MAIN CAUSES AND CONSEQUENCES OF MACROECONOMIC CRISES**

**Abstract.** This article discusses the main approaches to identifying various causes of macroeconomic crises, analyzes the many consequences of crisis situations in the economy, and highlights the role of crisis economic transformations in the world experience.

**Keywords:** macroeconomic crises, crisis phenomenon, economic cycles.

**В** наше время одной из самых актуальных проблем в макроэкономической науке остается определение причин, природы и особенности возникновения экономических кризисов. Несмотря на обилие обоснований и научных концепций специфика возникновения кризисов так разнообразна, что всегда остается место для поиска оптимальных решений и разрешения спорных вопросов. Например, в контексте мирового экономического кризиса 2008 г., по оценкам ряда экспертов, до настоящего времени так и не разрешили ряд вопросов, с его последствиями до сих пор сталкиваются в разных сферах (учитывая низкие темпы восстановления в странах с хорошо развитой экономикой и замедление динамики развития в большинстве стран с переходной экономикой).

Если основываться на широкой значимости рассматриваемой проблемы, то уже практически все ведущие направления макроэкономического анализа представили свои концепции на причины, природу и последствия этого экономического явления. К, так называемым, самостоятельным причинам разные исследователи относили недопотребление, расширение или сокращение объемов инвестиций, перепроизводство товарного капитала, изменение денежной массы и т.д. Так, Чебашкина Г.А. указывает, что разделение труда, развитие специализации и кооперации обостряют противоречие между производством и потреблением, что в свою очередь, и приводит к кризису недопроизводства (в докапиталистических обществах) или перепроизводства (при капитализме) [2, с. 115]. С другой стороны, конечно, несогласованность производства и потребления не являются основной причиной проявления экономических кризисов. Факторы необходимо рассматривать как сумму экономически социальных противоречий, которые порой и незаметно копятся и обостряются в процессе экономического развития. Такие обострения возможно предугадать, но не всегда устранить полностью.

Когда Кондратьев Н.Д. сформулировал концепцию «больших циклов конъюнктуры» это дало новое направление в изучении кризисных явлений, где центральной идеей является цикличность экономических явлений в долгосрочной динамике. Кондратьев Н.Д. описал пять экономических волн (укладов), каждая длительностью примерно в 50 лет с допустимым отклонением в 10 лет (от 40 до 60 лет), также каждая с характерным технологическим открытием. Концепция экономических укладов – это своеобразное продолжение его теории «длинных волн»

(таблица 1), при этом в все чаще в новых экономических работах выделяют 6-ю волну (с ~2018 г. до ~ 2062 г. (по прогнозу)).

**Таблица 1. Сопоставление циклов и смен экономических укладов Кондратьева Н.Д.**

Период	Технологический уклад	Краткая характеристика
1779–1841 гг.	1-й (1790–1840 гг.)	Ткацкие станки и металлургия на базе каменного угля
1841–1891 гг.	2-й (1840–1890 гг.)	Паровой двигатель и железные дороги
1891–1933 гг.	3-й (1890–1940 гг.)	Электричество и химическая промышленность
1933–1975 гг.	4-й (1940–1980 гг.)	Автомобилестроение и нефтяная промышленность
1975–2017 гг.	5-й (1980–2020 гг.)	Микропроцессоры и информационные технологии
2018–2062 гг.	6-й (2020–2060 гг.)	Нанотехнологии, биотехнологии, геномная инженерия

Одним из самых точных определений системного макроэкономического кризиса является определение данное Щербаковым Г.А., который характеризовал кризис как «совокупность сопряженных в едином экономическом процессе явлений, возникающих вследствие формирования в экономической системе внутренних противоречий качественного характера, связанных с необходимостью кардинальных изменений институциональной среды, сменой управленческой модели, качественного обновления технологической базы и пр.» [3, с. 50]. На макроуровне существует неосознанное стремление к избеганию кризисных проявлений, что и ведет к закреплению типа хозяйствования, потерявшего свой потенциальный эффект. Можно утверждать, что

именно масштаб и острота противоречий, которые обнажаются в этапы кризисного развития, предоставляют возможность всем субъектам экономической системы провести радикальные обновления, что приводит к качественно новому этапу развития.

Известный доктор экономических наук Орлов А.В. и кандидат экономических наук Орлов В.А. предлагают воспринимать кризис как исходную и определяющую фазу цикла [1, с. 78]. По мнению этих ученых, кризис сам по себе приносит факторы, которые способствуют выходу из него. По итогу кризис временно решает совокупность всех социально-экономических и, иногда, геополитических противоречий, которые его и породили. После выхода из кризиса постепенно начинается этап их обострения, но совершается это уже на новой материально-технической базе. Так, в результате макроэкономических кризисов происходит частичное устранение, либо полная модификация устаревших элементов экономической системы; осуществляется «чистка» путей для становления и развития изначально ослабленных элементов обновленной системы. К примеру, кризис 1973 года, который был вызван геополитическими конфликтами ОПЕК, Египта и Сирии с одной стороны, и Великобританией, Канадой, США, Японией и Нидерландами с другой, во-первых, открыл истинную проблему зависимости развитых стран от нефтяных денег и спровоцировал стимулирование развития наукоемких производств (бывший вице-министр внешней торговли и промышленности Японии Наохиро Амая указывал, что «шок явился даже благом, стимулируя быстрые перемены в японской промышленности - ресурсы недр было решено заменить ресурсами интеллектуальными» [4]), а во-вторых, позволил таким странам, как СССР, довольно резко увеличить доходность экспорта нефти, однако в результате неэффективного управления данная положительная перспектива не была должным образом использована.

Так, вопрос о экономических циклах, их длине (отмечают «длинные волны» Кондратьева в 40-60 лет; циклы Джуглера, повторяющиеся каждые 7-11 лет; циклы Китчина в 3-5 лет и т.д.), причинах и специфике остается на уровне дискуссии в научной среде, на мой взгляд, все же макроэкономические кризисы стоит признать неотъемлемой и естественной частью экономики, ведь в них первоначально заложен механизм саморегулирования.

Если основываться на мнениях ученых, стоит рассматривать кризисные явления не только в негативном ключе, но и с точки зрения целого механизма с разнообразными инструментами влияния и саморегулирования, как фактор обновления и развития. С каждым

началом нового макроэкономического кризиса завершается целое функционирование одного экономического склада, качественно усиливается конкуренция, рождаются новые мотивы к сокращению издержек, а также возникает новый импульс развития экономики в целом и для порождения нового этапа. В этой связи, можно сказать, научное исследование и логическое осмысление причин кризисных ситуаций необходимо считать важным не только с позиции быстрого выхода из негативных последствий, но и с позиции создания новой и более эффективной стратегии государственного более равновесного регулирования экономики.

### Список использованных источников

1. Орлов А.В., Орлов В.А. Циклы и кризисы в макроэкономике // Мир транспорта. – 2010. – Т. 8. № 3 (31). – С. 76-81.
2. Чебашкина Г.А. Кризисы в тенденциях развития экономики // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 2 (8) – С. 112-121.
3. Щербаков Г.А. Генезис и механизмы преодоления системных экономических кризисов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – № 2 (44). – С. 48-60.
4. Кречетников А. Насколько доходчив язык санкций? [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.bbc.com/russian/international/2014/04/140429\\_sanctions\\_history](http://www.bbc.com/russian/international/2014/04/140429_sanctions_history) (Дата обращения: 17.08.2018).

## В Московской международной академии аккредитованы два новых направления



В соответствии с приказом Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор) № 344 от 28.02.2022 г. Московская международная академия успешно прошла аккредитационную экспертизу по новым образовательным программам:

- 09.00.00 Информатика и вычислительная техника;
- 40.00.00 Юриспруденция.

### **Набор на новые направления уже открыт!**

Обращайтесь в приемную комиссию ММА.

Москва, ул. Новомосковская 15А стр. 1

+7 (495) 120-10-22 (добавочный 1021)

priem@mmamos.ru

***Железнякова Елена Александровна,***  
К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
ОЧУ ВО «Московская международная академия»  
***Бамби Мадимба Эрве,***  
Магистрант ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## **АНАЛИЗ МЕТОДИКИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ**

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются три основные методики бизнес – планирования: методика Европейского Банка Реконструкции и Развития, методика UNIDO и методика аудиторской компании KPMG и. В статье будет показано, какие методики являются наиболее подробными и трудоемкими, а также какую методику необходимо выбрать представителям малого, среднего и крупного бизнеса.

**Ключевые слова:** структура бизнес-плана, методика UNIDO, методика ЕБРР, методика KPMG, планирование, бизнес план

***Elena A. Zheleznyakova,***  
Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and  
marketing of the Moscow International Academy  
***Bambi Madimba Herve,***  
Master 's degree student of the Moscow International Academy

## **ANALYSIS OF BUSINESS PLANNING METHODOLOGY**

**Abstract.** This article discusses three main methods of business planning: the methodology of the European Bank for Reconstruction and Development, the methodology of UNIDO and the methodology of the audit company KPMG and. The article will show which methods are the most detailed and time-consuming, as well as which methodology should be chosen by representatives of small, medium and large businesses.

**Keywords:** business plan structure, UNIDO methodology, EBRD methodology, KPMG methodology, planning, business plan.



**Б**изнес-план – это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий, к чему стремится фирма, как она предполагает добиться поставленных целей и величину основных ТЭП после реализации бизнес-плана. Это удобная, общепринятая форма ознакомления потенциальных инвесторов с проектом, в котором им предлагается принять участие. Бизнес-план преследует две важнейшие цели: убеждение инвесторов в целесообразности вкладывания денежных средств в проект; бизнес-план помогает придерживаться избранного курса развития проекта [1].

Существуют три основные методики составления бизнес-плана: методика ЕБРР, KPMG и UNIDO. Методики имеют похожую друг на друга структуру, но имеют разное назначение. В статье авторы определяют, какую методику необходимо выбрать предприятию, которое только планирует начинать свою деятельность, и предприятиям, которые уже имеют опыт в ведении бизнеса, и они в состоянии диверсифицировать свою деятельность [2].

**Таблица 1. Структура бизнес-плана по представленным методикам**

Методика UNIDO	Методика KPMG	Методика ЕБРР
1. Описание образца нового товара, оценка рынка сбыта, описание потребителей товара, оценка конкурентов	1. Описание продукции и услуги, а также возможности создания сопутствующих товаров	1. История предприятия и его состояние на момент создания бизнес-плана, текущая деятельность
2. Анализ целей и стратегии маркетинга, его финансовое обеспечение	2. Анализ необходимости продукта или услуги, анализ конкурентов, SWOT-анализ	2. Анализ собственников, руководства, финансового состояния, кредиторских задолженностей
3. Кто будет изготавливать товар? Наличие необходимых мощностей, описание процесса производства	3. Целевой потребитель, ценообразование, стратегии продвижения рекламы, ее распространения	3. Общая информация о проекте, описание производственного процесса

4. Организационно-правовая форма собственности, сведения о партнерах, трудовые ресурсы, члены руководства	4. Организация и ключевой персонал, затраты на подготовку производства	4. Инвестиционный план проекта, анализ рынка, финансовый план и экологическая оценка
5. План доходов и расходов, график денежных поступлений и выплат	5. Себестоимость, анализ безубыточности, доходы и убытки, риски и меры их снижения	5. Графики получения и погашения кредитов, залог и поручительство, риски и меры их снижения

Методика UNIDO подходит для организаций малого бизнеса, которые только начинают свою деятельность и ищут потенциальных инвесторов. Плюсы этой методики в ее простоте и относительно малой трудоемкости. В этой методике представляются идеи новой организации, чем она будет заниматься, и как она будет достигать своих целей. Данная методика требует от организаторов провести анализ своих сильных и слабых сторон относительно конкурентов, обосновать необходимость и определить марки оборудования для начала производства нового вида продукции [3]. Также БП иллюстрирует поступление денежных средств, их использование, определяет необходимое количество персонала (табл.1). Инвестору будет показана оценка рынка сбыта, план продвижения нового продукта и величину затрат на рекламу.

Методика бизнес-плана от аудиторской компании KPMG подходит для предприятий среднего и крупного бизнеса. Этот вид бизнес-плана содержит в себе подробное описание действий для предприятий, которые начинают осваивать новые виды производства с описанием целевых рынков сбыта и присутствующими на них конкурентами, подробным анализом отрасли, описанием продукции и услуг, а также возможным производством сопутствующих товаров (табл.1). В данном случае перед инвестором подробно изображены структура себестоимости, движение денежных средств, показан анализ объема безубыточности со сроками достижения, просчитаны все ситуации развития производства с возможными рисками и способами их снижения.

Методика бизнес-плана Европейского Банка Реконструкции и Развития – самая трудоемкая и затратная, подходит только для крупных предприятий, которые имеют мощный экономический потенциал. Данная методика требует описания всей истории предприятия - от

самого ее рождения до нынешнего момента, чем оно занималось и занимается, что происходило с его финансовым состоянием, были ли судебные разбирательства, кто является собственником и кто занимает управленческие должности (табл.1). Кардинальное отличие методики ЕБРР от методик UNIDO и KPMG заключается в том, что методика ЕБРР описывает абсолютно всех участников проекта - здесь есть информация о кредиторах, о поручителях и о том, когда и в каком объеме будут погашены все кредиторские задолженности [4].

Как сказано выше, цель бизнес-плана - убедить инвестора в высоких шансах возврата своих средств и получения прибыли. Именно для этого и создается бизнес-план, чтобы показать всем заинтересованным лицам ответы на три главных вопроса: каким образом можно достичь указанной цели, за какую сумму эту цель можно достичь и будут ли вложения труда и средств не только возвращены, но и смогут ли эти средства принести прибыль [5].

#### **Список использованных источников**

1. Кренер С. Планета МВА. Бизнес-школы: взгляд изнутри / С. Кренер, Д. Дирлова. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 256 с.
2. Лопарева А.М. Бизнес-планирование: учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. – М.: Форум, 2011. – 176 с.
3. Муллатаиров Э.Р., Кузнецова Е.В. Экономическая целесообразность применения инновационных методов проведения ямочного ремонта автомобильной дороги / Э.Р. Муллатаиров, Е.В. Кузнецова – Аллея науки. 2017. Т. 4. № 9. С. 514-517.
4. Резяпова В.В., Кузнецова Е.В. Оценка финансовых рисков строительной организации ОАО «Трест №3» , г. Уфа / В.В. Резяпова, Е.В. Кузнецова. – В сборнике: Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (с международным участием). под общей редакцией А.И. Вострецова. 2014. С. 61-63.
5. Халиуллин Р.Р., Кузнецова Е.В. Экономическая целесообразность применения современных строительных материалов / Р.Р. Халиуллин, Кузнецова Е.В. – Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 468-473.

*Сподах Григорий Григорьевич,*  
К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
ОЧУ ВО «Московская международная академия»  
*Архипов Максим Максимович,*  
Магистрант ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## **МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены этапы и основные механизмы анализа финансового состояния предприятия

**Ключевые слова:** финансовый результат, финансовое состояние, финансы

*Grigory G. Spodakh,*  
Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and  
marketing of the Moscow International Academy  
*Maxim M. Arkhipov,*  
Master's degree student of the Moscow International Academy

## **METHODOLOGY FOR ANALYZING THE FINANCIAL CONDITION AND SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE**

**Abstract.** The article discusses the stages and main mechanisms of the analysis of the financial condition of the enterprise

**Keywords:** financial result, financial condition, finance

Анализ финансового состояния и устойчивости предприятия является одним из этапов оценки бизнеса. Он служит основой понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков. Результаты финансового анализа влияют на: выбор методов оценки; прогнозирование доходов и расходов предприятия; на определение ставки дисконта, применяемой в методе дисконтированных денежных потоков; на величину мультипликатора, используемого в сравнительном подходе.

Оценщик в рамках процедуры анализа финансово-хозяйственной деятельности может пользоваться самыми разными источниками информации.

Разумеется, основным источником является бухгалтерская отчетность предприятия. Однако ни в коем случае нельзя пренебрегать дополнительными источниками – статистическими данными, учетной политикой предприятия, информацией в сети Интернет и т.д. Только использование различных источников поможет увидеть истинную картину финансового состояния предприятия [21, стр. 59].

Этапы анализа финансового состояния предприятия:

1. Анализ имущественного положения предприятия. Анализ имущественного положения позволяет сделать вывод о его качественном изменении, оценить структуру имущества предприятия и его источники.

2. Анализ финансовых результатов. На этом этапе оцениваются абсолютные и относительные показатели деятельности предприятия: прибыль, рентабельность (продаж, основной деятельности, совокупного капитала и т.д.) и многие другие.

3. Анализ финансового состояния. Заключительный этап позволяет выяснить, каково финансовое положение предприятия. Причем финансовое состояние организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. По итогам анализа определяется тип финансовой ситуации на предприятии: абсолютная независимость, нормальная независимость, неустойчивое финансовое или кризисное финансовое состояние.

Анализ финансов предприятия необходим для определения положения субъекта коммерческой деятельности. При этом основной интерес представляют объемные и динамические показатели движения производства. Финансовое состояние может существенно влиять на производство [8, стр. 103].

Смысл этого действия – оценить и спрогнозировать будущее предприятия, используя при этом бухгалтерский учет и отчетность.

Основные задачи, которые преследуются при этом:

1. Оценка финансового состояния коммерческой структуры.
2. Определение силы влияния факторов посредством выявления отклонений показателей.
3. Прогнозирование финансового состояния предприятия.
4. Подготовка и обоснование управленческих решений, которые позволят улучшить фактическое положение коммерческой структуры.

Анализ финансового состояния предприятия может быть, как внешним, так и внутренним.

Первый определяется интересами сторонних субъектов и осуществляется по публичным данным. Внутренний финансовый анализ осуществляется непосредственно работниками предприятия. При этом не упускается из виду соотношение финансового состояния предприятия и темпов производства.

Особенное внимание уделяется выручке и прибыли. Выручка при реализации продукции обеспечивает прибыль, которая выступает в виде основного показателя положения в коммерческой структуре. Она является финансовым критерием эффективности работы отдельных предприятий. Так, если оно убыточно, и выручка не позволяет покрывать текущие затраты, то это значит, что нет прибыли.

И что финансовое положение коммерческой структуры весьма плохое и необходимы качественные конструктивные изменения. Но чтобы принимаемые решения были успешными, необходимо провести полноценный анализ финансов предприятия. При этом первостепенное внимание уделяется прибыли. Чтобы произвести более комплексную оценку, рассматривается ее доля в текущих затратах. Это и называется рентабельностью. В совокупности эти два показателя предоставляют достаточно полную картину финансового положения коммерческой структуры [2, стр. 102].

Допустим, что нам необходимо рассмотреть ситуацию, сложившуюся с определенным предприятием, и выяснить причину его проблем. Для этой цели проводится анализ финансового состояния предприятия. Методика его реализации должна предполагать наличие единого унифицированного подхода, дабы можно было сопоставлять результаты разных периодов. Используемые данные предоставляются бухгалтерией. Они преобразовываются в форму аналитических таблиц для более легкой работы. Затем начинается самая важная часть работы проведения анализа финансовой деятельности предприятия:

1. Оценка ликвидности и платежеспособности. Это необходимо для выяснения краткосрочных перспектив. И для этого лучше всего подходит

способность своевременно и в полном объеме осуществлять расчеты по краткосрочным обязательствам. Параметр ликвидности предполагает, что у предприятия есть достаточно оборотных средств для выполнения имеющихся обязательств. Платежеспособность подразумевает наличие денег и их эквивалентов, достаточных для погашения обязательств. Анализ финансовой отчетности предприятия проводится по активам, сгруппированным по степени убывания ликвидности. Краткосрочные обязательства идут в пассиве. Группируются они по степени срочности их погашения.

2. Оценка финансовой устойчивости. Базируется на анализе данных о собственных и привлеченных средствах в обороте. Используется для характеристики степени независимости предприятия от рынка ссудного капитала. Также этот показатель может быть использован для оценки рационального использования оборотных средств. Анализ деловой активности. Проводится с целью выяснения результативности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Характеризует скорость оборота активов и обязательств (всех или их части).

3. Анализ рентабельности. Используется для выяснения того, насколько эффективно предприятиями используются средства для получения прибыли. Экономическая интерпретация этого анализа – сколько необходимо потратить для заработка одной денежной единицы или сколько получают на одну вложенную д. е.

4. Обобщающий анализ финансовой деятельности предприятия. Является комплексной окончательной оценкой. Подготавливается как основание для управленческих решений по оптимизации деятельности.

При анализе финансового состояния проводится оценка типа финансовой устойчивости.

Это определяется уровнем независимости от ссудного капитала и платежеспособностью. В первом случае конкретные числа получают благодаря расчету соотношений определенных статей и их разделов для активов и пассивов бухгалтерского баланса.

Анализ их структуры позволяет устанавливать причины (или хотя бы выяснять, где есть проблема) неустойчивости организации. Так, это может быть элементарно плохая организация работы со средствами, как собственными, так и заемными.

Всего различается четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Отличается высокой платежеспособностью, не зависит от кредиторов. Для покрытия затрат используются собственные оборотные средства.

2. Нормальная финансовая устойчивость, полностью обеспечивающая платежеспособность организации. Осуществляется бесперебойная производственная деятельность. Для покрытия затрат используется собственный оборотный капитал и долгосрочные кредиты.

3. Неустойчивость финансового состояния. Наблюдаются нарушения в платежеспособности, привлекаются заемные средства. Для покрытия затрат используется собственный оборотный капитал, долго- и краткосрочные займы.

4. Кризисное финансовое состояние. В таком случае предприятие пребывает на грани банкротства и неплатежеспособно. Для покрытия затрат используются все возможные источники [4, стр. 61].

Анализ финансовых результатов предприятия позволяет решить, к какому именно типу необходимо отнести коммерческую структуру. В этом помогает ряд коэффициентов.

Рассмотрим самые важные показатели. Работа с этими данными позволяет обозначить проблемные места.

Наибольшую значимость имеют:

1. Коэффициент капитализации. Отображает соотношение заемных и собственных средств. Чем меньше его значение, тем лучше. Большую роль при этом играет и сфера деятельности. Так, если говорить о производствах, то при достижении коэффициента значения 0,7 следует говорить о критических проблемах. Если он равен единице, то финансовая устойчивость сомнительная. Тогда как для предприятий торговой сферы он может достигать двух, трех и даже четырех.

2. Коэффициент мобильности собственного капитала. Он показывает, сколько денежных средств находится в мобильной форме, которая позволяет относительно свободно маневрировать ими. Нормативное значение для него колеблется в диапазоне от 0,2 до 0,5.

3. Коэффициент финансовой устойчивости. Используется для выражения удельного веса источников формирования ресурсов, что привлекаются организацией в общем количестве всех средств.

4. Коэффициент финансирования. Позволяет узнать, какая часть деятельности организации обеспечивается собственными источниками средств, а какая – заемными. Если этот показатель сильно уменьшается, то это говорит о возникновении неплатежеспособности коммерческой структуры, поскольку большая часть ее имущества формируется благодаря кредитам [5, стр. 20].

5. Коэффициент заемных средств. Показывает удельный вес задолженности в общей сумме источников имущества организации. Рекомендуется, чтобы этот показатель не превышал значения в 0,3.



Анализ финансового состояния предприятия и оценка сложившегося положения во многом зависят от цели, задач и интересов пользователей конечной информации.

Каждый этап анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия требует не только умения рассчитывать большое количество показателей и коэффициентов, но и способности правильно их «читать». Только глубокое понимание смысла всех показателей и их связей позволит правильно интерпретировать результаты расчетов.

Существует достаточно много программных решений для внутреннего анализа финансового состояния предприятия. Однако оценщику бизнеса данные предоставляются на бумаге или в промежуточном формате, поэтому мы рассмотрим только программы, рассчитанные на анализ финансового состояния по внешним данным.

Таковыми продуктами могут пользоваться банки или работники консалтинговых компаний. Восстановление платежеспособности необходимо достичь за счет финансово-хозяйственной деятельности именно должника.

**Таблица 1. Программы, рассчитанные на анализ финансового состояния предприятия [3, стр. 105]**

<b>Программа</b>	<b>Краткое описание</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Альт-Финансы (Альт-Инвест)	Используя данные стандартной бухгалтерской отчетности, можно провести анализ: <ul style="list-style-type: none"><li>- структуры баланса и динамики его статей;</li><li>- чистого оборотного капитала и структуры затрат;</li><li>- прибыльности;</li><li>- ликвидности;</li><li>- финансовой устойчивости;</li><li>- оборачиваемости активов и пассивов;</li><li>- рентабельности и др.</li></ul>

<p>ФинЭк Анализ (Южная аналитическая компания)</p>	<p>Проводит анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сравнительного аналитического баланса;</li> <li>- платежеспособности;</li> <li>- рыночной устойчивости;</li> <li>- финансовой устойчивости;</li> <li>- ликвидности баланса;</li> <li>- деловой активности;</li> <li>- прибыли и рентабельности;</li> <li>- финансовых результатов;</li> <li>- финансовой устойчивости;</li> <li>- денежных потоков;</li> <li>- состояния основных средств;</li> <li>- финансового состояния и др.</li> </ul>
<p>ПК «Финансовый аналитик» (ИНЭК)</p>	<p>Позволяет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать методику ИНЭК;</li> <li>- учитывать отраслевую и хозяйственную специфику бизнеса;</li> <li>- реализовывать собственные методики финансового анализа и многое другое.</li> </ul>
<p>Ваш финансовый аналитик 2 (audit-it.ru)</p>	<p>Позволяет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рассчитать почти все основные финансовые показатели по данным бухгалтерской отчетности;</li> <li>- учесть отраслевую специфику;</li> <li>- создать рейтинг финансового состояния для оценки положения организации.</li> </ul>
<p>Финансовый анализ + Оценка бизнеса (ООО «Константа»)</p>	<p>Анализ финансового состояния предприятия + оценка стоимости бизнеса тремя методами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценки избыточной прибыли при сохранении текущих условий;</li> <li>- оценки избыточной прибыли при указании периода использования гудвилла;</li> <li>- оценки стоимости предприятия на основе модифицированной модели Ольсона.</li> </ul>

Audit Expert (Expert Systems)	Аналитическая система диагностики, оценки и мониторинга финансового состояния одного или группы предприятий на основе данных финансовой и управленческой, в том числе консолидированной отчетности. Есть функция экспресс-анализа финансового состояния предприятия.
----------------------------------	--

Признаками возникновения кризиса являются: неспособность расчетов с кредиторами, преобладание сумм безнадежной дебиторской задолженности, нехватка оборотных средств, а также неравномерный производственный цикл.

#### Список использованных источников

1. Быкадеров В.А. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: Приор, 2018. – 295 с.
2. Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование: монография. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.
3. Лапушта М. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 355 с.
4. Международный маркетинг-менеджмент. Курс лекций с пакетом учебно-методической поддержки. – М.: Феникс, 2016. – 277 с.
5. Данилина М.В. Международный менеджмент / М.В. Данилина, К.Ю. Багратуни. – М.: Русайнс, 2019. – 224 с.
6. Пястолов С.М. Анализ финансового состояния предприятия: Учебник. – 2-е изд., Стереотип. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 333 с.
7. Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование: монография. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.
8. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 768 с.

*Сподах Григорий Григорьевич,*

К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## **МЕНЕДЖМЕНТ И КОНТРОЛЛИНГ РИСКОВ В УНИВЕРСИТЕТЕ**

**Аннотация.** Рассмотрены понятийный аппарат, цели и задачи риск-менеджмента и контроллинга рисков и политика университета в области менеджмента рисков; приведены результаты систематизации рисков университета, а также приведен пример практики менеджмента и контроллинга рисков в ETH ZURICH<sup>1</sup>

**Ключевые слова:** контроллинг рисков, менеджмент рисков, систематизация рисков, университет

*Grigory G. Spodakh,*

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and marketing of the Moscow International Academy

## **RISK MANAGEMENT AND RISK CONTROLLING AT THE UNIVERSITY**

**Abstract.** Considered the conceptual apparatus, goals and objectives of risk management and risk controlling and the university policy in the field of risk management; presented the results of the systematization of university risks are, as well as an example of the practice of risk management and controlling in ETH ZURICH

**Keywords:** risk controlling, risk management, risk systematization, university

---

<sup>1</sup> Швейцарская высшая техническая школа Цюриха.

## ВВЕДЕНИЕ

Устойчивое развитие Университетов в значительной мере зависит от качества функционирования системы менеджмента. Важнейшей составной частью системы менеджмента Университета является подсистема менеджмента рисков. Если для финансовой и производственной сфер различных отраслей народного хозяйства построение систем менеджмента рисков стало практически обыденным явлением, то в сфере образования в настоящее время риск-менеджмент «ходит в детских ботинках».

Для Университетов чрезвычайно важны репутационные и финансовые аспекты деятельности, которые тесно взаимосвязаны. Они определяют качество преподавательского и научного состава работников Университета, а также приток талантливых студентов и аспирантов. Не менее важно качество функционирования основных бизнес-процессов Университета, а также коммуникации с внешним и внутренним миром.

Цель статьи заключается в том, чтобы выявить и систематизировать специфические для Университета виды рисков, а также определить цели и задачи риск-менеджмента и контроллинга рисков.

В целях иллюстрации значимости построения системы риск-менеджмента в Университете приведен пример практики менеджмента и контроллинга рисков в ETH ZURICH

## ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА И КОНТРОЛЛИНГА РИСКОВ

Существуют многочисленные определения термина риск. В данной статье не рассматривается систематизация определений и классификация рисков, приведенных в работах отечественных и зарубежных авторов [1,3,5,8]. Это предмет другого исследования.

Остановимся на следующей рабочей версии определения риска: под риском будем понимать опасность того, что внешние и внутренние факторы могут препятствовать достижению поставленных целей и/или успешной реализации стратегии. Эта версия корреспондируется с лаконичным определением и трактованием риска, приведенным в работе профессора А.И.Орлова: «Риск – нежелательная возможность». Поскольку эта возможность может реализоваться в будущем, методы анализа и управления рисками базируются на методах прогнозирования будущего развития» [5, стр. 369].

Менеджмент рисков обеспечивает координацию деятельности по управлению и контролю организации в отношении рисков и включает

в себя такие подпроцессы как: идентификация рисков, оценка рисков, управление рисками и контроллинг рисков.

Систематический и проактивный менеджмент рисков направлен на достижение следующих целей:

- обеспечение долгосрочного существования организации («уверенность в завтрашнем дне»);
- стабильное финансовое обеспечение организации;
- сохранение и приумножение репутации;
- сохранение и развитие инфраструктуры.

Для достижения поставленных целей менеджмент рисков должен решать следующие задачи:

- сохранять приемлемый уровень риска;
- формировать культуру менеджмента рисков (ответственность каждого подразделения и работника за риски организации);
- интегрировать политику риск-менеджмента в систему управления организацией;
- управлять рисками и помогать менеджменту в преодолении (снижении) рисков;
- поддерживать и развивать систему менеджмента рисков.

Контроллинг рисков – подсистема в системе управления организацией, обеспечивающая количественное измерение и контроль рисковых позиций, а также оценивающая потенциал возможных негативных последствий. Контроллинг рисков осуществляет информационно-аналитическую поддержку менеджмента рисков и входит составной частью в структуру контроллинга организации. Особенность контроллинга рисков заключается в том, что в отличие от других частей контроллинга (контроллинг маркетинга, контроллинг логистики, контроллинг персонала и т.п.) он выполняет «сквозную» функцию, то есть он присутствует в каждой части контроллинга.

Цель контроллинга рисков заключается в следующем:

- методическая поддержка менеджмента рисков;
- разработка и совершенствование процессов измерения, анализа и контроль рисков;
- предоставление менеджменту риск-ориентированной отчетности;
- разработка (адаптация) инструментария для идентификации, измерения и оценки рисков;
- обеспечение способности организации своевременно реагировать на рисковые ситуации, адаптироваться и координировать деятельность подразделений.

## ПОЛИТИКА УНИВЕРСИТЕТА В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА РИСКОВ

Политика менеджмента рисков – заявление общих намерений и направлений деятельности организации (Университета) в отношении **менеджмента риска** [2]. Это один из основных системообразующих документов в области менеджмента рисков. В Политике формируется отношение руководства Университета к риску. Например, предлагается рассматривать риск как благоприятную возможность (шанс) и осознано входить в риски, либо занять консервативную позицию по избеганию и недопущению рисков. Политика должна быть четко донесена всем стейкхолдерам Университета, так как она выступает в качестве основного ориентира при принятии решений относительно основных рисков.

В Политике Университета относительно рисков должны быть четко указаны те риски, которые нельзя допускать или которые должны быть минимизированы. Например, это могут быть следующие риски, которые:

- снижают качество обучения студентов всех ступеней образования (бакалавр, магистр, специалист, аспирант);
- негативно влияют на качество и целостность проводимых научных исследований;
- связаны с проблемами в области трансфера технологий (лицензии, патенты и т.п.);
- подвергают опасности людей и инфраструктуру Университета;
- могут нанести репутационный ущерб Университету.

Так называемый «аппетит к риску» может устанавливаться в Университете исходя из количественной оценки интегрированного риска и наличия резервов, позволяющих обеспечить выживание и сохранение инфраструктуры.

Менеджмент рисков должен быть интегрирован в организационные процессы и стратегические проекты Университета, а также способствовать принятию стратегических и оперативных решений с учетом рисков. При этом следует поощрять личную ответственность работников Университета, принимающих участие в менеджменте рисков. Следует считать менеджмент рисков в качестве важнейшего инструмента управления Университетом.

В Университете необходимо вести учет и предоставлять отчетность, адаптированные к требованиям менеджмента рисков. Это необходимо делать для того, чтобы гарантировать надежность и полноту отчетности, в частности финансовой отчетности, чтобы деньги из федерального бюджета и средства от третьих лиц (частных и институциональных инвесторов) подвергались как можно меньшему риску.

### СИСТЕМАТИЗАЦИЯ РИСКОВ УНИВЕРСИТЕТА

На рисунке 1 представлена в укрупненном виде систематизация рисков университета. Следует выделить 4 основных зоны рисков:

- внешние риски;
- риски управления;
- операционные риски;
- риски основных сфер деятельности Университета.

Рассмотрим кратко содержательное наполнение выделенных зон риска.

#### **Внешние риски:**

##### *Регуляторные риски*

Регуляторный риск включает изменение нормативных актов и законов, влияющих на деятельность Университета (например, изменение Закона об образовании, изменение правил аккредитации, изменение правил нострификации дипломов и т.п.)

##### *Политические риски*

Риски, возникающие в результате политических процессов, формирования политического мнения или мер, принимаемых правительствами и властями в России и за рубежом (например, ограничения для въезда и пребывания в стране, закрытие международных программ обучения и исследований и т.д.)



Рис. 1 Систематизация рисков Университета



### *Риски пандемии*

Эти риски относятся к внешним по отношению к Университету и существенно влияют на операционные риски и риски основных сфер деятельности, в особенности на риски снижения качества обучения.

### *Риски конкуренции*

Конкуренция в образовательной сфере приводит к перераспределению потоков студентов, преподавателей и исследователей между университетами. Это может привести к сокращению финансовых потоков, оттоку высококвалифицированных ученых и преподавателей. В конечном итоге риски конкуренции могут привести к росту репутационных рисков.

### **Риски управления:**

#### *Оргструктура, менеджмент и комплайнс*

Данные виды рисков связаны с устаревшей организационной структурой управления Университетом, методами планирования, контроля и мотивации персонала. Слабый комплайнс-контроль может привести к несоблюдению менеджментом Университета требований внутренних и внешних директив. Это чревато рисками в финансовой сфере (например, несоблюдение правил расходования бюджетных средств и др.), что может привести к репутационным рискам из-за уголовного преследования менеджмента Университета.

#### *Коммуникационные риски*

В эту категорию входят риски, которые могут нанести ущерб репутации в результате отсутствия или пренебрежительного общения с заинтересованными сторонами (студентами, преподавателями, научными и административными сотрудниками, частными и институциональными инвесторами и т.п.). Эти риски могут привести к росту репутационных и финансовых рисков, а также к риску потери квалифицированного персонала.

#### *Стратегические риски*

Этот вид рисков возникает по целому ряду причин: разрабатываемые стратегии и объемы финансирования не сбалансированы; некачественное стратегическое планирование в области научно-исследовательских проектов, инфраструктуры, персонала и т.п.; цели Университета и его основных подразделений не гармонизированы. Стратегические риски оказывают решающее влияние на будущий потенциал успеха Университета (например, могут упускаться или недооцениваться перспективные тренды в университетском образовании или научных направлениях).

### *Риски бизнес-процессов*

Риски включают нарушение или сбой операционных бизнес-процессов (например, потеря обучающих приложений, срывы в процессах обучения, потеря инфраструктуры для передачи данных между службами и т.п.).

### **Операционные риски**

#### *Финансовые риски*

К финансовым рискам относятся риски, связанные с невозможностью финансирования деятельности университета из федерального и/или регионального бюджета, а также со стороны частных и институциональных инвесторов. Эти риски можно отнести к разряду рисков потери ликвидности, то есть способности оплачивать долги и обязательства. Финансовые риски могут возникать из-за потери или существенного повреждения инфраструктуры Университета, мошеннических действий со стороны собственного персонала или действий третьих лиц.

#### *Риски персонала*

Эти риски возникают из-за недостаточного внимания к решению проблем отбора, приема на работу, адаптации, мотивации и увольнения персонала Университета, что может привести к финансовым и репутационным потерям. В свою очередь, это может сказаться на производительности и персонала, а также привлекательности Университета для новых перспективных работников.

#### *Риски безопасности, охраны здоровья и окружающей среды*

К рискам, возникающими в этой сфере, можно отнести, например, риски появления несчастных случаев из-за некачественной инфраструктуры, риски для здоровья, связанные с профессиональной деятельностью персонала Университета, а также риски загрязнения окружающей среды и т.д.

#### *Инфраструктурные риски*

Инфраструктурные риски включают отказ или нарушение работы инфраструктуры Университета (например, нарушения или прекращения работы в помещениях из-за пожаров, вредительства и т.д. Недостаток в помещениях и оборудовании для обучения и исследований, а также неудовлетворительное состояние научно-учебной инфраструктуры также относится к инфраструктурным рискам.

#### *IT-риски*

Технические риски из-за сбоев в IT структуре, приводящие к потери конфиденциальности, доступности, полноты и целостности данных и систем обработки данных (например, потеря или манипулирование данными в процессе обучения и исследований).

### *Риски информационной безопасности*

Риски информационной безопасности возникают в результате сбора, обработки, хранения и обмена информацией независимо от формы проявления и используемых технологий. В последнее время большую актуальность приобрела задача управления киберрисками [6].

### **Риски сфер деятельности**

#### *Риски в сфере исследований*

Риски в области исследований возникают из-за манипулирования данными, плагиата, пренебрежения обязательствами по надзору, нарушений принципов управления, отказа от раскрытия конфликта интересов, нарушений руководящих принципов и инструкций Университета по честности в исследованиях и плагиата или соответствующих этических стандартов (например, корректировка результатов исследований исходя из ожиданий заказчика).

#### *Риски в сфере обучения*

Эти риски связаны с недостижением заявленных оперативных и стратегических целей Университета в сфере обучения. Например, ухудшение качества обучения ведет к потере репутации и сокращению притока перспективных студентов. Устаревшие технологии обучения также определяют данный вид риска.

#### *Риски трансфера технологий*

Все риски, которые могут возникнуть в связи с процессом передачи технологии (например, отсутствие патента, лицензии и т. д.).

## ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА И КОНТРОЛЛИНГА РИСКОВ В ETH ZURICH

Краткие сведения о ETH ZURICH представлены в статье [7] и годовом отчете Университета [9]. Система риск-менеджмента базируется на общепризнанном в мировом сообществе стандарте ISO 31000 [2].

Цель системы риск-менеджмента в ETH заключается в защите материальных и нематериальных ценностей, которые определяют успешность университета. В первую очередь речь идет о человеческом капитале, инфраструктуре и репутации [7, стр.2].

В структуре ETH шесть институтов, которым предоставлена полная автономия в области образования, исследований и оказания дополнительных услуг. Институты отвечают за риски и информируют высший орган управления Совет ETH о ситуации с различными видами рисков.

Президент ETH отвечает за риск-менеджмент в целом, а вице-президент по финансам и контроллингу отвечает за внедрение и развитие системы риск-менеджмента.

Комиссия Университета по риск-менеджменту, возглавляемая вице-президентом по финансам и контроллингу, консультирует президента и руководителей институтов по всем вопросам риск-менеджмента, включая риски финансирования. Также комиссия информирует руководство Университета о наиболее существенных видах и объемах рисков и их влияния на институты. В задачу комиссии входит организация процесса разработки и предоставления руководству для утверждения плана мероприятий по управлению рисками.

Департамент контроллинга рисков решает следующие задачи:

- возглавляет секретариат комиссии по управлению рисками;
- готовит заседания по поручению председателя комиссии;
- ведет каталог рисков ЕТН;
- поддерживает подразделения в выявлении и оценке рисков, помогает разрабатывать мероприятия по управлению рисками;
- формирует и представляет отчетность о рисках перед Советом ЕТН, руководством университета и комитетом по управлению рисками.

В ЕТН принята практика назначения одного или нескольких сотрудников, ответственных за каждый основной риск. Принимаются соответствующие меры для обеспечения того, чтобы суммарный потенциальный риск Университета был сведен к приемлемому минимуму. Если окажется, что ЕТН превысил допустимый риск, то применяются такие меры как страхование рисков. Страхование смягчает последствия наступления рисков.

### ***Основные риски университета***

В Политике управления рисками Университета определено, что риски с потенциально разрушительным воздействием на финансы или репутацию ЕТН следует относить к основным рискам.

Остановимся подробнее на рассмотрении основных рисков.

Ключевой фактор успеха ЕТН – высокопрофессиональные преподаватели, талантливые исследователи, студенты и вспомогательный персонал, то есть речь идет о таком факторе как человеческий капитал. Важнейшая цель для ЕТН заключается в том, чтобы не допустить риск снижения качества человеческого капитала.

Снижение объемов финансирования со стороны федеральных властей и/или устойчивое сокращение взносов третьих лиц (фирм и частных лиц) немедленно повлияет на качество обучения и исследований, а также на количественные показатели по обучающимся и исследовательским проектам. Этот риск имеет очень высокий ранг, так как его появление может угрожать существованию и развитию Университета.

Добросовестность исследования – ключевое условие научного успеха. Игнорирование этого принципа сопряжено с риском манипулирования данными, плагиатом, нарушением или несоблюдением общепризнанных этических норм.

Качество функционирования бизнес-процессов ЕТН зависит от надежности и безопасности хранения и передачи данных. Несанкционированный доступ, потеря данных или сбой в сети представляют значительные риски для бизнес-процессов ЕТН. Задача обеспечения безопасности данных и работы сети возложена на специалистов дирекции по информационной безопасности.

Оперативное и открытое общение по вопросам исследований, обучения и трансфера технологий, а также управления ЕТН, служит укреплению доверия со многими заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) и способствует повышению репутации ЕТН как на национальном, так и на международном уровне. Речь идет о так называемых коммуникационных рисках, возникновение которых может привести к потере доверия со стороны ключевых стейкхолдеров. Как следствие, возрастут риски потери части финансирования, а следовательно, невозможности оплачивать труд высококвалифицированных преподавателей и исследователей.

Крупномасштабный ущерб недвижимости, находящейся в оперативном управлении ЕТН, но принадлежащей юридически федеральному правительству, влечет за собой риск того, что инфраструктура, необходимая для исследований, обучения и управления ЕТН может быть недоступна в течение длительного периода. Это может привести к отмене важных исследований и частичному или полному срыву учебного процесса.

Для процессов обучения и проведения исследований нужны соответствующие помещения как по количеству, так и по качеству. Этот фактор имеет важное значение для достижения целей университета.

Возникновение инфраструктурных рисков может повлечь за собой риски финансирования и репутационные риски.

В качестве одного из основных инструментов управления рисками в ЕТН применяется каталог рисков [10]. Он включает следующие составляющие:

- описание рисков;
- сценарии развития рисков;
- взаимосвязь с другими рисками;
- детальное описание категории риска;
- хозяин риска (конкретная персона или подразделение);
- координатор риска;

- описание стратегий управления рисками;
- статус риска (активный или пассивный);
- вероятность наступления;
- оценка ущерба (стоимостная и репутационная);
- тенденция развития риска;
- сценарий минимизации или ухода от риска.

Для отслеживания состояния мероприятий по управлению рисками в ЕТН применяют систему «светофора»:

Красный свет – мероприятия не определены или не применены.

Желтый свет – мероприятия определены и находятся в стадии реализации, но не завершены.

Зеленый свет – мероприятия завершены.

Каталог рисков может быть разработан для отдельных подразделений ЕТН в формате web приложения, интегрированного с общей платформой риск-менеджмента ЕТН, что позволяет повысить оперативность фиксации данных и прозрачность результатов.

### ВЫВОДЫ

Подсистема менеджмента рисков относится к важнейшей составной части системы менеджмента Университета.

Менеджмент рисков Университета обеспечивает координацию деятельности по управлению и контролю в отношении рисков и включает в себя такие подпроцессы как: идентификация рисков, оценка рисков, управление рисками и контроллинг рисков.

Рассмотрены цели, функции и задачи риск-менеджмента и контроллинга рисков.

Выделены и рассмотрены 4 основных зоны рисков: внешние риски; риски управления; операционные риски и риски основных сфер деятельности Университета.

Рассмотрена практика менеджмента и контроллинга рисков в ЕТН ZURICH, которая иллюстрирует целесообразность адаптации и применения рассмотренных подсистем для управления Университетами в России.

### Список использованных источников

1. Бадалова А.Г., Пантелеев А.В. Управление рисками деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Изд-во «Вузовская книга», 2017. 234 с.

2. ГОСТ Р ИСО 31 000-2019. Менеджмент риска: принципы и руководство. М.: Стандартинформ, 2020. 14 с.

3. Качалов Р.М. Управление экономическим риском: Теоретические основы и приложения. – М.; СПб: Нестор-История. 2012. 248 с.
4. Контроллинг в банке: учебное пособие / Под ред. А.М.Карминского, С.Г. Фалько. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. 288 с.
5. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование: учебник: в 3-х ч. / А.И. Орлов. М.: Изд-во МГТУ им.Н.Э.Баумана, 2011. Ч.2: Экспертные оценки. 468 с.
6. Фалько С.Г. Киберриски и цифровая экономика // Инновации в менеджменте. 2019. №21. С.2-3.
7. Фалько С.Г. Риск-менеджмент в техническом университете(на примере ETH Zurich) // Инновации в менеджменте. 2017. №13. С.2-4.
8. Diederichs M. Risikomanagement und Risikocontrolling. Munchen: Franz Vahlen Verlag, 2010. 309 s
9. Geschäftsbericht 2019. Zurich: Hrsg. ETH Zurich, 2020. 112 s.
10. Riskmanagement Handbuch. Zurich: Hrsg. Abteilung Finanzdienstleistungen ETH Zurich, 2020. 29s.

*Терехова-Пушная Диана Валериевна,*  
К.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга  
ОЧУ ВО «Московская международная академия»  
*Архипов Максим Максимович,*  
Магистрант ОЧУ ВО «Московская международная академия»

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы финансовой устойчивости предприятия в условиях внешнеэкономических санкций

**Ключевые слова:** финансовый результат, коэффициенты финансовой устойчивости, финансы, финансовое положение, финансовый анализ, оценка финансовой устойчивости

*Diana V. Terekhova-Pushnaya,*  
Ph. D. in Economics, associate Professor of Economics, management and  
marketing of the Moscow International Academy  
*Maxim M. Arkhipov,*  
Master's degree student of the Moscow International Academy

## **FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC SANCTIONS**

**Abstract.** The article discusses the issues of financial stability of the enterprise in the conditions of foreign economic sanctions

**Keywords:** financial result, financial stability coefficients, finance, financial position, financial analysis, financial stability assessment



В период кризисных явлений, которые происходят в экономике России, управление финансовой устойчивостью имеет главное значение для поддержания ликвидности, платежеспособности и конкурентоспособности компании. Уровень влияния внешних факторов на финансовую устойчивость компаний только увеличивается, поэтому задачи текущего развития российских компаний направлены на преодоление кризисных тенденций в экономике.

Оценка финансовой устойчивости предприятия играет значимую роль в обеспечении нормального функционирования хозяйствующих субъектов в условиях рыночной среды, ввиду чего сформирован определенный методологический инструментарий для аналитической деятельности. Методология анализа предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики [5, стр. 101].

Самые простые коэффициенты финансовой устойчивости связаны с соотношением между активами и обязательствами в целом, не учитывая структуру групп.

Важнейший показатель данной группы – это коэффициент автономии или, как его еще называют, коэффициент финансовой независимости, или коэффициент концентрации собственного капитала в активах компании.

Устойчивое финансовое положение компании достигается в результате эффективного управления всей взаимосвязью производственных и хозяйственных факторов, которые определяют результаты деятельности предприятия.

Финансовая устойчивость выражается как стабильность финансово-экономической среды, в которой действует компания. Кроме того, финансовая устойчивость зависит от результатов функционирования капитала, активного и эффективного реагирования политики компании на изменения внутренних и внешних факторов [3, стр. 98].

Основная задача анализа финансовой устойчивости компании - это оценка степени ее независимости или, наоборот, зависимости, от заемных источников финансирования (под которыми в основном понимаются краткосрочные кредитные линии). Сам процесс анализа ставит следующие вопросы:

- 1) каков уровень независимости компании с финансовой точки зрения;

2) увеличивается или уменьшается уровень финансовой независимости;

3) считается ли состояние его активов и пассивов отвечающим задачам финансово-хозяйственной деятельности компании.

Оценка финансовой устойчивости базируется на анализе данных о собственных и привлеченных средствах в обороте. Используется для характеристики степени независимости предприятия от рынка ссудного капитала. Также этот показатель может быть использован для оценки рационального использования оборотных средств.

Субъект хозяйственного функционирования должен уметь функционировать и развиваться на протяжении длительного времени в условиях конкуренции. В постоянно меняющейся внешней и внутренней среде с этим помогает справиться равновесие активов и пассивов. Так, не раз бывали ситуации, когда даже при хороших финансовых результатах предприятие испытывало трудности в случаях нерационального использования имеющихся ресурсов. Причем где именно есть проблема, не так-то и важно – слишком большая дебиторская задолженность или сверхнормативные производственные запасы. Здесь важно найти золотую середину.

Так, положительный фактор в деятельности предприятия – это наличие источников формирования запасов. Отрицательный – величина запасов, которые приходится хранить [8, стр. 48].

Чтобы улучшить устойчивость предприятия, необходимо озаботиться расширением источников поступления ресурсов, увеличить долю собственных средств, оптимизировать структуры и обоснованно снизить уровень запасов. Анализ и финансовая диагностика предприятия позволят выявить моменты, в которых скрывается потенциал к усовершенствованию процессов деятельности.

Также они позволяют подготовить основу для стабильного получения прибыли в достаточных размерах, чтобы расплатиться с существующими долгами. Но это недостаточное условие для успешного функционирования в долгосрочной перспективе. Для этого необходимо озаботиться тем, чтобы после выплаты всех обязательств еще и осталась прибыль, которой хватит на развитие производства.

Финансовый анализ и диагностика деятельности предприятия позволяют оценить и этот момент. Для этого оценивается есть ли средства для выполнения обязательств, как быстро активы могут быть превращены в деньги, насколько эффективно используется имущество, капитал и так далее.

Одним из направлений оценки финансовой устойчивости выступает внедрение балльной оценки. Анализ финансовой устойчивости предприятия нужно выполнить по группам показателей, которым присваивается балльная оценка от 1 до 4:

- 4 балла – абсолютно финансово устойчивое предприятие;
- 3 балла – практически финансово устойчивое предприятие;
- 2 балла – риск утраты финансовой устойчивости предприятия;
- 1 балл – критическая ситуация, потеря финансовой устойчивости предприятия.

Далее проводится анализ финансовой устойчивости, для этого используются абсолютные и относительные показатели. На предприятии выделяют четыре финансовой ситуации по степени устойчивости, абсолютная, нормальная, неустойчивая, кризисная.

В дополнение определяются следующие коэффициенты: автономии ( $K_a$ ), обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами ( $K_{ота}$ ).

Коэффициент автономии показывает долю собственных средств в общей сумме средств предприятия, и чем выше эта доля, тем более финансово независимо предприятие. Нормальное функционирование предприятия, в зависимости от отрасли, характеризуется уровнем этого показателя не менее 0,5.

Что касается второго показателя то он показывает долю собственных средств в формировании текущих активов и характеризует ту часть собственного капитала организации, которая является источником их покрытия, рекомендуемое значение – не менее 0,3 [4, стр. 90].

Балльная оценка полученных показателей финансовой устойчивости проводится путем сравнения полученных результатов на соответствие нормальным значениям и по вариантам их сочетания.

**Таблица 1. Критерии оценки финансовой ситуации по степени устойчивости**

Значения и варианты сочетания показателей	Балльная оценка
1) Абсолютная устойчивость, $K_a$ и $K_{ота}$ соответствуют ограничениям 2) Абсолютная устойчивость, $K_a$ соответствует ограничениям, $K_{ота}$ не соответствуют ограничениям 3) Абсолютная устойчивость, $K_a$ не соответствуют ограничениям и $K_{ота}$ соответствуют ограничениям	4

<p>1) Нормальная устойчивость, <math>K_a</math> и <math>K_{ота}</math> соответствуют ограничениям</p> <p>2) Нормальная устойчивость, <math>K_a</math> соответствует ограничениям, <math>K_{ота}</math> не соответствуют ограничениям</p> <p>3) Нормальная устойчивость, <math>K_a</math> не соответствуют ограничениям и <math>K_{ота}</math> соответствуют ограничениям</p>	3
<p>1) Неустойчивая ситуация, <math>K_a</math> и <math>K_{ота}</math> соответствуют ограничениям</p> <p>2) Неустойчивая ситуация, <math>K_a</math> соответствует ограничениям, <math>K_{ота}</math> не соответствуют ограничениям</p> <p>3) Неустойчивая ситуация, <math>K_a</math> не соответствуют ограничениям и <math>K_{ота}</math> соответствуют ограничениям</p> <p>4) Неустойчивая ситуация, <math>K_a</math> и <math>K_{ота}</math> не соответствуют ограничениям</p>	2
<p>1) Кризисная ситуация, <math>K_a</math> соответствует ограничениям, <math>K_{ота}</math> не соответствуют ограничениям</p> <p>2) Кризисная ситуация, <math>K_a</math> не соответствуют ограничениям и <math>K_{ота}</math> соответствуют ограничениям</p> <p>3) Кризисная ситуация, <math>K_a</math> и <math>K_{ота}</math> не соответствуют ограничениям</p>	1

Анализ финансовой устойчивости предприятия и оценка сложившегося положения во многом зависят от цели, задач и интересов пользователей конечной информации.

В реалиях нашего времени возможность предприятия противостоять внешнеэкономическим санкциям и усилить эффективность собственной деятельности зависит от его способности быстро реагировать и адаптироваться в постоянно изменяющихся условиях окружающей среды, в том числе ориентироваться на политическую, экономическую, социальную, экологическую и другие протекающие в обществе ситуации, принимать адекватные решения по устранению факторов риска и укреплению своих позиций.

Поэтому главная цель предприятия заключается в повышении финансовой устойчивости и укреплении своего финансового положения.

#### Список использованных источников

1. Быкадеров В.А. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: Приор, 2018. – 295 с.

2. Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование: монография. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.
3. Лапуста М. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 355 с.
4. Гурнович Т.Г., Захарова М.И. Финансовая устойчивость предприятия / Т.Г. Гурнович, М.И. Захарова // Современные научные исследования и разработки. 2017. №8 (8). 71-73 с.
5. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2018. – 424 с.
6. Пястолов С.М. Анализ финансового состояния предприятия: Учебник. – 2-е изд., Стереотип. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 333 с.
7. Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование: монография. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.
8. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 768 с.

# ТЕОРИЯ ЯЗЫКА, ПЕДАГОГИКА И ЛИНГВОДИДАКТИКА

## РЕАЛИИ В ЯЗЫКЕ И КУЛЬТУРЕ

*Асеева Кристина Валерьевна,*

Студент магистратуры ОЧУ ВО «Московская международная академия»

*Пупина Юлия Германовна,*

Старший преподаватель ОЧУ ВО «Московская международная академия»

**Аннотация** В настоящей статье рассмотрены реалии как специфичные понятия в лингвистике. Особое внимание уделено взаимосвязи реалии, культуры и языка.

**Ключевые слова:** реалия, язык, культура

## REALITIES IN LANGUAGE AND CULTURE

*Kristina V. Aseeva,*

Master's degree student of the Moscow International Academy

*Yulia G. Pupina,*

Senior lecturer of the Moscow International Academy

**Abstract.** This article is devoted to realities as specific concepts in linguistics. Special attention is given to the interrelation of realia, culture and language.

**Keywords:** realia, language, culture

Общение является необходимой деятельностью людей для их развития. Оно входит в жизнь каждого человека с самого первого дня с помощью звука, жеста или любой эмоции. Являясь социальным существом, человек не может существовать без общения и коммуникации. Коммуникация необходима человеку также, как и физиологические потребности.

Коммуникация (лат. *communicatio*, от *communico* – делать общим, делать сообща, связывать, общаться), взаимодействие людей и животных, предполагающее обмен информацией с помощью специализированных сигналов-посредников. В человеческом обществе коммуникация – общение, обмен мыслями, знаниями, чувствами, поступками. [Большая российская энциклопедия 2022]

Как известно, коммуникация невозможна без знаков, то есть языка. Каждый народ имеет свою систему знаков и культуру, благодаря которым происходит успешный обмен информацией между людьми.

Принято считать, что культура и язык – это понятия, имеющие между собой много общего. Часто именно эти слова используются для пояснения особенностей такого-или иного народа и даже приравниваются людьми друг к другу. Стоит помнить, что данные термины различны.

Язык является системой знаков любой физической природы, выполняющей познавательную и коммуникативную функции в процессе человеческой деятельности.

Термин культура многогранен, учёные не пришли к общему мнению по поводу ее единого определения. Одно из таких определений указано в словаре «Профессионально-педагогические понятия». Культура (от лат. *cultura* — возделывание, воспитание, образование, развитие, почитание исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, в их взаимоотношениях, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях. [Профессионально-педагогические понятия 2005: 224]

Каждый народ имеет свою культуру и систему знаков, с помощью которых он общается. По этой причине были образованы слова, которые содержат в себе национальный колорит, характерные отличия и исторические события – безэквивалентная фоновая лексика.

Безэквивалентная лексика является одной из самых сложных для перевода. Их особенность обуславливается их оригинальностью и отсутствием эквивалентов в языках других культур. Одним из видов такой лексики являются реалии.

Как известно, реалии выражают национальный колорит, то есть ту окрашенность слова, которую они приобретают благодаря принадлежности обозначаемого им объекта в определённой местности или конкретной исторической эпохе.

В первые интерес к реалиям в России возник в начале 50-х годов XX века. Именно в это время началось большое развитие художественного перевода, в котором часто переводчикам приходилось сталкиваться с явлениями, которые не существовали в культуре языка перевода. Особенно популярными реалии стали после выхода работы «Непереводимое в переводе» болгарских ученых С. Влахова и С. Флорина. Именно их определение реалий стало одним из основных в лингвистике.

«Реалии – это слова (и словосочетания), называющие объекты, характерные для жизни (быта, культуры, социального и исторического развития) одного народа и чуждые другому, будучи носителями национального и/или исторического колорита, они, как правило, не имеют точных соответствий (эквивалентов) в других языках, и, следовательно, не поддаются переводу на общем основании, требуя особого подхода [Влахов, Флорин 2012:47].

Г. Д. Томахин писал, что реалии – это «названия присущих только определенным нациям и народам предметов материальной культуры, фактов истории, государственных институтов, имена национальных и фольклорных героев, мифологических существ». [Томахин 1998:4]

Наиболее точно близость между языком и культурой можно увидеть при помощи реалий.

Например, возникновение нового отличительного явления или события, имеющее особую важность для народа, обязательно станет причиной возникновения особенной лексики в языке данного народа, то есть реалий.

Отличительной чертой реалий в культуре и языке от других слов является их предметное содержание. Они имеют тесную связь с национальными явлениями, указывают на особенность и характерные отличия одной культуры от другой. В тоже время одни соединены с историческими событиями, которые несомненно являются неотъемлемой частью любого народа.



Конечно, существует множество отличительных черт реалий.

1. Реалии обозначают только местные предметы и явления. Они используются свободно только в родном языке. В других языках и культурах могут использоваться только для точной передачи смысла и переданы в переводе с помощью описательного перевода или транслитерации.

2. Реалии не являются заимствованными словами или выражениями иностранного происхождения.

3. Реалии создаются в языке с помощью событий, исторических фактов быта. По этой причине только благодаря наличию фоновых знаний можно полностью понять содержание данных слов.

4. Реалии не содержатся как явления в чужой культуре, а также в языке.

5. Реалии не являются терминами. Реалии относят к безэквивалентной лексике, а термины – к единицам, переводимым эквивалентами. Реалии передают местный колорит, термины выполняют назывную функцию.

Одним из примеров, которые могут показать, как реалии существуют одновременно в языке и культуре можно с помощью рекламы.

Например, в рекламе США можно увидеть отражение культуры этой страны, обычаев, специфических черт национального характера американцев. Чаще всего реалии несут в себе положительный смысл, так как они созданы в языке и используются в рекламе искусственно для разных целей. Обычно их использование можно увидеть для ускорения продаж, так как именно благодаря реалиям можно передать быстро и кратко полную исчерпывающую информацию.

При сравнении разных языков и культур Г.Д. Томахин выделял виды реалий по их национальному колориту.

1. Реалия присутствует только в одном языке, а в другом отсутствует. Например, слово американского варианта английского языка *drugstore* переводится, как аптека – закусочная.

2. Реалии могут присутствовать в обоих языках, но иметь в одном из них дополнительное значение, в отличие от другого языка. Например, американское слово *clover leaf* - клеверный лист. В американском варианте английского языке данному слову имеет дополнительное значение автодорожного пересечения.

3. Реалии, присутствующие в разных обществах, могут иметь схожее значение, но иметь разные функции. Слово *sponge* означает «губка» в американском английском языке, в русском языке – мочалка.

4. В разных культурах реалии могут различаться только оттенками значений, а не полностью. Например, cuckoo's call – традиция считать кукование кукушки. В русской культуре количество кукования означает годы жизни для человека, в американской культуре – количество времени до свадьбы. [Томахин 1988:6]

В современном мире есть ученый, которая многое внесла в развитие межкультурной коммуникации. С.Г. Тер-Минасова – советский и российский лингвист, доктор филологических наук, заслуженный профессор МГУ. Она утверждает, что язык – зеркало культуры. Это особенно видно благодаря реалиям, которые являясь частью языка, отражают общество и культуру. [Тер-Минасова 2000:13]

Реалии часто приравнивают к именам собственным, лакунам, варваризмам, экзотизмам и к другим лексическим единицам, которые передают идентичность культуры. Это является ошибкой. Отличительной чертой реалий является одновременное равное присутствие их в культуре и языке. Они не могут существовать только в культуре и не отображаться в языке и наоборот.

Многие ученые выделяют разные классификаций реалий. Они делят их по принадлежности к объединению людей, народу или конкретной стране, а также к определенному отрезку времени.

Такие ученые, как С. Влахов и С. Флорин, Е.М. Верещагин и В.Г. Костомаров, Г.Д. Томахин, В.Н. Комисаров, В.С. Виноградов выделяли различные классификации. Их объединяет то, что во всех классификациях большое внимание уделяется бытовым, географическим, экономическим, творческим и историческим сферам жизни человека. Это указывает на явное присутствие реалий в культуре как основных лексических единиц, которые выражаются с помощью языка.

Несомненно, что реалии являются одними из самых неизученных и трудноразличимых явлений. Они легко определяются многими людьми, но имеют размытые границы. Их можно спутать с разными явлениями в языке, так как они имеют с ними много общего; трудно интерпретировать на другой язык и найти правильный эквивалент и способ перевода для полной передачи значения. Все эти трудности и особенности только привлекают внимание ученых, так как именно одновременное и равное нахождение и в языке и культуре указывает на особенность их в нашей жизни.

### Литература

1. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура М., 2005. – 1037 с.
  2. Влахов С., Флорин С. Непереводимое в переводе: учебное пособие. – М.: Международные отношения, 2012. – 416 с.
  3. Профессионально-педагогические понятия: Слов. / Сост. Г.М. Романцев, В. А. Федоров, И. В. Осипова, О. В. Тарасюк; Под ред. Г. М. Романцева. – Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2005. – 456 с.
  4. Тер-Минасова С. Г. Язык и межкультурная коммуникация М. Слово/Slovo, 2000. – 146 с.
  5. Томахин Г. Д. Реалии – американизмы: Пособие по страноведению: [Для ин-тов и фак. иностр. яз.]. М.: Высш. шк., 1988. – 234 с.
- Электронные ресурсы
6. Большая российская энциклопедия [<https://bigenc.ru/psychology/text/2085652>] (15.02.2022).

*Маханова Жанна Кудайбергеновна,*  
Южно-Казахстанский государственный педагогический университет,  
Шымкент, Казахстан

## **ИДИОМАТИЧЕСКИЙ КОРПУС ЯЗЫКА КАК ОТРАЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНТАЛИТЕТА ЭТНОСА: СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

**Аннотация.** Менталитет любого народа отражается в его устном народном творчестве, среди которого особое место занимают идиоматические выражения, пословицы, поговорки, фразеологизмы, мудрые и поучительные изречения, выражающие обобщённую мысль, проверенную временем и опытом, вековыми жизненными наблюдениями. В нашем исследовании были изучены русские, казахские и английские идиоматические выражения, отражающие национальный характер этноса и активно функционирующие в современной речи русских, казахов и представителей англоязычного сообщества. В представленной нами выборке количественных и качественных показателей системы идиоматических выражений, имеющих положительную и отрицательную оценку нравственных качеств, отражены этические нормы народа, правила общественного порядка, социальной жизни и отношение к другим народам и культурам. Знание смысла фразеологизмов и умение правильно их употреблять способно украсить и сделать ярким и выразительным любое высказывание. Цель данного исследования – посредством сопоставительного анализа идиоматических выражений русского, казахского и английского языков выявить социальные отношения, сходства и различия менталитетов рассматриваемых народов, присущие им черты личности, тем самым выявить роль идиоматических выражений в отражении и, возможно, формировании национального характера этноса.

**Ключевые слова:** этнос, языковая картина мира, идиоматическое выражение, национальный характер, культура, социум, логоэпистема, фразеологизмы, менталитет

*Zhanna K. Makhanova,*  
South-Kazakhstan State Pedagogical University  
Shymkent, Kazakhstan

**IDIOMATIC CORUS OF A LANGUAGE AS A REFLECTION  
OF THE NATIONAL MENTALITY OF THE ETHNOS:  
COMPARATIVE STUDIES**

**Abstract.** The mentality of any nation is reflected in its oral folk art, among which a special place is occupied by idiomatic expressions, proverbs, sayings, phraseological units, wise and instructive sayings that express a generalized thought, tested by time and experience, age-old life observations. In our study, Russian, Kazakh and English idiomatic expressions were studied, reflecting the national character of the ethnic group and actively functioning in the modern speech of Russians, Kazakhs and representatives of the English-speaking community. The sample of quantitative and qualitative indicators of the system of idiomatic expressions presented by us, which have a positive and negative assessment of moral qualities, reflects the ethical norms of the people, the rules of public order, social life and attitudes towards other peoples and cultures. Knowledge of the meaning of phraseological units and the ability to use them correctly is able to decorate and make any statement bright and expressive. The purpose of this study is through a comparative analysis of idiomatic expressions in the Russian, Kazakh and English languages to identify social relations, similarities and differences in the mentalities of the peoples under consideration, their inherent personality traits, thereby identifying the role of idiomatic expressions in reflecting and, possibly, shaping the national character of the ethnic group.

**Keywords:** ethnos, linguistic worldview, idiomatic expression, national character, culture, society, logoevisteme, phraseological units, mentality

Известно, что языковая картина мира формируется на основе мировоззрения любой культуры. Культурная информация – это, прежде всего, слова и словосочетания, языковая культурологическая картина мира. Это отражается в мудрости народа, регулярных выражениях, идиомах, фразеологизмах, поговорках, пословицах, которые наглядно отражают культуру народа. Лингвисты В.Г. Костомаров, Е.М.Верещагин, В.Н.Телия, Н.Д. Бурвикова и др. в своих исследованиях предлагают такие языковые единицы называть «лого-эпистемами». Логоэпистема – это система знаний, передаваемых через языковые единицы, которые представляют собой многоуровневые языковые и культурно-ценные единицы, значение

которых может быть выражено словами, словосочетаниями, фразеологизмами или крылатыми выражениями. Ученые описывают логоэпистему с разных точек зрения, в частности, с лингвистической точки зрения, в соответствии с которой «логоэпистема имеет словесное выражение, причем может быть выраженной не только в слове, но и в словосочетании, в предложении, и в сверхфразовом единстве; характеризуется привязкой к конкретному языку; является указанием на породивший ее текст, стоящую за ним ситуацию, знание, информацию, событие, факт» [Костомаров, Бурвикова 1999, с. 256].

Изучение языковой картины мира другого народа – это всегда попытка понять и приобщиться к новой национальной культуре. Идиоматические выражения, пословицы и поговорки, фразеологические обороты являются неотъемлемой частью и сокровищницей любого языка мира и могут внести существенный вклад в его изучение.

Таким образом, идиоматический фонд языка отражает многовековую историю, культуру и быт народа. Вот почему так важно их изучать. Идиоматические словосочетания являются важным выразительным средством языка – это регулярное выражение с самостоятельным значением. Основное назначение идиоматических выражений – придание речи особой выразительности, своеобразия, точности и образности. В большинстве случаев идиоматические выражения создаются народом, поэтому они тесно связаны с интересами и повседневной деятельностью обычных людей.

#### *Материалы и методы*

Идиоматические выражения, фразеологизмы и пословицы народов мира имеют много общего, но в то же время есть и особые черты, характеризующие колорит родной культуры того или иного народа, его многовековую историю – индивидуальность каждого народа, его неповторимый образ мышления.

Для достижения цели поставлены следующие задачи: определение критериев анализа идиоматических выражений русского, казахского и английского языков; выявление и анализ факторов идиоматических выражений, оказывающих наиболее сильное влияние на формирование индивидуального и национального характера.

Для решения этих задач в работе использовались следующие методы: сбор/выборка материала, его систематизация, синтез и анализ, описательный метод как исходный метод, сравнительно-сопоставительный метод – сравнение идиоматических выражений русского, казахского, английского языков.

*Цель* нашего исследования – изучить русские, казахские и английские идиоматические выражения, отражающие и формирующие человеческие

ценности, которые высоко ценятся русским, казахским и англоязычным сообществами и культурой данного социума, а также отметить и антиценности, недостатки обличительного свойства в характеристике национальных черт этноса.

Например, одним из недостатков человека является такое качество, как безответственность. В английском, русском и казахском языках мы не нашли ни одного идиоматического выражения, положительно характеризующего подобное качество в человеке. Что касается негативной характеристики, то на одну английскую поговорку: *“Everybody’s business is nobody’s business”* [Дело всех – ничье дело] приходится несколько русских и казахских соответствующих выражений:

Русский язык: *У семи нянек дитя без глаза; Где много пастухов, там овцыдохнут; Семеро плотников прямо столб не поставят; Моя хата с краю; Неведение – благо; Мое (твое, наше) дело маленькое; Дело всех – ничье дело; Обещанного три года ждут, а на четвертый отказывают; Как пришло, так и ушло; Меньше знаешь – крепче спишь; Лучше меньше, да лучше; А Васька слушает, да ест; На ветер болтать не годится; Счастье – в неведении; Сам кашу заварил, сам ее и расхлебывай.*

Казахский язык: *Қойшы көп болса, қой арам өледі* [Когда много пастухов – овцыдохнут]; *Қолдағы бар алтынның қадірі жоқ* [Золото, которое имеешь, не ценишь]; *Наубай көп жерде, нан ишкі болады* [Хлеб будет сырым, где много пекарей]; *Күйесіз қазан жоқ, қайғысыз адам жоқ* [Сам заварил кашу, сам и расхлебывай]; *Жасықтың көбінен, асылдың азы артық* [Чем много плохих, лучше мало отборных]; *Аш пәледен қаш пәле* [Держаться подальше от неприятностей]; *Жел сөзі көп* [Бросать слова на ветер]; *Айтылған сөз, уәденің байламы жоқ, өтірікке шындықтың қайраны жоқ* [Нет ни обещания, ни правды]; *Өзін ғана ойлаған, жамандықтың белгісі* [Эгоизм – признак зла].

Напротив, казахская и английская идиома осторожности и внимательности встречается гораздо чаще, чем в русском языке. Сопоставим количество идиом с положительной оценкой данного качества:

Русский язык: *Кто сам себя стережет, того и бог бережет; Мелкая река, да круты берега; Берегись его, как берегутся огня да воды; Будь начеку, не давай ступить шагу врагу; Лучше десять раз поворотить, чем один раз на мель сесть.*

Казахский язык: *Емделгеннен де, ескерткен жөн* [Лучше предупредить, чем лечить]; *Ауырып ем іздегеніңе, ауырмайтын жол ізде* [Болезнь легче предупредить, чем лечить]; *Өте сақтық өрге жүргізбейді* [Чем исцеление от болезни искать, лучше предупреждающее средство искать от болезни]; *Сақ жүрсең, сау жүресің* [Будешь беречься, здоровым бу-

дешь]; *Қамданған қапы қалмайды* [Излишняя осторожность лишний раз беду отводит]; *Қыстың қамын жаз ойла, жаздың қамын қыс ойла* [О зиме летом думай, о лете – зимой]; *Аузы күйген үрлеп ішер* [Кто раз обжигался, тот сперва подует, потом пьет]; *Сақтанғанды Құдай сақтайды* [Береженого Бог бережет];

Английский язык: *Prevention is worth a pound of cure* [Профилактика лучше чем лечение]; *A stitch in time saves nine* [Один стежок, сделанный вовремя, стоит девяти]; *It's better be safe than sorry* [Лучше быть в безопасности, чем потом сожалеть]; *Better safe than sorry* [Береженого Бог бережет]; *Caution is the parent of safety* [Осторожность – мать безопасности]; *Discretion is the greater part of valor* [Осторожность – лучшая часть отваги]; *There is safety in numbers* [Безопасность должна быть в большом количестве]; *Do it now, not tomorrow* [Сделай это сейчас, а не завтра].

В плане общительности и разговорчивости языки единодушны в отрицательной оценке, но русский и казахский язык, в отличие от английского, видят и некоторые положительные моменты. Значение положительной оценки:

Русский язык: *Язык мал, великим человеком ворочает; Язык до Киева доведет; Тот не заблудится, кто спрашивает; Язык – ключ к душе человека; Язык кормит, и поит; Доброе слово – половина блага; Покорное слово гнев укрощает; Близкому не говори ложь, постороннему не говори правду; Беседа дорогу коротаает, а песня – работу.*

Казахский язык: *Сұраған суалмас* [За спрос денег не берут]; *Жақсы сөз – жарым ырыс* [Доброе слово – половина блага]; *Көз жетпеген жерге сөз жетеді* [Куда глаза не доходят, туда слова дойдут]; *Жылы жылы сөйлесең, жылан інінен шығады* [Доброе слово и змею из норы вытащит].

Английский язык: нет примера.

Перечислим идиомы этого плана со значением отрицательной оценки:

Русский язык: *Лишними разговорами только дело портить; Если бы да кабы, да во рту росли грибы; Слово не стрела, а пуще стрелы разит; Слово не удар, а хуже удара; Слово не воробей, вылетит – не поймашь; И у стен бывают уши; Языку каждый день праздник; Разговорами каши не сварить; У дурака язык впереди ног бежит; У дурака что на уме, то и на языке.*

Казахский язык: *Қабырғаның да құлағы бар* [У стен есть уши]; *Үй сыртында кісі бар* [И у стен бывают уши]; *Сөз қадірін білмеген өз қадірін білмейді* [Кто не знает цены слову, тот не знает себе цену]; *Айту оңай, істеу қиын* [Легко сказать, трудно сделать]; *Айтылған сөз – атылған оқпен тең* [Слово похоже на пулю]; *Ерегісі көп, есті ісі жоқ* [Легко сказка сказывается, да не легко дело делается].



Английский язык: *Give every man thy ear, but few thy voice* [Слушай всех, но говори с немногими]; *Easier Easier said than done* [Легче сказать, чем сделать]; *Fields have eyes, and woods have ears* [У полей есть глаза, а у лесов есть уши]; *A fool's tongue runs before his wit* [Язык дурака бежит впереди ума]; *Talk is cheap* [Слова дешево стоят]; *Actions speak louder than words* [Не по словам судят, а по делам]; *If ifs and ans were pots and pans* [Не придумывай то, что невозможно сделать].

Рассмотрим понятия сдержанности и интроверсии в речи. Значение положительной оценки:

Русский язык: *Молчаливость лучше многословия; Краткость – сестра таланта; Много слов не всегда к месту; Много знай, да мало бай; Как воды в рот набрать; Прикусить язык; Молчание – знак согласия; Умный понимает с полуслова; Держать язык за зубами; Краткость – душа ума; Молчание – золото.*

Казахский язык: *Үндемеген үйдей пәледен құтылады* [Молчание от самой большой беды избавляет]; *Ақылдының сөзі нақ* [Слово мудрого справедливо]; *Ойлап істеген іс оңды болады* [Придуманная работа будет положительной]; *Қысқа да нұсқа* [Кратко и ясно]. *Ақылдыға сөз бер* [Дай слово умному]. *Көп біл, аз сөйле* [Знай больше, говори меньше]; *Тіліне ие бол* [Следи за языком]; *Тіс жармау* [Никому не говорить];

Английский язык: *Brevity is the soul of wit* [Краткость – душа остроумия]; *Be swift to hear, slow to speak* [Побольше слушай, поменьше говори]; *Dumb as an oyster* [Нем как рыба]; *Silence gives consent* [Молчание дает согласие]; *Silence is golden* [Молчание – золото]; *A word is enough to the wise* [Умному и слово довольно]; *Be slow to promise and quick to perform* [Обещай мало – делай много].

Значение отрицательной оценки:

Русский язык: *Говорит направо, а глядит налево; Молчи – за умного сойдешь; Проглотить язык; Проглотить слова; В тихом омуте черти водятся;*

Казахский язык: *Таза деген қазаннан шошқаның басы шығыпты* [Из чистого горшка вышла свиная голова]; *Тілін жұту* [Проглотить язык]; *Жуастан жуан шығады, үндемегеннен үйдей бәле шығады* [В тихом омуте – черти водятся].

Английский язык: *Still waters run deep* [В тихом омуте – черти водятся]; *A penny for your thoughts?* [Пенни (монетку) за твою мысль?]; *A silent fool is counted wise* [Молчаливый дурак сходит за умника]; *Simple minds think alike* [У дураков мысли сходятся]; *Beware of a silent dog and still water* [Остерегайся молчаливой собаки и тихой воды].

В сравнении с русско-казахской культурой, в английской культуре более высоко ценятся, свобода мысли, свобода мнений и разнообразие вкусов, в соответствии с которыми в этом языке образовалось множество языковых единиц, что и получило более богатое языковое выражение. Значение положительной оценки:

Русский язык: *У каждого свои причуды; Каждый сходит с ума по своему; Всяк сам себе хорош; На вкус и цвет товарища нет; О вкусах не спорят; Всяк кулик свое болото хвалит; Каждый закат красив по-своему; Каждый видит свой мир по-своему.*

Казахский язык: *Әртүрлілік – өмірдің мәні* [Разнообразие – суть жизни]; *Әркімнің өз талғамы бар* [У каждого свой вкус]; *Талғамға талас жоқ* [О вкусах не спорят]; *Әрбір көзі көретіннің сұлулық* [Каждый видит красоту по своему]; *Әркім өзінше есінен танады* [Каждый сходит с ума по своему]; *Түс пен дәмді таңдауда жолдастық, жүрмейді* [На вкус и цвет, товарища нет].

Английский язык: *It takes all kinds to make a world* [О вкусах не спорят]; *Variety is the spice of life* [Вкус жизни – в разнообразии]; *Acquire a taste for (something)* [Приобрести вкус к чему-либо]; *Tastes differ* [Вкусы различные]; *Every man to his taste* [У всякого свой вкус]; *To each his own* [Каждому свое]; *There is no accounting for tastes* [О вкусах не спорят]; *Beauty is in the eye of the beholder* [Красота в глазах смотрящего]; *One man's trash is another man's treasure* [Мусор одного человека – сокровище другого].

Интересно, что в английских идиомах гостеприимство как социально значимое качество обычно не проявляется ни положительно, ни отрицательно. Наоборот, пословицы и фразеологизмы, используемые в понятии «гостеприимство», в русском и казахском языке встречается чаще, чем в английском. В русских и казахских традициях принято угощать гостей самым лучшим, гостям всегда рады, гостеприимство сложилось под влиянием типичных черт национального характера (общительность, открытость, терпеливость). Значение положительной оценки можем наблюдать с следующих примерах:

Русский язык: *Добрый гость всегда в пору; Гость доволен – хозяин рад; За пустой стол гостей не сажают; В ногах правды нет; Рад не рад, а говори: милости просим!; Чем богаты, тем и рады. Гостям стол, а коням столб; Гостю щей не жалей, а погуще лей.*

Казахский язык: *Сыйларға асың болмаса, сипарға тілің болсын* [Если нечем гостя угостить, доброе слово для него найди]; *Қонағыңның алтын алма, алғысын ал* [Золото у гостя не бери, а лучше благодарность проси]; *Үйдің көркі ағашы емес, тағамы* [Убранство дома не деревянные

стены, а пища]; *Барымен базар* [Чем богаты, тем и рады]; *Құтты қонақ келсе, қой егіз табады* [Когда желанный гость придет, овца двойню принесет]; *Көңіл кең болса, үйдің тарлығы білінбес* [Души широта скрасит дома тесноту].

Английский язык: без примера.

Отрицательная оценка, значение:

Русский язык: *Незванный гость хуже татарина*

Казахский язык: нет примера.

Английский: нет примера.

Мы не обнаружили в казахском и в английском языке языковых единиц, имеющих положительную или отрицательную коннотацию гостеприимства. А пословица в русском языке «Не вовремя (не в пору) гость хуже татарина» изначально образовалась в связи с нашествием татар на Русь. Хотя с тех пор прошло очень много лет, русский и татарский народы жили в одном государстве, но язык сохранился как символ исторических событий.

Однако не следует считать, что весь «культурный слой» языка заключается в лексике и фразеологии. Все языковые средства участвуют в формировании личности говорящего. Вот несколько самых очевидных и показательных примеров того, как грамматика влияет на развитие личности. Один из хорошо известных грамматических фактов в русском и в казахском языке, как и во многих европейских языках, – два личных местоимения употребляется в формах единственного и множественного числа «ты» и «Вы» («сен» и «сіз»). В английском языке этот грамматический индекс произносится только в форме «you». Однако, это тема отдельной статьи.

В заключение, на основе проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что сопоставление идиоматических словосочетаний, фразеологизмов, пословиц, поговорок в разных языках наглядно показывает национальную принадлежность и национальный характер. Отмечая безусловный эвристический потенциал сопоставительных исследований в области идиоматики разных языков, отмечаем необходимость дополнительных исследований для получения надежных и достоверных выводов.

#### Список использованных источников

1. Костомаров В.Г., Бурвикова Н.Д. Понятие логоэпистем // Россия и Запад: диалог культур. Вып.2. – М., 1999. – 220 с.
2. Верещагин Е. М., Костомаров В. Г. Лингвострановедческая теория слова. – М.: Русский язык, 1980. – 320 с.

*Мезенцева Елена Сергеевна,*  
Южно-Казахстанский государственный педагогический  
университет,  
Шымкент, Казахстан

## **ТРАДИЦИИ И НОВАТОРСТВО ЛИНГВОФИЛОСОФСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ОТ АНТИЧНОСТИ К СОВРЕМЕННОСТИ**

**Аннотация.** В статье представлено теоретическое обоснование диалектического развития традиционных и современных новаторских лингвофилософских исследований в контексте интеграционных тенденций и вызовов гуманитарной науки XXI века, что послужило объективной причиной необходимости возникновения и широкого распространения интегративных наук во всех отраслях знаний.

**Ключевые слова:** язык, языковой феномен, языковое сознание, диалектический, лингвофилософский, интеграция наук

*Elena S. Mezentseva,*  
South-Kazakhstan State Pedagogical University,  
Shymkent, Kazakhstan

## **ANTIQUITY AND MODERNITY: TRADITIONS AND INNOVATIONS OF LINGUOPHILOSOPHICAL RESEARCH**

**Abstract.** The article presents a theoretical justification of the dialectical development of traditional and modern innovative linguophilosophical studies in the context of integration trends and challenges of the humanities of the XXI century, which served as an objective reason for the need for the emergence and widespread dissemination of integrative sciences in all branches of knowledge.

**Keywords:** language, linguistic phenomenon, linguistic consciousness, dialectical, linguophilosophical, integration of sciences

Языкознание представляет собой одну из древнейших наук об обществе и человеке. Выделившись из животного мира и начав осознавать себя субъектом, который противостоит природе как объекту в своей практической и познавательной деятельности, человек обратил внимание и на себя.

Предметом размышлений человека с самых древних времен был он сам, а именно его место во вселенной, тайны его происхождения, его физические и психические свойства, его способность общаться с себе подобными, и, следовательно, – язык как главное средство такого общения. Человек увидел различные стороны языкового феномена, осознав его как основную отличительную черту человека от животного мира.

Развитие языковедческой мысли протекало неодинаково в разных культурных ареалах, но на всех этапах развития происходило в соответствии с универсальными законами бытия, подчинялось всеобщим диалектическим законам развития: закону отрицания отрицания (диахронический принцип в языкознании), закону перехода количества в качество (например, зарождение компаративистики – сравнительно-исторического метода в языкознании), закону единства и борьбы противоположностей (например, любые языковые антиномии), закону развития по спирали (переосмысление и трансформация античных теорий происхождения языка, взаимосвязи и взаимообусловленности языка и мышления) и др.

Эти законы утверждают преемственность в развитии человеческого мышления и познания мира, содержат в себе мощный гносеологический потенциал, эксплицируют неограниченные эвристические возможности. Современное мировое языкознание вобрало в себя многое из опыта разных традиций, но главным образом оно строится (базируется) на том европейском опыте, который имеет своими истоками античную, греко-римскую, средиземноморскую языковедческую традицию.

Языкознание развивалось не прямолинейно, а, скорее, зигзагообразно, меняя фокусы своих интересов и пытаясь каждый раз на новом витке развития в новом свете по-новому осмыслить, что же такое язык, каково его назначение, каковы его функции и строение, что такое языковое значение, как язык связан с действительностью, мышлением и сознанием, с культурой и общественными процессами, как он обеспечивает понимание воспринятых высказываний и порождение (производство) новых высказываний, а также накопление и хранение в памяти наших знаний о мире; как язык соотносится с другими

коммуникативными системами, которые служат для передачи, получения и хранения информации; чем человеческий язык отличается от систем сигнализации в животном мире и многие другие вопросы, требующие своего решения в новых условиях. Современное осмысление всех этих и множества других вопросов невозможно без изучения богатейшего наследия классической античной философии и филологии. «Без того фундамента, который был заложен Грецией и Римом, не было бы и современной Европы» [Энгельс 1931, с. 248].

Новые акценты влекут за собой иные толкования сущности языка и иные определения его элементов, побуждают к созданию новых методов и приёмов лингвистического анализа.

В Европе лингвистическое знание возникает в древней Греции, а затем продолжает развиваться и в Риме. Значимость классических античных учений Древней Греции и Древнего Рима о языке трудно переоценить. Античное греко-римское языкознание оказало сильнейшее влияние на развитие языковедческой мысли всех современных народов. В Древней Греции теория языка являлась одной из составных частей философии, и поэтому языковедческие проблемы первоначально разрабатывались преимущественно философами (в русле античной философии). Философское осмысление языка, изучение его как средства познания мира происходило в рамках философии и логики. Лингвистический интерес античных философов был сосредоточен на таких сложнейших проблемах, как происхождение языка, взаимосвязи языка и мышления, соотношение слова, вещи и мысли и т.д. Язык рассматривался как средство формирования и выражения мысли. Разум и речь понимались как единый *logos*. Поэтому учение о слове (*логосе*) явилось основой древнегреческого языкознания. Согласно этому учению, из слов складываются предложения, поэтому слово рассматривается и как часть речи, и как член предложения.

Периодизация истории лингвофилософских и лингвофилологических учений неоднозначна, в разные периоды разными учеными выделялись различные этапы истории языкознания, границы между которыми относительно подвижны и взаимопроницаемы. В этой связи становится понятным, почему у разных авторов одно и то же языковое / речевое явление может быть описано неодинаково, либо с повторением того, что и раньше было хорошо известно, либо с внесением чего-то нового по сравнению с предшествующим знанием. Критически сопоставляя разные источники, изучающий язык (языкознание) постепенно научится понимать движение лингвистической мысли и находить своё место и собственное мнение в этом познавательном процессе.

Языковедческая мысль, зародившись в недрах античной философии, пройдя громадный путь накопления фактологического материала в уникальных словарях-митридатах Средневековья, напитавшись идеями гуманистов-просветителей и философией гумбольдтианства [Гумбольдт 2000] и неогумбольдтианства к XX веку на новом витке цивилизационного развития подошла к неизбежности интеграции научных знаний, свершающихся открытий, установления закономерностей и их детерминационной взаимообусловленности.

В общепринятой современной классификации наук выделяются три основных направления: естественные и технические науки (физика, математика, химия, астрономия и др.); философские науки (философия, логика); социальные науки (история, культурология, география и др.).

В соответствии с этой классификацией языковедение относится к числу социальных наук, потому что оно связано с такими науками, как история, география, этнография, социология, культурология, психология и др. Например, связь языковедения с историей является двусторонней: язык рассматривается диахронически, в его развитии, изменении (существуют исторические грамматики многих языков, всегда представляет научный интерес изучение древних рукописей, их расшифровка, изучение древних классических языков – древнегреческого, древнееврейского, древнерусского, старославянского, что, безусловно, дает богатейший материал для историков, этнографов, культурологов). Сами языковые факты являются источником при изучении определенных исторических проблем, обоснованием некоторых научных гипотез.

Языковедение тесно связано со всеми социальными науками, которые исследуют те или иные аспекты жизнедеятельности человека и общества в целом. Очевидна связь языковедения с историей (которая исследует процессы изменения социально-исторических формаций, их воздействие на развитие языка, культуры, искусства) и археологией (которая предоставляет факты, материалы древней письменности для изучения мертвых языков, способствует определению локализации и миграции носителей этих языков). Безусловно, языковедение связано с философией (поскольку имеют общие проблемы исследования: «язык и мышление», «язык и сознание», «сущность и происхождение языка», «язык и общество» и др.) и антропологией (через проблему происхождения человека и ранних этапов развития его языка). Поскольку язык является основным этническим признаком любого народа, отражением жизни народов, их специфических форм деятельности, языковедение неизбежно связано с этнографией (специальный раздел языковедения – этнолингвистика) и культурологией, которые изучают

особенности национальных традиций, обычаев, этикета, национального искусства и литературы. Связь с социологией обусловлена самой сущностью языка как явления социального, возникшего из потребности людей в общении; в социологии активно исследуются общественные функции языка, механизмы воздействия социальных факторов на язык, роль языка в жизни общества и многое другое.

Нельзя вообразить языкознание и в отрыве от литературы, поэтики, риторики, литературоведения. Союз литературы и языкознания еще в древности породил особую отрасль знаний – филологию.

Язык как продукт речевой деятельности изучает специальный новый раздел языкознания – психолингвистика, рассматривающий в языке психические и мыслительные процессы, проблемы восприятия, понимания, производства речи, хранения лексики в памяти человека и др.

С педагогикой языкознание связано постольку, поскольку существуют проблемы обучения языку и языкам, и методика его преподавания – это раздел прикладного языкознания.

Языкознание связано не только с гуманитарными, общественными науками, но и с естественными: с физикой, которая участвует в определении акустических свойств звуков речи; с математикой, позволяющей применять статистические методы в исследовании языка, вычислять частотность функционирования различных единиц языка в речевой деятельности; с биологией – при описании работы речевого аппарата человека в процессе производства звуков речи для определения их артикуляционных характеристик; с медициной, которая на основании лингвистических данных изучает зоны и функции центральной нервной системы как высшего отдела речевого аппарата, управляющей всей речевой деятельностью; с психиатрией – при анализе патопсихолингвистических речевых нарушений, связанных с умственной отсталостью, или речевых отклонений, связанных с нарушением сенсорных систем у глухих или глухонемых, больных афазией при нарушении работы «речевых» участков коры головного мозга – зоны Брока (лобная часть левого полушария – моторная афазия) и зоны Вернике (височная часть левого полушария – сенсорная афазия).

В последние десятилетия в результате взаимодействия языкознания с другими науками возникли новые научные дисциплины – социолингвистика, психолингвистика, этнолингвистика, математическая (инженерная) лингвистика, гендерная лингвистика, когнитивная лингвистика и другие интегрированные отрасли языкознания.



Значение науки о языке трудно переоценить; изучая язык и языки, человек познает самого себя, свою культуру, быт, историю, взаимоотношения народов в процессе исторического развития и многое другое. Языкознание связано со всеми основными разделами современной науки, и это объясняется той огромной ролью, которую играет язык во всех сферах человеческой деятельности, в том числе – в процессе познания мира и общения. Действительно, ни одна наука – ни точная, ни естественная, ни философская, ни общественная – не может не только развиваться, но элементарно существовать без языка. Язык и общество, язык и культура, язык и мышление, язык и литература – все это одновременно и традиционные, и вечно новые, новаторские области лингвистики.

#### **Список использованных источников**

1. Гумбольдт В. фон. Сочинения. Т. IV. С.-П., – 2000. – 346 с.
2. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Сочинения. Т. XIV. Отдел 2. IV. М.-Л. 1931. <https://esperanto.mv.ru/Marksismo/Antiduering/antid-2-04.html>

*Темирбекова Галия Азатбековна,*  
Южно-Казахстанский государственный педагогический университет  
Шымкент, Казахстан

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ  
ТАКСОНОМИИ БЛУМА НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА  
КАК СПОСОБ АКТИВИЗАЦИИ МЫСЛИТЕЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ**

**Аннотация.** В данной работе описана таксономия Б.Блума и ее использование на уроках русского языка как средство формирования высокого уровня мышления у учащихся. Возникшая острая необходимость не просто обучать детей, но и развивать их мышление, творческий потенциал, генерирование идей и построение логических связей требует от преподавателя современного взгляда на свои уроки, требует более тщательной и продуманной подготовки на несколько уроков вперед. Таксономия Бенджамина Блума направлена на практическую помощь современному педагогу, который осознаёт важность мышления высокого уровня в современном образовании.

**Ключевые слова:** Таксономия Блума, русский язык, знание, понимание, применение, анализ, синтез, оценка

*Galiya A. Temirbekova,*  
South-Kazakhstan State Pedagogical University  
Shymkent, Kazakhstan

**THE USE OF BLOOM'S TAXONOMY IN RUSSIAN LESSONS AS A  
WAY TO ACTIVATE STUDENTS' MINDING ACTIVITY**

**Abstract.** This paper describes the taxonomy of B.Bloom and its use in Russian language lessons as a means of forming a high level of thinking among students. The urgent need that has arisen not only to teach children, but also to develop their thinking, creativity, generating ideas and building logical connections requires a modern view of their lessons from the teacher, requires more thorough and thoughtful preparation for several lessons ahead. Benjamin Bloom's taxonomy is aimed at practical assistance to a modern teacher who understands the importance of high-level thinking in modern education.

**Keywords:** Bloom's taxonomy, Russian language, knowledge, understanding, application, analysis, synthesis, evaluation

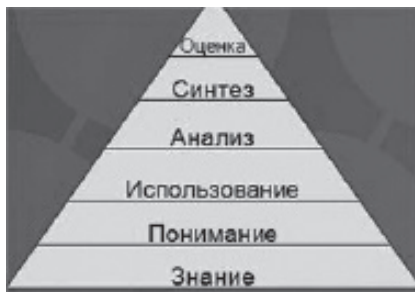
Современное общество испытывает необходимость в людях, которые способны быстро адаптироваться к любым обстоятельствам, способными решать проблемы, принимать решения, критично мыслить, эффективно обмениваться идеями и работать в группе и в команде.

Конструктивистские представления о преподавании требуют, чтобы учитель, сосредоточенный на ученике, организовывал занятия в соответствии с задачами, способствующими развитию знаний, идей, навыков у учеников [Руководство для учителей. 2012]. Подобные задачи разрабатываются таким образом, чтобы ученикам была предоставлена возможность продемонстрировать свои знания по изучаемой теме, подвергнуть сомнению определенные предположения, сформировать новое понимание. Важным аспектом деятельности учителя является стремление понять, как отдельными учениками постигается тема, осознать необходимость работы с учениками в целях улучшения или реконструкции их понимания, а также – осознание того, что отдельными учениками восприятие темы может происходить довольно уникальным способом.

В 50–60-е гг. XX века американский психолог Бенжамин Блум разработал таксономию категорий усвоения и классификацию целей обучения [Загашев, Заир-Бек, Муштавинская 2003: 36], согласно которой процесс обучения начинается на уровне знаний: запоминания и воспроизведения фактов, дат и т.д. Далее происходит понимание – усвоение полученной информации: ее связь с ранее полученной информацией, обобщение, перефразирование. Применение и использование новых идей в специфичных ситуациях позволяет ученику решать поставленные задачи, выбирать и изменять полученную информацию. При анализе происходит сравнение, проверка, необходимых для синтеза идей (планирование, прогнозирование). Наконец, на уровне оценивания ученик может отнестись к изучаемому материалу критически и взвесить аргументы, чтобы оценить ценность той или иной идеи.

Таксономия педагогических целей в познавательной сфере (по Блуму)

Уровни учебных целей представлены в виде пирамиды.



Каждый новый уровень пирамиды, согласно таксономии Блума, базируется на предыдущем. Основа – получение знаний, запоминание. А главная цель – независимая оценка.

Рассмотрим таксономию Блума.

Первый уровень – *знание*. Знание – это категория, подразумевающая запоминание либо посредством воспроизведения информации, либо через распознавание. Одним из примеров воспроизведения информации является задание, требующее вставить пропущенные символы. На уровне знания от учащихся не требуется изменение или трансформация информации. Все, что должны они сделать, это просто запомнить ее в том же виде, в каком она предоставлена. Вследствие иерархического строения таксономии уровень знания служит базой для других уровней. Поэтому вопросы уровня знания могут быть очень эффективны в начале урока или раздела. При формулировке заданий преподаватель обращается к целевым глаголам: составить список, выделить, рассказать, показать, назвать и др. Категория *понимания* подразумевает преобразование информации в более понятную форму. Подобно всем категориям, расположенным выше уровня знания, категория понимания используется для выделения путей передачи информации, которая уже находилась в памяти. Процесс понимания требует от учащегося показать, что он понял материал посредством его переработки и преобразования перед ответом на вопрос.

Обучаемый планирует способы преобразования материала, используя для этого опорные таблицы и схемы, графики и диаграммы, он готов предположить последствия преобразований, вытекающих из усвоенных методических характеристик. При разработке дескрипторов к этой мыслительной операции уместны будут глаголы: *классифицировать, создавать, моделировать, экспериментировать, составлять, отбирать, планировать, использовать* и др.

Уровень *применения* подразумевает применение или использование информации для решения проблемы. На уровне применения учащемуся предлагается проблема, которую он должен решить по-своему, не прибегая к подсказке. Учащийся также должен знать, как применить выбранный метод. Более высокий уровень владения материалом для его воспроизведения в условиях деловой игры (в аудитории) и в новых ситуациях (на практике, в классе) призван показать его готовность обращаться к законам и теориям в обстановке профессиональной деятельности. Здесь целевые направления предстоящей работы создаются глаголами: *разделять, сопоставлять, проверять, упрощать, группировать, сравнивать, различать, использовать, мотивировать* и др.

Далее идет процесс освоения мыслительных операций, необходимых для достижения учебных целей (анализ, синтез, оценка).

На уровне *анализа* акцент делается как объяснение того, как различные части сложного процесса или объекта функционируют вместе для достижения определенного результата. Анализ отличается от понимания более тщательной обработкой информации. Анализ – это больше, чем просто понимание, это, прежде всего способность заглянуть глубже в процесс взаимоотношения различных составляющих. Анализ подразумевает выполнение обратных действий, то есть на примере ситуаций или явлений объяснить процесс взаимодействия их составляющих для достижения результата. На этом уровне на уроках русского языка можно предложить методы:

- анализировать (анализ лексико-грамматических единиц, входящих в текст-образец, рассмотрение текстов – повествований, описаний, рассуждений);

- отбирать (например, лексику для словарно-орфографической работы, формы глагола для использования в тексте с учетом его функционально-стилистической принадлежности, предложения определенного типа и определенной структуры для включения в разноуровневые задания);

- определять (теоретическую и практическую значимость организуемой на уроке работы; степень сложности предстоящей учебной деятельности, подходы к делению класса на подгруппы, объем и характер домашнего задания).

*Синтез* обозначает творческое соединение элементов для образования нового и неповторимого единства. Так как это творческий процесс, категорию синтеза легко распознать. Синтез – это творческий

процесс соединения частей таким образом, чтобы создать новую модель или структуру. Исследовательская работа может относиться как к категории применения, так и к категории синтеза, в зависимости от уровня уникальности. Эта категория возможно и является главной в творческом процессе. По своему определению синтез подразумевает создание чего-то уникального, на основе индивидуального опыта. Приведем примеры формулировок заданий с целевыми глаголами: составлять обобщающие характеристики; объединять разрозненные факты и делать выводы, создавать тексты определённой жанровой принадлежности, придумать дизайн, разработать, составить план.

Категория *оценки* подразумевает принятие решений по спорным вопросам и обоснование этих решений разумными доводами. Вопросы уровня оценки требуют от учащихся излагать свои идеи, мысли и суждения и обосновывать их происхождение. На уровне оценки используются стандарты точности, логической последовательности, лаконичного изложения. Вопросы уровня оценки требуют от учащегося давать свое суждение относительно каких-то вопросов, а не только анализировать их, например, выражать свое мнение об актуальности данной проблемы, оценивать значение материала для изучения других дисциплин, представить аргументы, защитить точку зрения, доказать, спрогнозировать.

Критерии суждения должны быть точно определены, а качество ответа на вопрос уровня оценки должен оцениваться согласно тому, насколько учащийся соответствует данным критериям. Таким образом, учащийся готов к жизненным ситуациям, в которых потребуются критическое мышление.

При выполнении заданий учитель должен продумать деятельность обучающихся так, чтобы у них была возможность пройти через все эти уровни. Таксономия Блума – это концепция, теоретическое представление. Это инструмент для дальнейших действий учителя – строить задачи урока, следовательно, и задания в соответствии с этой концепцией. Как следствие, это предполагает ставить вопросы учителю и моделировать вопросы учащихся. И, как результат, строить и оценивание в этом же ключе.

Предлагаем задания по русскому языку в 9 классе по технологии Блума.

Тема. Обобщение изученного по теме «Сложносочиненные и сложноподчиненные предложения».

Задание №1

*Знание*

1. Какие предложения называются сложными?
2. На какие группы делятся сложные предложения?
3. Каково строение ССП?
4. Каково строение СПП?
5. Чем придаточное предложение может присоединяться к главному?

Задание №2

*Понимание*

1. Сложные предложения – это...
2. Простые предложения в составе .... предложения равноправны между собой.
3. СПП состоят из ... и .... предложений.
4. Используя схему, расскажите о сложных предложениях.  
А) [ ... ], [...]. Б) [...], (что...), [...]. В) (Когда...), [...].

Задание №3

*Применение*

Заполните таблицу, распределяя предложения по группам.

Простое предложение	ССП	СПП
---------------------	-----	-----

- 1) Нет такой лошади, чтоб не спотыкалась.
- 2) На дворе давно уже кончились сумерки и наступил настоящий вечер.
- 3) Мы с тобой играли вместе, пыль топтали у завалин.
- 4) Мы гуляли долго, до самого вечера.
- 5) Расскажу, как под ветром шумела тайга.
- 6) Всем известно, что Пушкин лучше всего писал осенью.
- 7) За окном брезжил рассвет, и кричали петухи.
- 8) Гляжу в озера синие, в полях ромашки рву.
- 9) Принесли букет цветов и поставили в вазу.

Задание №4

*Анализ*

1. Спишите предложения, расставляя знаки препинания. Сделайте схемы предложений.

1. *Стало слышно как точат косы.*
2. *Звезды как вербочки распухают в прозрачных облаках.*
3. *Солнце светило во все глаза как оно светит только в июле.*
4. *Такой мягкой и пушистой зимы как были в этом году я не помню.*

5. *Летят к вербе пчелы бабочки потому что их привлекают душистые сережки.*

2. «Конструирование предложений» Из трех простых предложений составить и записать одно СПП. Определить вид подчинения.

1 группа

Хлынул дождь. Мы бросились к сараю. Сарай стоял на краю деревни.

2 группа

Я увидел сад. Прошло несколько счастливых дней моего детства.

Потом снился мне.

Задание №5

*Синтез*

1. Написать синквейн к слову *предложение*.

2. Составить кластер на тему «Сложное предложение»

3. Составить мини текст с использованием СПП с несколькими придаточными.

I группа- по теме «Ассамблея Казахстана»

II группа- по теме «550-летие казахского ханства».

Задание №6

Оценка

Составьте СПП по данному началу.

*Мне хочется, чтобы ...*

*Я уважаю тех людей, которые ...*

*Если друг окажется в беде, то ...*

*Чтобы стать образованным, надо ...*

*Я люблю свой город, потому что ...*

*Когда я закончу школу, то ...*

Таксономия Б.Блума – это педагогическая модель освоения теоретической информации из разных научных областей и формирования практических навыков ее использования. Она характеризуется как своевременная и актуальная, поскольку в ее основе очень современный взгляд на обучение, представляющее собой не просто механическое запоминание каких-либо фактов, а целенаправленный познавательный процесс.



**Список использованных источников**

1. Загашев, И.О., Заир-Бек, С.И., Муштавинская, И.В. Учим детей мыслить критически. – СПб.: 2003. – 192с.
2. Руководство для учителей. Третий (базовый) уровень. 3-е издание – АОО «Назарбаев Интеллектуальные школы», Астана, 2012. – 45 с.

*Vyacheslav V. Tkachev,*

PhD student, Peoples' Friendship University of Russia (PFUR),

ORCID: 0000-0002-3168-958X

## **LINGUISTIC GROUPS OF THE SPANISH LANGUAGE IN ARGENTINA**

**Abstract.** Studies on the problems of Spanish variability have become extremely popular nowadays. The study of the Spanish language in Latin America is an important task of Spanish dialectology. The purpose of the study is to understand the history of language groups of the Spanish language in Argentine. Usually, one talks about Argentine Spanish as “rioplatense”, an adjective that takes its name from the areas adjacent to the River Plate. Our research has shown that the uniqueness of the Latin American version of the Spanish language lies in the ability to maintain its authenticity in the multilingual environment of Latin America, keep and transmit cultural realities from generation to generation. And, at the same time, develop with modern trends in unison. Different linguistic groups in this country of Latin America shows how the Argentine Spanish language is rich of ancient national variants and dialects of the Spanish language. The nature of the Latin American variant determines not only its identity but also opens up prospects for further comparative studies of geographical features of the Spanish language at different levels of the system. The language situation in Argentina is characterized by great linguistic diversity. In Argentina, before the arrival of the Spanish, there were groups of aborigines who had their own languages, which they continue to speak today. Thanks to this linguistic diversity, there is a contact between the autochthonous languages and Spanish, brought by the conquistadors during the period of settlement in South America. [1]

**Keywords:** Spanish language, national variant, Argentine, linguistic groups, linguistics, Spanish language of Argentine

*Вячеслав Васильевич Ткачев,*

аспирант 2 курса ИИЯ Российского университета дружбы народов,  
ORCID: 0000-0002-3168-958X

## **ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ ИСПАНСКОГО ЯЗЫКА В АРГЕНТИНЕ АННОТАЦИЯ**

**Аннотация.** Исследования по проблемам вариативности испанского языка стали чрезвычайно популярны в наши дни. Изучение испанского языка в Латинской Америке является важной задачей испанской диалектологии. Цель исследования - понять историю языковых групп испанского языка в Аргентине. Обычно об аргентинском испанском говорят как о “риоплатенсе”, прилагательном, которое берет свое название от районов, прилегающих к Ривер-Плейту. Наше исследование показало, что уникальность латиноамериканского варианта испанского языка заключается в способности сохранять свою аутентичность в многоязычной среде Латинской Америки, сохранять и передавать культурные реалии из поколения в поколение. И, в то же время, развиваться с современными тенденциями в унисон. Различные языковые группы в этой стране Латинской Америки показывают, насколько аргентинский испанский язык богат древними национальными вариантами и диалектами испанского языка. Характер латиноамериканского варианта определяет не только его самобытность, но и открывает перспективы для дальнейшего сравнительного изучения географических особенностей испанского языка на разных уровнях системы. Языковая ситуация в Аргентине характеризуется большим языковым разнообразием. В Аргентине до прихода испанцев существовали группы аборигенов, имевших свои собственные языки, на которых они продолжают говорить и сегодня. Благодаря этому языковому разнообразию происходит контакт между автохтонными языками и испанским, принесенным конкистадорами в период заселения Южной Америки. [1]

**Ключевые слова:** испанский язык, национальный вариант, аргентинский, языковые группы, лингвистика, испанский язык Аргентины

### **Introduction**

In the modern world, language plays an important role, it is not only a means of communication, but also carries the cultural knowledge embedded in it [1. С. 25]. Language expresses and forms the specifics of the national idea of the world. It not only enables mutual understanding and communication

of a particular social group, but also ensures continuity by transmitting information and knowledge from generation to generation.

It is estimated that before the arrival of Spaniards in America, including in the territory of Argentina, 35 indigenous languages were spoken here. At present there are only thirteen languages, grouped into five linguistic families: Toba, pilaga, mocovi, guichi, of nivacle, chorote, averiguado, Guarani, Quechua, santagelo, tehuelche, the Mapuche. Thanks to recent research, the Vilela language, which has been considered extinct since the late 20th century, may soon be added to the list. [2. С. 50]

### **The analysis of linguistic groups in Argentine Spanish language**

There are 6 different linguistic groups in Argentina:

1. Ethnic language group of Quechua. There are three different groups of Quechua in Argentina (Bolivian migrants and migrants with Peruvian citizenship who have settled in major cities in recent years, mainly in the capital; Indians called “collas”, residents of northwestern Argentina, the provinces of Salta and Jujuy; the population of Santiago del Estero, who speak Quechua santiageno). Quechua belongs to a family of languages spoken in the Central Andes, extending from Western South America through seven countries. It is spoken by between 8 and 10 million people, and is the most widely spoken of the family’s languages in Bolivia, Peru, Chile, Ecuador, and southern Colombia after Indo-European. In the 1960s, systematic research began on a family of languages that did not appear in documents and existed separately from Quechua. SIL International classifies these languages as micro-languages, trying to prove that if they were from the same Quechua group, the necessary linguistic evidence would exist. According to ECPI, 4,779 people living within San Martin, Figueroa and Avelaneda in the province of Santiago De Estero are descendants of ancient tribes. They were sedentary people (although more mobile than their Chaco neighbors) who lived in the strip between the Chaco region and the Andes. Currently in Quechua, santagelo, according to ECPI, house speak for 37.1% of the population of indigenous peoples.

2. Ethno-linguistic group Tupi-Guarani. There are four languages from the Tupi-Guarani language family in Argentina: (a) Guarani from Corrientes, also called goyano, which is spoken mainly in Corrientes, but also in Misiones, Chaco, Formosa, Rosario, and Buenos Aires due to rural migration to urban centers; (b) chiriguano Hane, which is currently spoken by Chiriguanos, Chanes, and Tapietes in the North and northeast of Salta province; (C) MBIA, spoken by the MBIA Indians in Misiones; d) Paraguayan Guarani or yopara, which is spoken by Paraguayan immigrants living in Argentina. Guarani was the first Indo-American language to become an official language.

3. Ethno-linguistic group matehuala originating from the Chaco region includes the following languages: a) guichi, which is spoken in rural and suburban communities of Salta, Formosa and Chaco; b) chorote spoken by around 1,500 people in Northern Salta) may nivacle, language of Iya Calories inhabiting the province of Salta close to Tartagal.

4. Ethno-linguistic group guaicuru or matehuala from Chaco. This family includes the following languages: a) Toba, which is spoken by 60,000 people in rural areas of the province of Chaco, Formosa and Eastern Salta, and permanent settlements called “Barrios” in the city of Resistencia, Saenz Pena, Formosa, santafe, Rosario, Greater Buenos Aires and La Plata; b) mocovi in the southern and Northern province of Chaco Santa Fe; C) pilaga in the center of the province of Formosa.

5. Chon Ethnolanguage group. In the South, the Chon language family previously consisted of at least six languages spoken in Patagonia and Tierra del Fuego. Currently there are only a few carriers of tehuelche in the province of Santa Cruz. The other languages in this family are considered extinct.

6. Ethno-linguistic group of the Mapuche (or “language of the land») it is a language of southern Chile and Argentina. It has existed for many years and is considered independent, although today some linguists refer it to Cuyo and other Amazonian languages. In Argentina, it is spoken in Neuquen, Chubut, and Rio Negro, as well as in the provinces of La Pampa and Buenos Aires [2. P. 32].

In the works of Russian hispanists, following G. V. Stepanov, the sociolinguistic status of the Spanish language in Latin American countries is defined as the “national version” of the Spanish language (V. S. Vinogradov, N. M. Firsova, Yu. L. Obolenskaya, T. V. Pisanova, A.V. Sinyavsky, O. S. Chesnokova, N. F. Mikheeva, etc.). Stepanov, who proposed the concept of “national variant” - a term describing”forms of national speech that do not show sharp structural differences, but at the same time acquire autonomy, supported and realized within each national community.” From the point of view of linguistic status, all Latin American variants of Spanish are considered “national variants”, which is confirmed by its rank as the official (state) language in these countries, the presence of a national literary norm in Spanish, the status of native language for more than 50% of residents, and the performance of all public functions. Due to the diversity of national variants of Spanish in Latin America, the question arises as to how specific each of them is, what is the influence of language systems within this region and in relation to the Spanish language norm. However, before considering this issue, it is necessary to clarify the very concept of a language norm.

The territory occupied by Argentina is one of the most extensive in Latin America. It can be assumed that the country's language is heterogeneous, containing many borrowings taken from other Spanish-American languages. As indicated earlier by N. Donni de Mirande, there are undoubtedly some questions regarding the nature of the language in Argentina, among which the most acute is the question of the geographical distribution of the language, its cultural and linguistic features and diversity. It is because of its versatility that the Spanish language in Argentina has undergone many historical, demographic, socio-cultural and economic differences over the course of history. Attempts to get rid of oral dialects were accompanied by serious theoretical and practical difficulties, based on sociolinguistic features of the language, because of which it is said that there are several modes: porteña (mainly in Buenos Aires, especially during the Spanish domination), cordobesa (Cordoba, Central province), correntina (Corrientes Province, northeast, also called quaranítica), tucumana (in the northeast in San Miguel, Tucuman), cuia (which include La Rioja, San Juan, Mendoza, and San Luis, East of the country with the Cordillera of the Andes, border with Chile)[3. С. 47].

Studies of spoken Spanish in Argentina are conducted in the tradition of Philology, emphasizing the large rich dialectological component of Spanish-American languages, as well as the description of local languages from the position of the main language of the country. This circumstance, subordinated to a certain stage of language research, nevertheless changed the consciousness of linguistic requirements, making it possible to translate new approaches and perspectives in language analysis, as N. Donni de Mirande emphasizes, into a global successful work on linguistic research in Argentina.

The Spanish language of Argentina is the national version of the Spanish language, which is characterized by the following characteristics:

- 1) Spanish has the rank of official (state) language;
- 2) the existence of a national language literary norm;
- 3) Spanish is the native language of the absolute number of residents, or the share of the Spanish-speaking population is more than 50% of the total population of the country;
- 4) Spanish performs the full scope of public functions;
- 5) the language has a well-known linguistic and cultural specificity.

However, how do you define the role of Spanish in Argentina? The answer to this question cannot be unambiguous. Note that this problem involves taking into account four aspects: ideological, linguistic, historical and sociolinguistic.

The ideological aspect. If for some observers the existence of the Spanish language of Argentina, which differs from the language of Spain, is a linguistic

and sociolinguistic fact, many others consider this language as a set of errors, deviations and various abbreviations, or as a variant that is relatively close to the language of Spain.

The successful and dynamic development of regional variants of the Spanish language, in particular the Spanish language of Argentina, requires a revision of the view of the language as a monolithic phenomenon and the introduction of the fact of language differentiation into the linguistic system. In its functioning, the linguistic variety is a collection of different subsystems [3. P. 29].

The study of the Spanish language in Argentina should first of all be based on the concept of heterogeneity, inherent in any language system and introduced by Schuchardt in the XIX century, long before it became a favorite topic of sociolinguists.

Linguistic aspect. In any linguistic study, the Argentine national version is considered separately, with numerous comments and examples. Moreover, taking into account the fact that, undoubtedly, on the territory of each of the Latin American countries, we are faced today with equally interesting national language features for scientists (primarily in the field of everyday language), the speech of the inhabitants of Argentina, due to its pronounced originality, remains the “center of attraction” of universal attention. As for grammar, in addition to the phenomenon of “voseo”, which has become the most characteristic feature of the Argentine national version, fluctuations in the system of gender and number of nouns, a number of features in the use of verb tenses, it is customary to note the specifics of the use of adverbs, adverb constructions and service parts of speech. The most characteristic features of the Argentine national version are lexical and phonetic features. The lexical structure of the considered variant is unique. In particular, unlike most countries in the Latin American region, the substratum does not play a leading role in the formation of the lexical composition of the Argentine national version – it is formed in the conditions of active immigration, constantly assimilating new foreign-language borrowings. It is also important to note that the social composition of the population of Argentina during the colonial period was not typical for other Spanish colonies. [4. C. 37]

The main phonetic features, in addition to the intonation pattern that is not typical for the Spanish language, are as follows: the percussive pronunciation of enclitics in the imperative (comprubel, confrmes...), infinitive (demostrsel, and gerund (compndol, dndosel...) escuchndol...). at the same time, much attention is paid in Argentina to the lexical features of the national variant [4. P. 76]. There are a number of authoritative lexicographic publications that record the lexical originality of the Spanish language in Argentina. The

creation of dictionaries of argentinisms begins in the late XIX-early XX century, when the Argentine variety of Spanish begins to be recognized by scientists as the national language and continues to the present day.

The main phonetic features, in addition to the intonation pattern that is not typical for the Spanish language, are as follows: the percussive pronunciation of enclitics in the imperative (comprubel, confirmes...), infinitive (demostrsel, and gerund (compndol, dndosel...) escuchndol...). at the same time, much attention is paid in Argentina to the lexical features of the national variant. There are a number of authoritative lexicographic publications that record the lexical originality of the Spanish language in Argentina. The creation of dictionaries of argentinisms begins in the late XIX-early XX century, when the Argentine variety of Spanish begins to be recognized by scientists as the national language and continues to the present day.

Historical and sociolinguistic aspects. The historical conditions for the spread of the Spanish language in Argentina clearly explain the changes that it has undergone and which are now considered innovations, features that are characteristic of the Spanish language of Argentina. In this regard, synchronous descriptions should be supplemented with diachronic studies that can help separate constant characteristics from innovation. Unfortunately, in linguistic research, there is often a preference for a synchronous perspective to the detriment of a diachronic one.

The difference between linguistic and sociolinguistic aspects primarily meets the requirements of the methodology. The first assumes the presence of the second. The linguistic definition of the Argentine version of Spanish is impossible without its sociolinguistic definition, and the description of the sociolinguistic situation entails the need to use linguistic characteristics.

The linguistic encyclopedia defines language contacts as “the interaction of two or more languages that affects the structure or vocabulary of one or more of them”.

The fundamental characteristic of the relationship between Spanish and the indigenous languages of Argentina was characterized by the dominant position of the latter in relation to the former, which was determined during the seizure of territories that today form part of the country. In addition, there seems to be a relationship between the reality that emerged in colonial times and the Spanish-speaking entities that emerged in the nineteenth century with the adoption of independence. This extralinguistic fact became the determining factor for all sociocultural factors concerning language communication (and, as a result, it has determined and continues to determine the types of communication and, moreover, the degree of any intervention on the issues listed above).



### **Conclusion**

At the present stage, the language policy of Argentina is being developed to solve problems of various complexity: from the choice of languages for national and international communication to practical normalizing and word-making activities. And, of course, it is very important in this regard to choose the type of policy, as well as the correct designation of its stages.

A. D. Schweitzer defines language policy as "... a set of measures taken by the state, party, class, or social group to change or preserve the existing functional distribution of languages or language subsystems, to introduce new or preserve used linguistic norms".

According to R. I. Khashimov, language policy is "a means, an instrument of the state's influence on society, on the functioning and even on the very existence of languages, on inter-linguistic, inter-ethnic and interstate relations".

### **References**

1. Censabella M. Las lenguas indígenas de la Argentina. Una mirada actual. — Buenos Aires, Eudeba, 1999
2. Fernández G.A. Familia lingüística Chon: el tehuelche, en Gerzenstein, A. y otros, 1998. —P. 88—109
3. Golluscio L. y equipo Documentación de lenguas amenazadas en su contexto etnográfico, en
4. Bein, R. y G. Vázquez Villanueva (eds.) Actas Congreso Internacional "Políticas Culturales e Integración Regional", Buenos Aires, Instituto de Lingüística, Universidad de Buenos Aires, 2005

### **Библиографический список**

1. Маслов Ю.С. Введение в языкознание: Учеб. для филол. спец. вузов / Ю.С. Маслов. — М.: Высш. шк., 1998. — 272 с.
2. Ахренов А.В. Национально-культурная специфика метафорического осмысления мира (на материале национальных вариантов испанского языка) // Учёные записки национального общества прикладной лингвистики, Москва, 2013. — № 3 (3). — С. 74-81.
3. Бенвенист Э. Классификация языков. Новое в лингвистике / Э. Бенвенист. — М., 1963. — Вып. III. — 36-55 с.
4. Гумбольдт В. О различии строения человеческих языков и его влиянии на духовное развитие человека // Избранные труды по языкознанию / В. Гумбольдт. — М., 1984. — С. 37-301.

**Michael Steppat**  
Prof. Dr.phil., Prof. H.C. Faculty IV,  
University of Bayreuth  
Germany

**RETHINKING TRANSLATION:  
CHALLENGES OF INTERCULTURALITY”**

**Abstract.** When we think about experiences with interlingual translation, we often assume that a binary pairing of source and target text culture is especially useful, and that the latter of these should take priority. This article examines the implications, and argues for overcoming dualistic concepts. In order to do so, ideas of translation based on the interrelation of languages as such are discussed, with possible adaptations for practical purposes. Yet these ideas are inadequate for the needs of intercultural communication, which places great importance on translation. To meet these needs, sociocultural conditions and specific historical experiences are usually foregrounded, to do justice to translation’s “cultural rules” and cultural stories as highlighted by Umberto Eco. In this perception, there is a frequent and functional emphasis on the recipient culture. Yet postmodernism has exposed the vacuity of a pervasive focus on culture, and it should reorientate our thinking about translation. We should take note that, for interculturality, both translation and hybridity concepts have become central, and it appears logical and even imperative to explore their common ground. Translation’s “liberating” purpose, as postulated by Walter Benjamin, can now be pursued in the shaping of a new cultural space.

**Keywords:** Translation concepts, interculturality, functional theories, receiving culture, hybridity

## I Introduction

When we think about experiences with translation, what often comes to mind first is how people have said strange things about translation, and about translators. This is not just the funny experiences that we can have with weird translations. We sometimes encounter signs reading “Dead slow children playing” or, at an airport, “Eating carpet strictly prohibited” [Korolkovaite 2017]. Obviously efforts of this kind are untroubled by any sense of what we call target text culture — they pay no attention to any such culture and its semantic requirements. We can thus assume that a more or less binary pairing of source and target text culture is especially useful, and that the latter of these should take priority. It might even become all-important.

### 1 Translation Stories

In order to tackle the question adequately, we should first call to mind that even stranger stories have been offered about translation as a process. It's worth looking at a few very unusual ideas, which might sound pretty extreme, but which can nonetheless help our own re-thinking about translation. We will be discussing translation processes in a larger sense, not particular languages or directions of transmission. Maybe you have at some point come across any tales by Argentinean writer Jorge Luis Borges. We ought to be aware that the world's writings usually have a strong impact on each other, and indeed around the globe. One of Borges' haunting tales is about something like time travel through translation. We need to be aware that there's a famous work of Spanish literature, from the 17<sup>th</sup> century, it's *Don Quixote*. Its original author is Miguel de Cervantes. The modern story by Borges (in 1939) now tells us something startling. It introduces a 20<sup>th</sup>-century French writer named Pierre Menard, and it tells us that it's this modern Pierre Menard who actually composes the famous Spanish classic – writing it exactly as it was in the 17<sup>th</sup> century, but doing it in his own time, in the 20<sup>th</sup> century. That sounds (and is) confusing, and prompts the puzzled question, how can someone write the 17<sup>th</sup>-century work in the 20<sup>th</sup> century?

This paradox is the whole point. As Borges tells us, Menard “did not want to compose *another Quixote* – which is easy – but *the Quixote itself*” [1964: 39]. It took Menard years of hard labor, of many drafts, placing himself in the

mind of the earlier author. He first set about *being* Cervantes, not copying him. But then, significantly, Menard decided to continue being himself, being Menard, so that he composes the 17<sup>th</sup>-century *Quixote* through the experiences of himself, the 20<sup>th</sup>-century personality – going beyond the 17<sup>th</sup>-century author. You might notice how the Argentinean writer is having fun, running rings around translation enterprises—while the interpretation of his story could actually go beyond that. We hear that, in this way, Menard aims to reconstruct, “word for word,” the 17<sup>th</sup>-century novel [39], and the result is the precise text of some chapters of the novel *Quixote*, word for word indeed, but created in the 20<sup>th</sup> century. And when readers now open Menard’s new *Quixote*, they find a text whose effect is “astounding” [43]; the 17<sup>th</sup>-century text, as we hear, now seems just rhetorical and not so sincere or real, but the text is electrifying when it is composed, word for word, in the 20<sup>th</sup> century. We hear that the modern text is a “renovation” of the original work [44], like the way we renovate an old house that’s falling to pieces. And thus one can make new, renovate a text from its source version.

Surely enough, this is a logical game. But if you like strange tales, you might like to compare it with a second famous tale by Borges: *The Library of Babel* (1941). We hear that this library is a very odd one. It has no beginning and it has no end, it’s actually the universe. It contains “the translation of every book in all languages,” the “interpolations of every book in all books” – and the commentaries on the books: “In all the library, there are no two identical books” [1964: 54]. And thus the “chance volumes are constantly in danger of changing into others” [57]. Translation thus keeps the universe *moving*. We could spend quite a bit more time on these tales by Borges, but we have to ask more practical questions about translation too. These weird stories may be a bit too weird for some of us. But once you grasp the stories, you have a problem: they will never let you go. They tell us a lot about how a text turns into another text... then into another... until the texts begin to record not just the past but the future and to impact all time levels. Does any of this tell us anything about translation? If you think about it, you will suspect that there’s a hidden meaning beneath the fantastic surface.

## 2 Liberating the Language

Let’s now ask whether we can find any theory concepts of translation that can help us make better sense of the strange stories. Prominent among these concepts is the thought of the leading cultural critic Walter Benjamin, as in

his essay “The Translator’s Task” (1923). Benjamin first tells us: “To set free in his own language the pure language spellbound in the foreign language, to liberate the language imprisoned in the work by rewriting it, is the translator’s task” [1997: 163]. Benjamin is talking about the language aspect of translation. Language becomes liberated from its original framework, when the translator enables it to gain new life and new meaning. If you think about it, it’s exactly what happens in the tale about the modern French writer who re-creates the Spanish classic: The translator “liberates” the imprisoned language. And yet we should watch out: some ideas that we find in Benjamin’s influential essay may seem even stranger to us than the Borges tales. Still, they give us a striking idea of languages-in-contact. When we think of simple and technical forms of text, Benjamin tells us that these may be designed to communicate messages to users, ones that are easy to decode. But such communications actually reveal something else too: They reveal how different languages form a unity of meaning. Languages relate to each other, no language can be isolated... so we’re thinking right now about language, and nothing else. That is important. When it comes to more complex forms of text it’s rather different, because Benjamin claims that these complex forms do *not* want to communicate anything; no poetic work is intended for the reader, so that such a text does not exist mainly for the sake of readers (that is, for people like you and me). And because of this, it’s the same with translation—translation too does not exist simply for the sake of the reader.

Benjamin tells us that translation cannot fill the gap between the foreign reader and the original text. Trying to communicate the original is unimportant, a waste of time. A translator doesn’t have to concern themselves with what the original text *means*. Rather, translation does something else: it explores “the most intimate relationships among languages” [1997: 154]; these relationships between languages are all-important, translation passes from one language into another through “transformation and renewal,” with “constant transformations of sense” [155] – and this can go on and on, to embrace all the world’s languages ultimately, leaving none out. Remember Borges’ “renovation”? Now all this seems very abstract, but how does it work in practice? Benjamin speaks about translating word-for-word, not obscuring the original but following its thought sequence; when we do that, we can reveal the foreignness of foreign syntax, the words give insight into the hidden kernel of language [162]. That is all the more so when we have translation in more than one target language. As we will see, this can become more meaningful than it might sound at first. Indeed, all this is more practical

than it looks initially: As researchers have read Benjamin's concept, modern computing comes into the picture – computer memory stores linguistic information about each language, and online translation tools can show how the languages work, side by side, as all text production becomes translatable, showing how the structure of language works for everyone [see Nabugodi 2014]. There can be an infinite universe of translating – very like the Library of Babel in Borges' weird story. The computer can help us to grasp just how languages operate in order to create meaning. So we've heard about the infinite universe of language relations, about word-for-word rendering. Computer translation tools and online tools come amazingly close to this kind of understanding.

#### *Universalized Orientation*

Or have these impulses been leading us down a kind of dead-end road? Where is all this heading, you may be asking yourself – only toward mechanical translation? We might find ourselves growing a bit impatient with these ideas and their focus on language. So we should ask now, are these leaving something out, something vital? Translation has been called central to intercultural communication [e.g., Köksal 2020], and accordingly I announced that we would talk about interculturality. How does that come into it? The ideas outlined above give us a universalized identity orientation, which means that they do not tie us up within particular cultural boxes. I would submit that this can have a powerful appeal: The universal orientation takes us out of any conventional social bracket or partition in which we are bound, like an ethnic or a regionally or nationally bound grouping. Then a person appears (which means that each of us can appear) as a singular individual with unique individual qualities, each of us being a little different from the people on your right and your left – and at the same time there's a common humanity which we all share, in which we all have a part, among each of the different ethnicities which claim us, which claim our allegiance. Because of this common humanity (which may be good news) we do not have to be locked in a provincial interest of our own group membership, our psychocultural status quo, our compartment or division. This overcoming of compartments has been called a “transcendental ego”—going back to a concept developed by Edmund Husserl [see Riukas 1999; this is also discussed by Paul Ricoeur, see Josgrilberg 2019]. We then identify with humanity's universal dimension, not with any partition or division. This raises the question how far each of us can regard ourselves as belonging to a common humanity, or as belonging mainly to ethnic and national groups

which are different from others. If and when we reach out in this universal way, we can identify with people around the world. Such a gesture is very like the idea of a universal textual or linguistic realm in which individual words and books can all come together and share their meanings, interpolate themselves in each other.

### 3 Cultural Particularity

And yet, we should again pick up the question whether this is exactly what we need? Does it correspond to our experience of the world we live in? Or do we rather have social conditions and specific historical experiences, and do these strengthen a sense of belonging to a culture, based on a local particularity? This will mean that people from different cultures meet, like an academic addressing colleagues in another country, *without* leaving their own unique cultural characteristics behind them. If we look at what happens between and among cultures, when they meet each other, we will usually find that it's not any culture in the abstract but rather their members who have work to do in order to "negotiate" agreements between them [Dai 2012: 107]. That's not without effort, it can mean hard work. As a result, we get an interactive space in which people from different cultures come together in order to have extended contacts; this interactive space becomes apparent as a contact zone, interface, or intersection, and it requires dialogue [Dai 2012: 109]. If we think in this way, we will place emphasis in our minds on *cultures* meeting (not only languages and texts meeting), we will emphasize communication, which is not exempt from the stress and pressure which may happen when they meet. The stories by Borges, and the theory concept of Benjamin, do not talk about any of this.

So we have an alternative way of thinking, with a focus on cultures, especially on the meeting of cultures. Does it reveal anything important about translation? We have another intellectual giant of the 20<sup>th</sup> century who can help us here, it's Umberto Eco, the Italian philosopher and semiotician and media expert. Eco tells us that "translation is always a shift, not between two languages, but between two cultures" – and perhaps even between the encyclopedias of each of the cultures: "A translator must take into account rules that are not strictly linguistic but, broadly speaking, cultural" [2001: 17]. This means that when we translate we are translating more than any language, we are transferring cultures and cultural knowledge.

*A Few Cases*

So here's where we get some practical examples. There is the case of a famous American political slogan coined in 1951 for the election of Dwight Eisenhower as president [Roman Jakobson, cited in Eco 2001: 11]. The slogan is "I like Ike." It was successful in that he was indeed elected in 1952. But how can one translate that into any other language? Eco offers a French and an Italian effort, which both fail miserably. This is a rather exotic example, but Eco also points to some everyday and commonplace examples that appear to show cultural particularity. There is the word *coffee*, which in itself is easy to translate into many languages. And yet what about phrases that include coffee? An English speaker in a café might say "Give me a coffee please," and that seems easy enough to understand. But when one actually translates that into French and Italian, or certainly into Mandarin, the expressions "are not culturally equivalent. Uttered in different countries, they [...] refer to different habits. They produce different *stories*" [2001: 18, emphasis added]. The person ordering or asking for the coffee may expect a small espresso cup, she may be in a hurry. An American may sometimes expect to receive a larger mug, sitting down and reading a newspaper or studying her tablet or watching people go in and out. And then we have Russia... These scenarios mean that it may indeed be plausible to assume that we're composing different cultural *stories*. Or you might think of how to speak to a taxi driver: In France polite people will address a taxi driver as *Monsieur*, but you cannot simply translate that as *Sir* because an American customer will just about never address a taxi driver in this way.

Or another instance: In France, when two people enter an elevator together they may greet each other with *Bonjour monsieur*; in Italian a translation of this greeting will be excessively formal and strange [2001: 18]. Or imagine a male person in America who knows a woman named Jane, and he likes her. At some point the American might say "Jane, I find you very attractive!" When you try to translate that into Italian, as Eco tells us, you will have a problem. You cannot use the equivalent word for "attractive" because that would sound unusual and strange and not fitting—and maybe ironical. The Italian speaker would choose a word meaning beautiful or fascinating, and that would sound appropriate to Italian ears but it would seem rather beside the point in America [2001: 23].

In these ways, translations appear to convey subtle cultural stories. Eco tells us that translation is a process of "negotiation" which takes place at



several levels, between author and text as well as author and readers, then between the structure of two languages, and significantly between “the encyclopedias of two cultures” [2003: 34]. In this process of negotiation, each party seeks to gain something for which it will have to renounce something in compensation [2001: 6]. The original text comes into the negotiation with its “cultural framework,” then the target text with “the cultural milieu in which it is expected to be read”—and the publisher, who is often especially important [2001: 6]. In such a scenario, a translator is the negotiator between all these parties. In the negotiation process, there is no fixed rule about what is a good translation and what is not so good. Yet surely it is clear that the cultural frameworks and milieus on both sides are decisive players. Just think of what happens when you learn your own native language, as a toddler. When you learn your own language, is it true that you are also absorbing and learning a culture? That first language which we learn influences our cognitive or mental categories, the way we perceive things around us and ourselves, the way we see the world. These people around us see the world in a certain way, and we grow into that way of seeing (as Jacques Lacan also hypothesizes in the concept of the Symbolic Order). It’s not quite the same in other cultural communities. Just think of the way we understand colors: These are not always the same between two different linguistic systems. There is a Japanese word 澗 (kurenai), and this is neither what English calls crimson nor amaranth red, but it’s actually rather something in-between. And that in-between color conveys an idea to Japanese speakers, for whom it is not in-between anything at all.

#### *From Cognition to Communication*

In this context we might point to the so-called Sapir-Whorf hypothesis: According to this principle, in generalizing terms, language can be understood to determine or coerce thought, so that the limits of an individual’s language are at the same time the limits of that individual’s world perception, and what people think or experience is determined largely by the categories which their language makes accessible to them. So this tells us that the structure of a particular language affects the speakers’ worldview or cognition, meaning that people’s perceptions relate to the language they speak [see for instance Cibelli et al. 2016]. This has been disputed, in its strong form, but it can make good sense when we consider that it’s actually *not* just about language. Our perception of reality is not due to language in itself, instead it’s rather due to our cultural experience which finds expression in language. Language enables us to express events and processes, and these are entities to which a

given culture has assigned meanings. When people perceive the same objects in two different cultures, these cultural discourses assign different meanings to these objects. That's why the color called *kurenai* gets a term in Japanese because it's important to have a term for it.

Perhaps, then, from all this we may gather that there are good reasons why we should *not* follow Benjamin. Remember, Benjamin told us that translation is not communication. And yet, for the practical world we live in, we can hardly do without communicative exchange of thoughts and information, with inference and context. So can we think of translation as communication? Does translation communicate a text and its ideas to another cultural reception context, based on equivalence? Or is communication beside the point, as Benjamin would propose? The linguist Juliane House discusses translation as being characteristically “the replacement of something else,” taking the place of something that existed first, and this means that ideas and expressions are represented “at second hand” [2016: 5], while we may harbor the illusion that we are getting access to an event that really existed. This suggests a somewhat negative idea of translation – as a less authentic, second-hand rendering of reality. Many of us may indeed have experience with translation efforts that give us only a second-hand version, so that we lose some of the original meanings – as in the funny or strange translation instances cited at the beginning. So Juliane House tells us that translation is likely to result in losses and distortions: This is the opposite of Benjamin.

### *The Receiving Culture*

Yet that, too, doesn't have to be the last word for us. We should realize that translation can mediate: this is a process between different languages (a concept expounded in the “Leipzig school”) and between their cultural encyclopedias, in order to overcome artificial linguistic and cultural barriers. Mediation, we can thus assume, operates by negotiation, as we heard a few minutes ago [Eco 2003]. Thus we're no longer talking about just translating languages, we're talking about a “shift” between two cultures [Eco 2001: 17]. Let's hold on to that idea. If translation negotiates and mediates between cultures, if it creates a bridge, it's conceivably more than second-hand. Will that prove to be the best way to think about translation? We should talk about the receiving culture. It should not be difficult to see that the recipient culture has appeared especially important for the intercultural perspective, rather than the source culture and its text, for conceptual and for practical purposes. The source/target relationship can easily become (though it does

not have to be) orthogonally distinct, often being employed for its pragmatic utility. Indeed, in functionalist and communicative translation concepts, the purpose of a translation and hence the function of a text in the target culture are decisive. When you translate a cookery book, for instance, what is your purpose? Possibly the recipient customers will be especially interested in the source culture's culinary tradition. Or that may not be at all dominant, so that it may not be the original cooking conditions and culinary heritage that need preserving, when the purpose is rather to teach the cooking of particular dishes to consumers in another country with other baking ovens, other utensils, even some other ingredients [cf. Munday 2016:137]. This kind of approach wants to transmit a message with intercultural transfer, to cooperate over cultural barriers.

#### *Functional Value*

As translation agencies know, there are numerous translation needs that require a degree of cultural sensitivity and response, wholly outside any aesthetic domain; several researchers present instances of this kind [e.g., Obeidat & Abu-Melhim 2017, Zhang 2019, and Ruvalcaba et al. 2019]. The agents who are involved and who are responsible are

- the company or individual that needs the translation;
  - then the commissioning agency which contacts the translator;
  - also we shouldn't forget the source text producer, the author who has actually written the source text;
    - then the target text producer, which means mainly the translator;
    - next we have the target text user, i.e. the person who uses the target text, whether this is a sales representative or a teacher or a business client;
    - and finally there is the target text receiver, who may be students using the translated textbook or business customers reading a translated sales brochure.
- [E.g., Milton & Bandia 2009]

Each of these has a specific role, and surely has expectations, with a specific interest in the process, and the translator will need to be aware of what the purpose is. The aim in all such cases is to produce a target text which is functionally communicative for the *receivers*. This means that the purpose of communication is decisive, in light of the receiver and the recipient culture. The profile of the source text is then not quite so important, can even be negligible, so that one doesn't aim to copy or imitate that. Accordingly, the translator needs a strong sense of what is functionally suitable for the

receiving culture. A decisive question is then, who are the receiving agents or groups, and what is their level of preparation? Is it the same as in the source culture? Concerning terminology, for instance, there may be technical terms in a source text which need better clarification for a target text user who does not have exactly the same level of expertise—thus for instance a medical term such as Thrombocytopenia might be rephrased as “a reduced number of platelets in the blood” [Munday 2016: 125].

### *Equivalence?*

But then, what does this mean for the idea of equivalence, which was the chief principle of a classic translation concept since Roman Jakobson? Equivalence can be formal, and it can be dynamic. In Eugene Nida’s well-known concept, it means that “the relationship between receptor and message should be substantially the same as that which existed between the original receptors and the message” [Nida 1964: 159]. But how realistic is that, in practice? It would imply that source text and target text have the same functions and roles in their respective sociocultural environments, that the agencies interested in producing or commissioning each of these texts have the same concerns and motivations in each of the language cultures, and that the users of the target text are almost exactly the same kind of people, meaning that they must be supposed to have the same level of knowledge or cultural awareness as the readers of the source text in the source culture. That is a large set of assumptions, but actually a fairly narrow one too.

Hence, for communication across cultures, it’s easier to think in a different way: the function of a target text in the receiving culture does *not* have to be like the function of the source text; the functional theory tells us that a target text does not offer information in a reversible way, referring back to the source text [see Hu 2011: 141]. That means we need to think of source text and target text as having particular functions in their respective cultural and language context—that is what skopos theory tells us. So according to this set of assumptions, the source culture isn’t necessarily all that relevant, from the perspective of intercultural orientation—which goes hand in hand with an utterly pragmatic perspective of quickly gaining an income, whether it’s high or more likely not. We might ask where the place of this is, among the range of theories we have been considering? Here we get a priority at the opposite end from the concept of Benjamin: translation for Benjamin is good when it defamiliarizes the source culture and language, when it calls attention to that culture, when it doesn’t hide the source language but makes it look new and

worth comprehending, when it doesn't try to conceal but actually shows us the foreign culture's Otherness.

#### **4 Beyond the Cultural Focus**

Thus in the notion that we are translating cultures, maybe we've found the solution, how to go about our translation strategies. That would mean we can simply trust Umberto Eco, together with the functionalist and communicative concepts, and say we need to know about the cultures involved...and then make the source text with its culture sound (almost) like the target culture's unmarked prose. Yet one can have legitimate doubts, like Juliane House, about the prioritizing of the target-oriented focus. In conceptual terms, too, we might ask ourselves whether we are on safe ground when we embark in the direction of cultural knowledge. What if culture is just an illusion? Does culture have any kind of hold on us? Is it a tangible reality, or just a category that students of culture like to use? That has been disputed [see for instance Baumann 1996: 11]. We had a focus, a little earlier, on our common humanity so that we do not have to be locked in a provincial interest, in our own group membership. We had the example of asking for a cup of coffee. People using this utterance in different settings will have a variable idea of their preference: a very small cup, you don't stay long; or a larger cup because you want to sit down and open your tablet. We have said that these variables become, or are capable of launching, cultural mini-stories. Yet are they actually expressions of a fairly fixed cultural group expectation? Or are they rather just a difference between habits of a social class or organizational group or even gender in certain kinds of cities, rather than signifying culture?

We should realize, at this point, as Juliane House is likewise aware [2016: 35], that the whole idea of culture has been under attack [e.g., Holliday 1999]. In postmodernist thinking, the very idea of "culture" is an abstraction, there are never any "pure cultures" and there are no such things as stable social groups. We cannot think of closed spheres of cultural groupings, ones which explain the behavior or mentality of their inhabitants, groupings which can often extend to embracing a whole people; we cannot grasp these as providing the norms for the inhabitants to obey. That kind of closed cultural sphere only happens rarely, and probably not at all – at least in modern times [as argued in Welsch 1999]. Modern societies are differentiated within themselves to such a high degree that cultural uniformity just doesn't exist. Such societies are multi- or pluricultural in themselves, which means that they embrace a multitude of varying ways of life and lifestyles [see for instance Lomnitz

1982]. So when we look more closely, we will find *vertical* differences in society: we get the culture of a working quarter, as against the culture of a well-to-do residential district, and then that of the alternative subcultural scene, and all these do not have much in common. We also get *horizontal* demarcations: gender divisions between male and female, between straight and lesbian and gay and transgender, and these too can result in quite different cultural patterns and life forms. Surely your own experience will readily provide instances of vertical or horizontal sociocultural distinctions. Because of these demarcation lines, we ought now to think *beyond* culture; the sociocultural grouping cannot have the last word for us after all. Culture isn't everything.

*Between Human Nature and Personality*

We could, instead, think of the place of culture in the way proposed by Geert Hofstede [1994: 6], in a pyramid form: At the bottom of the notional pyramid we have the inherited and universal *human nature*, which we were talking about in the first part of our discussion. Then, in the middle, we get the realm of *culture*, which is not inherited but rather something we gradually learn or grow into, as discussed above, so that we get specific cultural groups that are not identical with each other. They can be ethnic or language groups or various other socially specific groups. And finally, at the tip, the smallest level, is *personality*, which is both inherited and learned and distinguishes each of us from others. How can we relate translation, then, to these three structurally connected and porous levels? Well, across all language cultures we surely have common perceptions as human beings, the kinds of experience and disposition that we all share. That's universal, what we might call human nature, so that we respond with joy or with fear or with anger to the same or to very similar triggers. Many of our language patterns can become recognizable across boundaries; when we say "it is raining" we can easily render the mental concept in various tongues. You will find it easy to think of any statements like this which appear universal, and which can mean evoke the same semantic content to everyone in almost any country.

Then, what about personality, individuality? Can we translate personality our individual life experiences and how they shape us? You might imagine a middle-aged woman whose husband dies after a severe illness, she loved her husband dearly and shared closely in his life while they owed intensive devotion to each other. That is a highly personal experience. Now the widow might write (or be asked to write) about what this means for her,

and subsequently there could be a reason to translate that, for instance in a magazine. Because of the personal, as well as the universal, people in another language culture might find it easy to relate to that experience, to be touched and moved by it.

But then, what about the middle level of the pyramid, about culture? Many translation tasks revolve around this middle level, so isn't it truly central? It's this middle level where a translator is called upon to become a mediator, with a complex task of cultural and linguistic knowledge [see for instance Pym 2014: 8.3]. We could consider a couple of illustrations of this, now leading on from the instances we discussed earlier. For instance in Japanese, for cultural translation we would do well to draw impulses from what Eco has called the encyclopedia of the culture. So far as I am aware there is a phrase **寝耳に水** (*nemiminimizu*). This actually means something like "water in the sleeping ear"; but we should probably translate it as "a bolt from the blue." Subtle culturally grounded images become evoked in each rendering. And how can one translate the Japanese manga "Captain Tsubasa" (**キャプテン翼**)? That does not resonate strongly in some other languages. In Italy, the title and the characters of the manga are replaced with "Holly e Benji," which speaks to a different cultural setting, and thus creates what Eco would think of as a different cultural story. Or there is the word play **積読** (*tsundoku*). This means "reading in pile, which conveys nothing in English. In translation, probably one has to paraphrase it in a roundabout way, maybe as "new books that pile up on the shelves without being read." Quite likely we all have shelves like that, and books we haven't yet read. But we don't speak about it in the same ways.

If we use the sociological concept of Pierre Bourdieu, we might say (about the pyramid's middle level of culture) that the receiver's "habitus" (here signifying the receiver's schemes of perception) enter the language's cultural frame. In the story of Pierre Menard from our opening, who in the 20<sup>th</sup> century created a book that already existed in the 17<sup>th</sup> century, Menard's own modern "habitus" does indeed enter the original language's frame, bursting it open from within, supplanting it. If we can assume that mediation is focused on representing meanings [see Liddicoat 2016], what does the mediator, the translator then have to be like? In this communicative space one has to be a linguist, of course, someone who has good grounding in the sociolinguistic knowledge of both source and target text; but beyond that the mediator needs to be an ethnographer, someone who has studied the sociocultural context of the source text, what Eco calls the encyclopedia.

*A / B?*

You cannot fail to notice that, throughout, I've been using the dualistic-sounding concepts of source and target, referring to text and culture. Source and target are terms that are deceptively easy to grasp, and they're nicely clear to set off against each other. That's a big advantage, but should we all be using them? This will be our final consideration. As already foreshadowed further above, I want to go a bit beyond culture, or at least beyond a fixed or static notion of what culture is. While speaking of source and target is not without its justification, it means taking it for granted that we can easily distinguish between cultures, and between their corresponding languages and textual expressions: In this understanding we have culture A and then culture B, perhaps extending to a whole country, and there's a clear dividing line between them (maybe an ocean or at least a national border with passport control). Their languages are different, their people too. Can we really do this, and distinguish between A and B as separate entities?

I would suggest, instead, that we might think of adapting the concept of hybridity, for its relevance regarding intercultural *and* postcolonial *and* translation studies. If translation is central for intercultural communication, it is no coincidence that "affirming hybridity" is likewise, in the sense of embodying and hybridizing identities and cultures [Kulich & English 2017: 25-26; cf. Pym 2014: Chapter 8 "Cultural translation"]. Accordingly, it would be logical to relate these research and practice domains to each other. Instead of focusing chiefly on source and target, hybrid textuality goes a bit deeper. It reveals that elements of different cultures are not separate but are negotiated – Umberto Eco's category – and the elements become bound together during the translation. This can happen for instance in multimodal environments such as film or the music industry or advertising. At least wherever there is no pronounced commercial pressure in favor of target-culture fluency, for speedy consumption, adapting "foreignising strategies" serves to counteroverly smooth homogenization [Myska 2013: 22]. Yet foreignisation as such is easily detachable from cultural difference and becomes just a variant of aesthetic defamiliarisation, which is not intercultural [as in Venuti 1995: 290-292]. What's more, conceptual metaphors go beyond simple prose in the apparently informative text type, which actually assumes an expressive function and turns into an "operative" and culturally responsive text [Munday 2016: 120].



Indeed, it has been shown that commercial translation can effectively resist target-culture fluency, ideally through a technique of literal rendering of denotative meaning though in some cases less so when employing techniques of transliteration and transference [Obeidat & Abu-Melhim 2017]. Keeping the source culture's foreignness in the target text is also highlighted (for instance) in the context of culinary menu translation, with implications for translation teaching [Ghafarian et al. 2016], of tourism brochures for unfamiliar concepts in order to enable intercultural learning [Fuadi 2016], and of commercial advertising, where such a procedure is deemed "necessary" to achieve "the ideal effect" [Zhang 2019: 227]. Obviously perhaps, in many translation tasks *both* adjusting to the target culture's comprehension needs, to some degree, *and* resisting such adjustment will be complementary strategies [see also Shi 2014]. Further studies would be desirable.

The act of translation is almost inevitably a process of *creating* culture, in itself, which indicates that it can be more than a merely secondary or second-hand copy of a communicative experience. It's rather a process in which the authorial culture's elements and those of the new recipient culture become mediated, so that together they bring forth a new form of text which does not simply merge or belong with what existed before and which may include a degree of metatextuality. The new form doesn't simply belong to either source or target culture, and interlingual translation should be able to find means to utilize this for generating enhanced cultural awareness.

In a multicultural context of meaning, especially, practices based on cultural expression and linguistic communication absorb new meanings that are not exhausted within and cannot be attributed only to a single culture [see Baker 2011]. Hence in keeping with this, culture itself is not a fixed category, it's rather a dynamic and emerging identity construction system – not a static product but a fluid process with open borders that permeate each other [see for instance Baldwin et al. 2006: 70]. In order to make sense of this shifting scenario, building on the "shift" between cultures of which Eco speaks, anyone preparing translation work would be well advised to cultivate an awareness of where languages and their cultures intersect each other, where they cross each other's path, and that means becoming aware of the challenges of intercultural mediation. Any concern with translation, accordingly, has much to gain from being accompanied by some grounding of intercultural communication between hybrid formations.

## Conclusion

What this can teach us is we should think of the cultural frames which those taking part in the translation process will share: the commissioning agent, the translator, the recipient company, the users in each case... each of these has a cultural frame guiding specific actions, one that does not in all instances have to be bound to any specific and narrowly understood culture. This potential can enable a freedom from any local bond. Translation then has the unique potential to create or strengthen a sense of Third Space, which means embracing and bringing together some interacting elements from the participating cultural formations—in order to form a new cultural space that had not existed.

The interaction means that we don't homologize the target text wholly with the target culture, but that we open the target text wherever possible to the source culture – we will then invest in two if not more textual levels to make visible some of the unfamiliar Otherness of the source text and its culture. We will point to the source's cultural environment and its semantic potential, which is by no means swallowed up within the receiving culture. Nothing has such a potential in quite the way that translation offers. Hints about how one might imagine such a procedure have been offered within a highly specific postcolonial context and a different genre [Tymoszko 1999: 25, also 13]. But the potential goes well beyond this, and we can postulate that it meets or at least comes very close to the “liberating” purpose of which Benjamin has spoken. Hence I would extend an invitation to think about ways to realize implementations of intercultural mediation, in creating a pathway to enter new contact zones. Multiethnic Russia with its high-growth translation market could be and perhaps has already become ideal ground for this, empowering new departures for the sake of breaking the dualistic deadlock between source and target, between cultural identity and diversity. This is an opportunity, which might open a discussion about new ways to explore such uncharted cultural trajectories.

## References

Baker, W. (2011). Intercultural awareness: Modelling an understanding of cultures in intercultural communication through English as a lingua franca. *Language and Intercultural Communication*, 11(3), 197-214.

Baldwin, J.R., Faulkner, S.L., Hecht, M.L., & Lindsley, S.L. (Eds.). (2006). *Redefining culture: Perspectives across the disciplines*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum.

Bassnett, S., & Trivedi, H. (Eds.). (1999). *Postcolonial translation: Theory and practice*. London: Routledge.

Baumann, G. (1996). *Contesting culture: Discourses of identity in multi-ethnic London*. Cambridge University Press.

Benjamin, W. (1997). The translator's task, Walter Benjamin (translation). By S. Rendall. *Traduction, terminologie, rédaction*, 10(2), 151-165. (Original work published 1923)

Borges, J. L. (1964). *Labyrinths: Selected stories & other writings* (D.A. Yates & J.E. Irby, Eds.). New York: New Directions.

Cibelli, E., Xu, Y., Austerwell, J.L., Griffiths, T.L., & Regier, T. (2016). The Sapir-Whorf hypothesis and probabilistic inference: Evidence from the domain of color. *Plos One*, 11(7), <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0161521.s002>.

Dai, X. (2012). Out of a dialogical dilemma: The construction of interculturality. In X. Dai & S.J. Kulich (Eds.), *Intercultural adaptation (I): Theoretical explorations and empirical studies* (pp. 97-114). Intercultural Research Vol. 6. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press.

Eco, U. (2001). *Experiences in translation* (A. McEwen, Trans.). Toronto: University of Toronto Press.

Eco, U. (2003). *Mouse or rat? Translation as negotiation*. London: Phoenix.

Fuadi, C. (2016). Foreignization and domestication strategies in cultural term translation of tourism brochures. *Journal on English as a Foreign Language*, 6(2), 171-188.

Ghafarian, M., Kafipour, R., & Soori, A. (2016). Domestication and foreignisation strategies in restaurant menu translation. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 24(4), 1417-1429.

Hofstede, G. (1994). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London: HarperCollinsBusiness.

Holliday, A. (1999). Small cultures. *Applied Linguistics* 20, 237-267.

House, J. (2016). *Translation as communication across languages and cultures*. London: Routledge.

Hu, K. (2011). *Introducing corpus-based translation studies*. Dordrecht: Springer.

Josgrilberg, R. (2019). Life-world and education: A Ricoeurian perspective. *International Studies on Law and Education*, 31/32, 81-92.

Köksal, O., & Yürük, N. (2020). The role of translator in intercultural communication. *International Journal of Curriculum and Instruction*, 12(1), 327-338.

Korolkovaite, I. (2017). 139 translations that will have you rolling on the floor laughing. *Boredpanda*, [https://www.boredpanda.com/translation-fails/?utm\\_source=google&utm\\_medium=organic&utm\\_campaign=organic](https://www.boredpanda.com/translation-fails/?utm_source=google&utm_medium=organic&utm_campaign=organic). Accessed February 2021.

Kulich, S.J., & English, A.S. (2017). IC roots, research, relevance. *China Intercultural Communication Annual* (Vol. 2, pp. 17-32). China Social Sciences Publishing House.

Liddicoat, A. J. (2016). Intercultural mediation, intercultural communication and translation. *Perspectives*, 24(3), 354-364.

Lomnitz, L. (1982). Horizontal and vertical relations and the social structure of urban Mexico. *Latin American Research Review*, 17(2), 51-74.

Milton, J., & Bandia, P. (Eds). (2009). *Agents of translation*. Amsterdam & Philadelphia: John Benjamins.

Munday, J. (2016). *Introducing translation studies: Theories and applications* (4th ed.). London: Routledge.

Myskja, K. (2013). Foreignisation and resistance: Lawrence Venuti and his critics. *Nordic Journal of English Studies* 12(2), 1-23.

Nabugodi, M. (2014). Pure language 2.0: Walter Benjamin's theory of language and translation technology. <https://openhumanitiespress.org/feedback/literature/pure-language-2-0-walter-benjamins-theory-of-language-and-translation-technology/>. Accessed February 2021.

Nida, E. A. (1964). *Toward a science of translating*. Leiden: E. J. Brill.

Obeidat, E.S., & Abu-Melhim, A.-R. H. (2017). Foreignization and domestication in translating English-Arabic baby formula labels. *British Journal of Humanities and Social Sciences*, 17(2), 50-66.

Pym, A. (2014). *Exploring translation theories* (2<sup>nd</sup> ed.). Abingdon: Routledge.

Riukas, S. (1999). The problem of the transcendental ego in Husserl. In A.-T. Tymieniecka (Ed.), *Life scientific philosophy, phenomenology of life and the sciences of life* (pp. 501-510). Dordrecht: Springer Link.

Ruvalcaba, D., Peck, H.N., Lyles, C., Uratsu, C.S., Escobar, P.R., & Grant, R.W. (2019). Translating/creating a culturally responsive Spanish-language mobile app for visit preparation: Case study of "Trans-creation." *JMIR Mhealth Uhealth*, 7(4), doi: 10.2196/12457.

Shi, X. (2014). The strategy of metaphor translation: Domestication or foreignization. *Theory and Practice in Language Studies*, 4(4), 766-770.

Tymoczko, Maria (1999). Post-colonial writing and literary translation. In S. Bassnett & H. Trivedi (Eds.), *Postcolonial translation: Theory and practice* (pp. 19-40). London: Routledge.

Venuti, L. (1995). *The translator's invisibility: A history of translation*. London: Routledge.

Welsch, W. (1999). Transculturality: The puzzling form of cultures today. In M. Featherstone & S. Lash (Eds.), *Spaces of culture: City, nation, world* (pp. 194-213). London: SAGE.

Zhang, Q. (2019). Study of domestication and foreignization on commercial advertisements translation. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 328, 225-228.

# СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЕ ЗНАНИЕ В XXI ВЕКЕ

*Лесных Валерия Рустамовна,  
Нечувиллин Сергей Борисович,*

Образовательное частное учреждение высшего образования  
«Московская международная академия» (ОЧУ ВО «ММА»)

## ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ И ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ ПОДРОСТКОВ, ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗАНИМАЮЩИХСЯ СПОРТОМ

**Аннотация.** В данной статье освещается вопрос основных теоретических подходов к изучению структуры личности и познавательной сферы подростков, профессионально занимающихся спортом. Автором особо выделяется влияние профессиональной спортивной деятельности на формирование личности подростков, а также обозначаются структурные личностные качества подростка, влияющие на эффективность занятия спортом и дается характеристика индивидуальных стилей познавательной деятельности подростков.

**Ключевые слова:** структура личности, подростки, спорт, спортивная деятельность, познавательная деятельность

*Valeria R. Lesnykh  
Sergey B. Nechuvilin*  
Moscow International Academy

## THE MAIN THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE STRUCTURE OF PERSONALITY AND THE COGNITIVE SPHERE OF ADOLESCENTS PROFESSIONALLY INVOLVED IN SPORTS

**Abstract.** This article highlights the issue of the main theoretical approaches to the study of the personality structure and cognitive sphere of adolescents professionally engaged in sports. The author highlights the influence of professional sports activity on the formation of the personality of adolescents, and also identifies the structural personal qualities of a teenager that affect sports and characterizes the individual styles of cognitive activity of adolescents.

**Keywords:** personality structure, teenagers, sports, sports activity, cognitive activity

Состояние физического здоровья подрастающего поколения остаётся одной из актуальных проблем современного общества. Одно из центральных мест в общественном развитии занимают проблемы сохранения генофонда нации, формирования здорового подрастающего поколения, подготовки детей и молодёжи к полноценной самостоятельной жизнедеятельности. На современном этапе развития нашего общества, когда остро стоит проблема здоровья населения, особое значение имеет совершенствование системы образования и формирование здорового образа жизни детей и подростков. Научно-техническая революция вольно или невольно освобождает человека от активной двигательной деятельности. Но ведь известно, что без постоянной физической активности жизнь угасает. И здесь на помощь приходит спорт.

Однако если раньше дети тянулись в спорт в основном за радостью, чтобы получить удовольствие от своих движений, ощутить собственную силу, чтобы утвердить себя в сознании своих возможностей, зримо почувствовать свой прогресс, чтобы, наконец, дать простор своим желаниям и отойти от необходимостей и обязанностей, которых как раз так много вне спорта, то сегодня зачастую родители вовлекают своих детей в профессиональную спортивную деятельность фанатично преследуя одну «сверхзадачу»: сделать из своих чад не меньше, как олимпийских чемпионов. Эта «сверхмотивация», не всегда разумная, не всегда учитывающая возможности ребенка, неблагоприятно отражается на психике детей и подростков из таких семей. «Зацикленные» на спортивных победах любой ценой, в случае неудачи такие дети впадают в глубокую фрустрацию, депрессию (доходящую иногда до предельных проявлений аутоагрессии). В сферах жизни вне спортивной деятельности такие дети часто бывают высокотревожными, агрессивными, круг интересов у них сужен, у них серьезные затруднения в межличностных отношениях. Поэтому очень важно исследовать индивидуально-психологические предпосылки дезадаптации профессионально занимающихся спортом подростков к ситуации спортивной и учебной деятельности. Это и определяет актуальность выбранной нами темы.

Цель: выявить основные теоретические подходы к изучению структуры личности и познавательной сферы подростков, профессионально занимающихся спортом.

На основании выдвинутой цели мы сформулировали следующие задачи:

1. установить факторы, влияющие на эффективность деятельности личности подростка в спорте;

2. обозначить структурные качества личности подростка;
3. определить индивидуальные стили познавательной деятельности подростков.

Эффективность деятельности личности в спорте определяется 3-мя факторами:

- направленностью личности спортсмена;
- соревновательной надёжностью;
- коллективизмом и товарищеской взаимопомощью.

Это позволило установить первый фактор направленность личности спортсмена как генеральный. Целостность личности спортсмена проявляется в высоких моральных мотивах поведения, которые являются основой надёжности его деятельности в экстремальных условиях. Роль и значение взаимосвязи психологических факторов в плане повышения надёжности спортивной деятельности заключается в их интеграции, исходящей из потребностей развития надёжной личности. Потребности личности спортсмена, обусловленные ими мотивы спортивной деятельности, тесно связаны с напряжённостью личности и её целеустремлённостью. Только высокомотивированная, общественно-активная, целостная личность может быть надёжной в спортивной деятельности. Существует тесная связь мотивов и потребностей: потребности реализуются в поведении и деятельности при посредстве мотивов. Теоретическое рассмотрение роли и значения генерального фактора, определяющего в наибольшей степени уровень надёжности спортивной деятельности, показывает:

1) только высокомотивированная активная личность проявляет в высшей степени свою надёжность в соревновательной деятельности;

2) применённый факторный анализ как один из статистических методов системно-структурного подхода к исследованию личности позволил вскрыть наиболее важные показатели компоненты надёжности деятельности спортсмена: высокие нравственные качества, чёткую направленность личности на достижение высоких результатов в спорте, нашедшую свою реализацию в сильных, устойчивых мотивах деятельности. Одним из ведущих параметров здесь становятся такие качества структуры личности подростков, профессионально занимающихся спортивной деятельностью, как целостная эго-идентичность, высокий уровень эго-защит, критичность к самому себе и окружающим. Второй фактор соревновательная надёжность. Она тесно связана с общественной активностью, самоотверженностью на соревнованиях, ответственностью спортсмена перед командой, а также с таким показателем, как отношение к материальным



стимулам. Соревновательная надёжность является составной частью морально-политической надёжности спортсмена. Нужно сказать, что соревновательная надёжность реализуется только в экстремальных условиях ответственных соревнованиях. Под соревновательной надёжностью мы понимаем системное качество спортсмена, позволяющее ему эффективно выступать на самых ответственных соревнованиях в течение определённого времени. Управлять формированием надёжности можно, лишь используя все связанные между собой группы факторов. Отношение к материальным стимулам, далеко не безразличный для достижения высоких спортивных результатов параметр. При умелом и грамотном подходе к варьированию данным параметром можно добиться больших успехов в воспитательном процессе. Психологическими основами фактора соревновательной надёжности являются: эмоциональная устойчивость, скорость переработки информации, устойчивость гностических функций, социально-психологические компоненты и личностные способности спортсмена. Третий фактор коллективизм и товарищеская взаимопомощь. Сюда вошли такие показатели, как ответственность перед командой, преданность своему клубу, готовность помочь товарищу, требовательность к себе и другим, непримиримость к нарушителям моральных норм. Не во всех спортивных коллективах уделяется достаточное внимание укреплению сплочённости коллектива, развитию чувства личной ответственности за дела своей команды, клуба. Спортсмена формирует и проявляет свои качества не в одиночку, а в спортивном коллективе. Специфика спортивного коллектива жизнь его протекает в постоянных спортивных единоборствах и соревнованиях. Победа зависит от каждого члена этого коллектива, от его умения проявить свои возможности, подчиняя личные интересы командным. Сплочённость коллектива спортсменов зависит от морального климата в команде, роли тренера и является важным условием, при котором спортивный коллектив становится средством нравственного воспитания. «Сплочённость, как никогда, чувство локтя друг друга» (В. Брумель). Однако не всякий коллектив может успешно формировать личность. Необходимо помнить, что воспитательная сила коллектива действует эффективно тогда, когда каждая личность может проявить свою активность. Интерес к спорту является сильным эмоциональным стимулом совместных переживаний и формирования устойчивых отношений. По средствам общения человек познаёт не только другого человека, но и самого себя. Однако наметившаяся в последнее время тенденция многих родителей рассматривать спортивные достижения своих отпрысков как самоцель, а профессиональные

занятия подростков спортом -лишь как средство достижения высокого материального благосостояния и вхождения (примыкания) в элитарные социальные страты, - все это деформирует личностную структуру подростков, низводит ее на пограничный и даже психотический уровни личностной организации. Четкую квалификацию критериев трех уровней организации личности (УЛО) дал О. Кернберг (1998) и дифференцировал их на основании этих критериев на невротическую, пограничную и психотическую личностные структуры.

В подростковом возрасте стабилизируются черты характера и основные формы межличностного поведения. Главные мотивационные линии этого возрастного периода - это самопознание, самовыражение и самоутверждение. И часто, инструментом для этого подростки выбирают спорт. К структурным качествам личности подростка, влияющим на эффективность занятия спортом, относятся:

1. уровень притязаний;
2. самооценка;
3. тревожность;
4. агрессивность.

Уровень притязаний зависит от ситуации, от выполняемой деятельности: в одних условиях подросток может притязать на самую высокую оценку, а в других ни на что не претендует. Уровень притязаний непременно связан с самооценкой. Самооценку можно назвать основной характеристикой личности. В неё входят отношения к себе и знание себя. Когда говорят об адекватной самооценке, имеют в виду, что отношение к себе у человека должно быть положительным, а знание себя - полным и точным. Человек должен осознавать свои хорошие и плохие качества, свои достоинства и недостатки. Адекватность проявляется в совпадении самооценки с оценками окружающих, то есть люди видят человека таким, каким он видит себя сам. Самооценка обычно достаточно устойчива и часто неосознанна, а уровень притязаний чаще всего осознан. Особое место в структуре личности занимают такие качества, как тревожность и агрессивность. Эти качества часто считают отрицательными, однако сами по себе они – безоценочные, могут быть и плохими, и хорошими. Например, тревожность может стать источником волнений, беспокойства, которые отравляют жизнь человека и его близким. Но тревожность может и помогать человеку, улучшая его реакции, повышая наблюдательность, организацию деятельности, способствуя формированию нужных знаний и умений. Агрессивность помогает человеку настоять на своём, добиться нужных результатов, организовать деятельность – и свою, и других. Это качество – необходимый компонент лидерства. Однако агрессивность

может проявляться и в конфликтности, в стремлении силой добиться желаемого, даже в жестокости. Психоаналитическое направление, опирающееся на постулат о враждебности тенденции к агрессивному поведению и проявлению гнева, доказывают, что у мальчиков эти тенденции проявляются в большей степени, чем у девочек. Объясняется это тем, что девочки, имея те же агрессивные тенденции, что и мальчики, боятся их проявить из-за страха наказания. С возрастом эти модели закрепляются.

Часто можно встретить еще одно качество личности: направленность личности. Направленность личности определяет цели, которые ставит перед собой человек, его стремления и мотивы. Личность может быть направлена на свое эго - (эгоцентрична), направлена на других - (зависима), направлена на деятельность - (независима). В подростковом возрасте происходит окончательное становление познавательной сферы индивидуума и это, несомненно, играет огромную роль при занятии спортом. Восприятие в подростковом возрасте является чрезвычайно важным познавательным процессом, который тесно связан с памятью: особенности восприятия материала обуславливают и особенности его сохранения. Внимание в подростковом возрасте является произвольным и может быть полностью организовано и контролируемо подростком. Индивидуальные колебания внимания обусловлены индивидуально-психологическими особенностями (повышенной возбудимостью или утомляемостью, снижением внимания после перенесённых соматических заболеваний, черепно-мозговых травм), а также снижением интереса к учебе или спорту. К числу индивидуальных особенностей относят индивидуальные различия в функционировании памяти. Для успешности обучения подростка способам рационального запоминания необходимо знать преобладающий тип памяти и индивидуальные особенности запоминания. Связь памяти с мыслительной деятельностью, интеллектуальными процессами в подростковом возрасте приобретает самостоятельное значение. По мере развития подростка содержание его мыслительной деятельности изменяется в направлении перехода к мышлению в понятиях, которые более углублённо и всесторонне отражают взаимосвязи между явлениями действительности. В настоящее время под индивидуальными стилями познавательной деятельности (когнитивными стилями) принято считать относительно устойчивые индивидуальные особенности познавательных процессов субъекта, которые выражаются в использовании им определенных познавательных стратегий. Наиболее разработанными из них на сегодняшний день являются:

1) полезависимость – полenezависимость (Witkin G., 1954; Холодная М.А., 2002);

2) интернальность – экстернальность (Rotter J.1954,1960; Реан А.А., 1999).

Для обозначения индивидуальных различий в познавательной деятельности среди подростков-спортсменов в условиях тренировочного процесса было проведено исследование с помощью методик «Включенные фигуры» Готтшальда и опросника «Уровень субъективного контроля». Краткая психологическая характеристика каждого типа спортсмена выглядела следующим образом:

1) уклоняющийся — немотивированный, незаинтересованный, пассивный;

2) участвующий — мотивированный, с четко выраженным интересом к спорту, активный;

3) соперничающий — склонный к самоутверждению, противопоставлению своей позиции к позициям окружающих спортсменов и тренера;

4) сотрудничающий — ориентирован на дискуссии, работу в группах и межличностное взаимодействие в целом;

5) зависимый — предпочитает структурированные программы и задания с четко определенными формами контроля со стороны тренера;

6) независимый — предпочитает сам влиять на содержание и структуру тренировочного процесса, используя помощь тренера как дополнительный ресурс.

В заключении можем сказать, что влияние профессиональной спортивной деятельности на формирование личности подростков очень огромно. Спорт укрепляет здоровье, помогает осознать собственное «Я», способствует самоутверждению, формирует характер и силу воли, закладывает установку на успех, дисциплинирует, служит проводником в мир социума. И именно в подростковом возрасте происходит становление познавательной сферы личности, он определяется с ролью в социальной жизни и очень часто делает выбор профессии. Зачастую, занимаясь в подростковом возрасте профессионально спортом, человек выбирает спорт как профессиональный путь атлета, тренера или менеджера в сфере физической культуре и спорта.

### Список использованных источников

1. Бабушкин Г.Д. Психологическое обеспечение подготовки спортсменов в системе многолетней спортивной тренировки // Спортивный психолог. – 2018 – № 3(50). С. 28-31.
2. Бальсевич В.К.; журнал «Физическая культура» (воспитание, образование, тренировка), № 6, 2004, С. 64.
3. Берковиц Л.Н. Агрессия. – М.; Олма-пресс, 2016, С. 54.
4. Богданов И.В., Рычкова Н.А. Влияние эмоционального состояния и свойств личности на физическую подготовку молодежи // Человек. Спорт. Медицина. 2019 Т. 19. № 1, С. 80-85.
5. Вяткин Б.А. «Влияние психологического напряжения на деятельность в спорте и управление им в зависимости особенностей личности», М.; 2015; С. 168.
6. Дементьев В.Л., Пужаев В.В., Сахарова Т.Н. Самоопределение личности в процессе спортивной деятельности // Вестник экономической безопасности. – 2018 – № 1, С. 275-279.

*Сидоренко Иван Анатольевич,  
Нечувилин Сергей Борисович*

Образовательное частное учреждение высшего образования  
«Московская международная академия» (ОЧУ ВО «ММА»)

## **СПОРТИВНЫЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПОРТСМЕНОВ В СМЕШАННЫХ ЕДИНОБОРСТВАХ**

**Аннотация.** Смешанные единоборства (ММА) это контактный вид спорта и форма боевого искусства, сочетающая в себе ударные и борцовские навыки. Из-за отсутствия каких-либо ограничений между переходом от удара к борьбе, этот спорт требует множества навыков, обычно полученных из разных боевых искусств и единоборств. Это в сочетании с тем, что ММА требует, чтобы спортсмен был максимально подготовлен, как с точки зрения выносливости, силы, скорости и энергии, что ставит перед тренерами сложную задачу разработки оптимальной учебно-тренировочной программы, чтобы спортсмены получали максимальную отдачу от нее. Психологические факторы также играют огромную роль в ММА. На сегодняшний момент мало исследований, рассматривающих специфику подготовки спортсменов в смешанных единоборствах, некоторые из них достаточно новые и ограничены в объеме анализа, поэтому есть проблемы при получении убедительных выводов. Отсутствуют исследования о женщинах спортсменах ММА, анализ физиологических характеристик и требований в основном направлены на мужчин. Материал статьи направлен на профессиональных спортсменов ММА или спортсменов, стремящихся стать профессиональными.

**Ключевые слова:** Смешанные боевые искусства, физиологические требования ММА, сила, скорость, выносливость и кондиционная подготовка

*Ivan A. Sidorenko*  
*Sergey B. Nechuvilin*

Moscow International Academy

## SPORTS ANALYSIS AND MODEL CHARACTERISTICS OF ATHLETES IN MIXED MARTIAL ARTS

**Abstract.** Mixed martial arts (MMA) is a contact sport and martial art form that combines striking and grappling skills. Due to the absence of any restrictions between the transition from punching to wrestling, this sport requires many skills, adopted from various other martial arts. Here we can see the combination of two facts:

- MMA requires the athlete to be as fit as possible, in terms of endurance, strength, speed and energy, and
- it makes it challenging for coaches to design the optimal training program so that athletes can get the best effect and result.

**Keywords:** Mixed martial arts, physiological requirements of MMA, strength, speed, endurance and conditioning

**Биомеханика.** Ведение спарринга в смешанных единоборствах включает в себя боевые действия в стойке и на земле в нескольких формах, поэтому биомеханика процесса очень сложная и отличается от большинства видов спорта. Тем не менее, общие рекомендации могут быть найдены. Для эффективного переноса энергии, необходимо перемещать ее через кинетические цепи и направлять энергию в несколько биомеханических плоскостей. Четкие различия в передаче энергии можно найти у спортсменов высокого и низкого уровня в боевых искусствах, где обычно ключевым отличием является использование нижнего тела и бедра в качестве основного источника энергии у спортсменов высокого уровня.

**Требования к выносливости.** При количестве раундов от 3 до 5, с длительностью по пять минут, с одномоментным перерывом между раундами, MMA предъявляет высокие требования для всех трех энергетических систем организма (алактатной, лактатной и аэробной). Из-за длинного раунда в MMA, увеличивается нагрузка на аэробную энергетическую систему, в сравнении с другими боевыми искусствами. Также отмечается высокий ацидоз после боя, основанный на значениях RPE и лактата крови. Доказательства очевидной потребности в сильном

аэробном двигателе можно наблюдать из тестов  $V_{O2max}$ , проведенных среди спортсменов мужчин в ММА, где результаты испытаний у любителей и профессионалов варьировались от 57 - 62 мл / кг / мин, и не удивительно, что рекомендуются высокие анаэробные пороги. ММА – это очень интенсивный спорт с широкими интервалами активности. Поэтому спортсменам в ММА также требуется существенная анаэробная подготовка.

**Сила и мощность.** Поскольку для бойца в ММА нужно много усилий, необходимо уделять особое внимание силовой тренировке в разных областях кривой «сила – скорость». Необходимо добиваться высокой относительной силы для нижней части тела (~ 2 собственного веса тела тяга / приседание) и верхней части тела (~ 1,2 массы тела в жиме лежа, с тем же значением для противоположной группы мышц). Это служит хорошей базой, но для того, чтобы увидеть ее в действии, высокая относительная сила должна быть преобразована в высокие показатели скорости и мощности. Показатель прыжка в высоту около 50 – 57 см среди спортсменов мужчин высокого класса, к сожалению, не было проведено никаких тестов на прыжок в длину. Показатель горизонтальной силы может быть измерена косвенно, если посмотреть на результаты ускорения с помощью тестирования спринта. К сожалению, только борцы были опробованы по таким критериям и показали время ~ 1,73 секунды на 10 метров.

**Периодизация.** Как упоминалось ранее, из-за высоких требований к подготовке спортсменов в смешанных единоборствах, разработка учебно-тренировочных программ в ММА ставит много сложных задач перед тренерами. Поскольку используются как тренировки на выносливость, так и силовые тренировки, целесообразно внимательно изучить вопросы, связанные с влиянием тренировок на развитие различных физических качеств друг, на друга. Как только это станет понятно, решение о программировании тренировочного цикла находится в методологии периодизации спортивной подготовки. В теории периодизации спортивной подготовки существует не один подход, который эффективно работает, поэтому рекомендуется использовать несколько инструментов. В целом принимая во внимание риск коротких интенсивных нагрузок, рекомендуется сочетание линейных (блочных) и волнообразных методов периодизации

### **Введение в ММА**

Смешанные боевые искусства – это боевой вид спорта и форма боевого искусства, сочетающая в себе ударные и борцовские навыки.



Из-за отсутствия каких-либо ограничений между переходом от удара к схватке спорт требует множества навыков, обычно полученных из разных боевых искусств и спортивных единоборств. Основываясь на навыках противника, спортсмен может выбирать различные способы использования своего тела в качестве оружия, как для атаки, так и для защиты. Смешанное боевое искусство начиналось с разных дисциплин, сражающихся друг с другом, таких как Кик-боксер против спортсмена из Джиу-джитсу. Эта концепция привела к тому, что спортсмены в ММА осознали ценность получения опыта и специализации в различных боевых искусствах. Таким образом, ММА стало уникальным сплавом различных дисциплин боевого искусства, дающего возможность совершенствоваться каждому спортсмену за границы своего опыта в том или ином боевом единоборстве.

Мировая история турниров с боевыми единоборствами большая, начиная с классической греческой эпохи в форме древнего олимпийского боевого спорта под названием Панкратион, в котором смешиваются ударные и борцовские навыки. В западных странах современный ММА совершил свой прорыв в 1993 году, когда турнир по смешанным боевым искусствам проводился организацией UFC (Ultimate Fighting Championship) в Денвере. Мероприятие собрало восемь представителей различных боевых искусств, которые сражались друг с другом в восьмиугольной клетке. К изумлению аудитории победителем турнира стал бразильский Ройс Грейси, который был самым легким из всех участников. Выступление Ройса показало, какую важную роль играет высокий навык бойцов в борьбе; и в то же время выявила слабые стороны традиционных боевых искусств.

В современной ММА бой обычно происходит в восьмиугольниках, в виде «Клетки», где бойцы начинают сражаться в заранее определенном количестве раундов со специальными перерывами. Если бойцам не удастся добиться нокаута / технического нокаута или выполнить успешный захват, с удержанием противника до окончания последнего раунда, то победитель будет определяться по очкам. Другие варианты выигрыша – если противник получает дисквалификацию за не спортивное поведение, травму несовместимую с продолжением поединка или тренерская команда противника может «бросить полотенце», что является сигналом об отставке боя, в связи с явным преимуществом другого бойца. На рынке смешанных единоборств существуют разные организации, но в современных ММА правила и боевая среда варьируются в незначительной степени.

Один из примеров – удары локтями; Самая популярная и наивысшая ранжированная MMA-организация UFC разрешает удары локтями, тогда как DREAM, азиатская организация MMA, запрещает их.

Смешанные единоборства считаются очень контактным, и опасным спортом, они требуют чрезвычайной физической и психологической подготовки. Из-за того, что боевые правила являются очень свободными, боец должен уделять огромное количество времени изучению различных боевых методов и техник, в то же время обладать максимальной силой и выносливостью. Это спорт также очень «психологический», требует много храбрости, дисциплины и настойчивости.

Сейчас MMA является очень растущим видом спорта и рынком. Согласно исследованию, опубликованному в 2010 году по физиологическим характеристикам бойцов MMA, трансляции турниров UFC в 2010 году посмотрело, в среднем 1,5 миллиона зрителей, с оплатой за просмотр. Согласно опросам зрителей UFC, смешанные боевые искусства также считаются потенциально одним из самых быстрорастущих видов спорта в мире.

Несмотря на то, что популярность MMA неуклонно растет, информации о физиологических процессах, по сравнению с другими подобными видами боевых искусств, такими как дзюдо, тхэквондо или борьба, пока не достаточно. Хотя в спортивном научном сообществе растет интерес к исследованию физиологических процессов в MMA.

Целью данной работы является описание научной базы для MMA, с целью помощи тренерам и спортсменам в подготовке к соревнованиям. В случае увеличения объема исследований, их можно добавить в структуру данного материала, что поможет в дальнейшем накапливать методический материал и совершенствовать практику. Важно отметить, что из-за отсутствия исследований по женщинам в MMA, данный анализ научно ориентирован на мужчин, но предоставляет ценную информацию для обоих полов.

### **Специфика и инвентарь**

Есть много факторов, которые способствуют успеху спортсменов в MMA. Как и в большинстве видов спорта, это неизбежно ведет к балансу между техникой и стратегией, атлетизмом и психологическими факторами. Таким образом, тренировка на профессиональном уровне невероятно трудоемка и требует изменения и адаптации в зависимости от характеристик вашего оппонента, что уже отличает MMA от других боевых видов спорта. Спортсмены используют ограниченное и стандартизированное боевое инвентарь, единственное, что они носят

в профессиональном бою, – это защитная чаша, шорты, защита для рта (капа) и перчатки. Восьмиугольный ринг, типа «клетка», соответствует международному стандарту для большинства профессиональных лиг ММА, изменения могут относиться к поверхностям, но это обычно считается несущественным.

### **Стратегии**

Диапазон методов, используемых в ММА, обычно делится на три категории: ударные техники, методы «клинчинга» (клинч) или методы борьбы.

Поединок начинается с боевой стойки, когда оба соперника приближаются друг к другу с разных углов. Этот тип боя состоит из ударов руками, кулаками, ударов ногами, коленями и ударов локтями. Спортсмены могут оставаться в любом диапазоне, сколько им нужно, и многие бои полностью проходят в боевой стойке. Если спортсмен ММА считает стратегически жизнеспособным «клинчинг», он может перейти от стратегии ударного диапазона к клинч-диапазону, схватив противника.

Клинч основан на захвате противника, с целью получить контроль над телом другого спортсмена и тактическое преимущество на близкой дистанции, для нанесения ударов, локтями и коленями. Спортсмен может также попытаться попасть в положение для броска, чтобы сразиться на земле и, следовательно, перейти к методам схватки.

Большинство спортсменов в ММА обычно имеют свои особые сильные стороны в зависимости от их опыта в тех боевых искусствах на которых они специализировались. Несмотря на то, что прошлый опыт спортсмена считается важным навыком, из-за стремительного развития ММА как спорта и конкуренции, спрос на спортсменов способных к освоению и развитию новых для себя методов ведения поединка, за пределами их зоны комфорта и специализации, значительно вырос. Чтобы упростить стратегию, тактические наборы навыков иногда подразделялись на следующие пять категорий: «Brawl and Sprawl», «Ground and Pound», «Submission Seeking», «Оценка боевых действий с ориентированием», и «Борьба и Клинч».

### **«Brawl and Sprawl»**

Тактика «Дерись» и «Защищайся» обычно используется бойцами, которые считают, что их сильные стороны находятся в их ударной технике, отсюда и слово «Brawl». «Sprawl» одинаково важен для сильного нападающего, потому что, если он хочет, чтобы борьба проходила в стойке, а не на земле, им придется овладеть сильной защитой от удара.

Эта защита от ударов обычно называется «растягивающейся», отсюда и выражение «Brawl and Sprawl». Эта тактика и приемы, часто можно увидеть в олимпийских видах спорта, таких как бокс и тхэквондо, а также не олимпийские (но все же популярные) боевые виды спорта, такие как тайский бокс (откуда берутся методы локтя) и кикбоксинг.

#### **«Ground and Pound»**

Стратегия «Бросай и Бей» – это вывести другого бойца на землю либо путем удара, либо броска. После этого цель состоит в том, чтобы попасть в доминирующее положение схватки, чтобы можно было ударить противника кулаками, коленями, локтями или ногами, пока противник не выйдет из этого положения или не закончит поединок. Эта стратегия борьбы также часто используется вместе со стратегией «Submission Seeking», о которой рассказывается в следующем разделе. Несмотря на эволюцию от классических боевых видов спорта, борьба в ММА по-прежнему в значительной степени зависит от олимпийских видов спорта по вольной и греко-римской борьбе, но в меньшей степени от нынешнего олимпийского дзюдо.

#### **«Submission Seeking» Удушающие и болевые**

Как и в случае с предыдущей стратегией, искатель подачи должен также сначала взять битву на землю либо путем демонтажа, либо броска. После этого цель заключается в применении удержания представления, которое заставит противника отключиться или «сдаться» (два хлопка рукой на любой из поверхностей, это сигнал, который обозначает сдачу). Как упоминалось ранее, нормально сочетать этот метод со стратегией вали и коли. Удушающие и болевые популярны среди бойцов, у которых есть навыки в бразильском джиу-джитсу, вольная борьба, дзюдо, самбо и т. д.

#### **Оценка боевых действий с ориентированием**

Так как удары и броски оцениваются одинаково с точки зрения очков, при отсутствии преимущества ведения поединка в стойке или в партере, бойцы которые имеют превосходство в ударной технике, в некоторых ситуациях выполняют броски другого спортсмена для набора большего количества очков, а затем снова возвращаются в исходное положение, в стойку. Эта стратегия часто используется и может быть эффективной, когда боец, который чувствует себя комфортно со своими навыками ударной техники, сталкивается с противником имеющим хороший навык борьбы, таким как специалист по бразильскому джиу-джитсу.

#### **Борьба и Клинч**

Слово «клинч» в основном означает схватку в стоячем положении,

пытаясь войти в удобное положение, чтобы кулаком, локтем или коленом нанести сопернику удар или использовать попытку броска. Эксперты-клинчинисты с точки зрения наибольшей практики в основном выходцы из муай-тай, который является боевым видом спорта, где правила позволяют наносить сопернику удары локтями и коленями. Методы и техника бокса также используется в стратегии клинча. Борьба, броски и удары, используемые в клинче, в ММА, происходят в основном из олимпийских боевых видов спорта, таких как дзюдо, вольная и греко-римская борьба. Клинчинг обычно выполняется, с опорой на стенки клетки. Опытные бойцы, часто используют клетку как опору или рычаг. Спортсмены-борцы также используют позицию клинча, для перевода поединка в партер.

### **Физиологические характеристики боя ММА**

Несмотря на то, что существуют различные стратегии, используемые различными типами спортсменов, в целом спортсмен ММА должен иметь возможность производить повторные взрывные усилия на дистанции всего боя, предпочтительно на уровне максимального или близкого к максимальному значению. В последовательных раундах, длящимися до 5 минут, эта интенсивная работа требует наличия качественных физических кондиций с обеих сторон спектра силы и кондиционной подготовки, поэтому ММА является многоплановым видом спорта для обучения, развития и адаптации спортсменов.

Хорошо известно, что все 3 энергетические системы способствуют потреблению энергии в ММА. Этими энергетическими системами являются две анаэробные энергетические системы (алактатная и лактатная) и аэробная энергетическая система. Алактатная система (Phosphocreatine system, PCr) является самым мощным энергетическим путём в организме. Имея возможность снабжать почти напрямую энергией мышечные клетки, эта энергетическая система сильно влияет для такие возможности, как взрывные действия бойцов. К сожалению алактатный режим ограничен по длительности диапазоном в 6-10 секунд с относительно длительным периодом восстановления.

Анаэробная система основана на принципе анаэробного гликолиза, который получает свою энергию от молекул глюкозы, и заканчивается превращением в молекулу лактата и один свободный ион водорода. Эта система явно быстрее, чем аэробные пути для производства АТФ, но, к сожалению, не является устойчивой. Образование лактата часто и ошибочно связывают с формированием молочной кислоты. Лактат фактически работает как фильтр для удаления ионов водорода

из мышечной клетки, а затем поступает в кровоток и перемещается в печень, где он превращается обратно в глюкозу через путь глюконеогенеза.

В таких боевых искусствах, как «Бокс», «Борьба», «Кик боксинг» и «Муай Тай», длительность раундов варьируется от 2-3 минут, с 1-2-минутным перерывом. Количество раундов варьируется от 3-12. В свою очередь в ММА раунд продолжается до 5 минут, с 1-минутным перерывом на восстановление перед следующим раундом. Количество раундов может варьироваться от 3-5 (правила класса А), поэтому считается, что спрос на аэробную систему в ММА выше, по сравнению с другими боевыми искусствами. Аэробная система необходима для кинетики восстановления, и следовательно, производительности. Аэробная система крайне важна при подготовке спортсменов в ММА, в первую очередь из-за коротких (1 минута) перерывов между раундами, первичное использование лактатной энергетической системы ведет к невозможности восстановления уровня лактата между раундами, что приводит к ранним проявлениям усталости. Именно по этой причине анаэробная емкость очень важна, она гарантирует хорошую выносливость. Чем выше аэробная готовность спортсмена, тем быстрее спортсмен может вернуться в аэробную среду после анаэробной нагрузки.

### **Физические характеристики спортсмена ММА**

Как упоминалось ранее, мало опубликовано исследований по физиологическим характеристикам спортсменов ММА. Поэтому требовалось брать больше сравнительных данных из других боевых видов спорта, которые обычно рассматриваются как фоновые виды для ММА. Бокс и борьба - виды спорта, которые представляют физиологические характеристики спортсменов с обеих сторон ударного и борцовского спектра.

### **Состав тела**

Несмотря на то, что жировые отложения у спортсменов значительно отличаются в зависимости от весовой категории, мы все еще можем видеть, что в боевых видах спорта, разница процента жира, среди участников, относительно низкая. Интересно также, что у профессиональных спортсменов ММА, более высокое содержание жира, чем у спортсменов любителей в тех же весовых категориях. Это частично объясняется календарными различиями соревновательного сезона.

Сравнивая содержание жира в организме с показателем Индекса Массы Тела (ИМТ), мы можем получить косвенную картину о

потенциальной мышечной массе. Как правило, если оценка ИМТ находится в нормальной зоне (21-25) или выше (25 +), а процент жира низкий, мы можем предположить, что мышечной массы больше, чем в среднем. Имея это в виду, мы можем видеть, что спортсмены классических направлений борьбы и спортсмены ММА имеют средний уровень жира и/или больше мышечной массы, чем боксеры. Можно утверждать, что спортсмены в ММА получают больше стимулов роста массы мышц от борьбы, из-за анаэробной среды тренировок.

### **Выносливость**

В открытом доступе есть ряд исследований посвященных выносливости в спортивных и боевых единоборствах, но отсутствует единая система тестов и измерений. Только один тест сопоставим между всеми исследованиями, и это были испытательные значения для беговой дорожки  $VO_{2max}$ . Из этих данных мы можем видеть, что у профессиональных спортсменов ММА, самые высокие оценки  $VO_{2max}$ , затем бокс и спортсмены любители ММА, и спортсмены-борцы. Все они имеют похожие оценки, и не намного ниже профессиональных спортсменов ММА. Это скорее объясняется спецификой проведения боев. Из-за более продолжительных раундов в профессиональном ММА, по сравнению с боксом и борьбой, у бойцов в смешанных единоборствах существует более высокий спрос на аэробную выносливость.

### **Скорость и мощность**

В ММА существует, практически, бесконечное количество взрывных действий. Скорость и мощность ударов, а также мощность импульса при контакте, могут оказать решающее значение на результат поединка. Максимизация способности производить больше силы за минимальное время (скорость производства силы: – RFD) особенно важна в ММА. RFD также является переменной, которая сильно связана с мощностью прыжка и скоростью спринта. К сожалению, оборудование для измерения RFD или механической мощности не всегда дешево и доступно для всех спортсменов. Такие тесты, как прыжок в длину или высоту достаточно практичны для измерения, поскольку не требуют дорогостоящего оборудования. Предпочтительно использовать прыжок в длину, для определения горизонтальной мощности, но до сих пор используется и тест вертикального прыжка (CMJ). Несмотря на то, что приседания и тяги нельзя сравнивать напрямую, они по-прежнему информативны и показывают, что показатели силы не всегда напрямую коррелируют с максимальными значениями механической мощности.

Потенциальное объяснение этому может быть многомерным и может указывать на влияние таких факторов, как RFD, техника, время года и даже генетика.

### **Cutting weight in MMA**

Разделение спортсменов по весовым категориям существует для более справедливой, с точки зрения размера тела, реализации ими своей силы и ловкости. Однако многие спортсмены в различных боевых видах спорта могут резко уменьшать массу тела, пытаясь получить преимущество, сражаясь против более легких, более мелких и тем самым, более слабых противников. В современном MMA снижение веса, для многих спортсменов, стал больше проблемой, чем преимуществом. Это связано с тем, что в современном MMA большинство спортсменов сокращают вес, чтобы попасть в более низкий вес, особенно когда нейтральный вес спортсменов лежит между двумя весовыми категориями или чуть выше веса предыдущей весовой категории. Но существуют также другие факторы, такие как потенциальная общая потеря энергии, и снижение мышечной производительности, что будет негативно влиять на характер поединка и его последствия. Поэтому в большинстве случаев преимущество сокращения веса становится менее очевидным и становится не таким распространенным явлением. Существуют, также успешные случаи, когда спортсмены набирают вес, чтобы попасть в класс с более высоким весом, но это отдельное направление для исследований.

В профессиональном MMA взвешивание происходит примерно за 24 часа до поединка, это, потенциально, дает возможность уменьшения веса в течении суток, в отличие от любительских единоборств, где взвешивание проходит в день поединка.

Стратегии сокращения веса, обычно делятся на две категории - Нейтральная (постепенная) потеря веса (NWL или GWL) и Быстрая потеря веса (RWL). RWL характеризуется уменьшением от 5% до 10% массы тела менее чем за 3-7 дней.

Спортсмены используют многие методы во время периода снижения веса – диета на углеводах и жирах, сауны, тепловые костюмы, мешок и даже пост. Сообщалось также об агрессивных методах, таких как специфические диуретики, слабительные и рвота, но все же это встречается редко. Важно отметить, что диуретики запрещены Всемирным Антидопинговым Агентством.

Научное сообщество больше склоняется к тому, что методы RWL, скорее всего, вызывают некоторые формы негативных последствий



для физической работоспособности. К отрицательным эффектам, которые были зафиксированы в исследованиях, относятся - снижение кратковременной памяти и концентрации, низкий уровень лактата (снижается эффективность анаэробной системы), снижение соотношения тестостерона относительно кортизола, появляются специфические маркеры повреждения мышц и обезвоживание. Исследование, проведенное на спортсменах MMA, показало, что использование методов RWL для снижения веса примерно на 10% увеличивает риск маркеров повреждения мышц и катаболической экспрессии до и после боя.

Несмотря на то, что есть много противоречивых доказательств о негативных последствиях RWL, есть предположение, что опытные «сгонщики веса» не испытывают сильных негативных последствий. Исследование на семи опытных спортсменах в дзюдо, не показало отрицательного влияния на анаэробные показатели эффективности (тест Wingate), после 5% снижения веса, в течение 5-7 дней, с использованием собственных выбранных методов RWL. Еще более интригующий факт заключался в том, что взвешивание было всего за 4 часа до начала функциональных тестов. Сообщалось также, что испытуемая группа потребляла большое количество углеводов после взвешивания. Другое исследование с почти одинаковыми параметрами (5% сокращение, 4-часовое окно восстановления), с 18 спортсменами из боевых единоборств, также показало отсутствие негативного влияния на высокую интенсивность работы. Спортсмены также снижали вес, с помощью самостоятельно выбранных методов RWL. Это исследование также не нашло различий между опытными и неопытными атлетами.

Отдельно нужно отметить, что основная часть всех исследований рассматривает диапазон снижения веса до 5% от исходного веса спортсмена. Практически отсутствуют данные о последствиях снижения веса на 10% и более при использовании методов RWL.

### **Психологические факторы в MMA**

Этот раздел фокусируется на взаимосвязи и взаимозависимости физической и психологической подготовки, что имеет первостепенное значение для боевых видов спорта. В подготовительном этапе тренировки технических и физических кондиций, как правило, важнее психологической подготовки, но как только спортсмен выходит в ринг, ментальные и психологические способности становятся намного более важными, чем физические, по некоторым данным, соотношение может достигать до 90% психологических кондиций к 10% физических

кондиций. Можно предположить, что боевые виды спорта – это не совсем то, кто лучший спортсмен на бумаге по итогам тестов, а кто борется лучше, когда звучит сигнал к началу поединка.

Мы рассмотрим часть некоторых важных понятий в спортивной психологии. Обсудим психологическую устойчивость и уверенность в себе, различные формы мотивации и роль тренеров в них, а также терпимость к боли.

### **Мотивация**

Понятие «психологическая устойчивость» часто используется в спортивной психологии как неперемное качество для успеха. Хотя это один из наиболее часто используемых терминов, его конкретное определение крайне противоречиво и часто неопределенно. Согласно глубинным интервью, с 10 успешными международными спортсменами, исследователи обнаружили, что психологическая устойчивость может включать в себя следующие качества:

1. Self-belief - Вера в себя
2. Motivation – Мотивация (внешняя и внутренняя)
3. Dealing with competition-related stressors – Управление стрессом во время соревнований (внешние факторы – критика соперников) и тревожностью (внутренние факторы – нервное поведение)
4. Dealing with physical and emotional pain – Умение справляться с физической и эмоциональной болью (т.е., болью от тренировок, поражений или личных проблем).

Можно с уверенностью сказать, что если спортсмен обладает всеми этими качествами, ему, возможно, не придется работать над многими другими психологическими качествами.

Самопознание считается самым важным строительным блоком психологически готового спортсмена или тренера. Успешные международные атлеты считают, что уверенность в себе должна быть близка к непоколебимости. Когда вы действительно верите, что у вас есть то, чего нет у ваших оппонентов, и если вы хотите что-то (например, быть лучшим в мире), вы должны быть достаточно сильны и способны на это.

Цитате Мухаммеда Али – «Я не думаю, что хвастовство, делает меня кем-то особенным» – можно использовать в качестве яркого примера идеального отношения, когда подчеркивается правильное направление к использованию сильной уверенности в себе. Великие вещи обычно не достигаются людьми с низкой самооценкой, и неправильно критически

рассматривать самовосхваление.

Когда речь идет о мотивации, и ее различных формах, интересно посмотреть на то, как успешные спортсмены используют ее для улучшения своей психологической готовности. Известно, что если спортсмен хочет управлять своими эмоциями, такими как волнение или желание выиграть, мотивация должна исходить изнутри. Этот тип мотивации называется внутренней мотивацией, и относится к самоопределяемым формам, которая присуща спортсменам, занимающихся своим спортом, в первую очередь для удовольствия и удовлетворения, которое они испытывают от самого участия в тренировках и соревнованиях. Мотивация, строящаяся на внешних факторах, называется внешней мотивацией. Ярким примером может служить участие в событии, с целью выиграть награду или избежать поражения. Существуют формы внешней мотивации, которые рассматриваются отдельно от самоопределяемых форм, такая как «саморегулирование». Эта форма мотивации представляет собой ситуацию, когда спортсмен охотно участвует в чем-то, что не является для него привлекательным, например, тренировка с высокой интенсивностью, зная, что тренировка приведет к увеличению их эффективности. Эти две формы самоопределяемой мотивации (внутренняя мотивация и саморегулирование) считаются наиболее важными формами мотивации для спортсмена.

Существуют интересные исследования, в отношении того, какой тип коучинга лучше всего поддерживает самоопределяемую мотивацию спортсмена для достижения успеха в спорте. Поддержка самостоятельности спортсмена, т.е. демократического стиля коучинга в сравнении с авторитарным стилем коучинга, были сопоставлены и коррелировала с результатами работы спортсмена. Ориентация системы коучинга на развитие самостоятельности спортсмена, означает признание чувств и мнений каждого отдельного спортсмена, и позволяет им быть частью процесса принятия решений, в отличие от авторитарного стиля. Было определено, что чем больше спортсмены воспринимали своего тренера как равного партнера, тем больше их мотивация для занятий спортом была самоопределяемой. Самоопределяемая мотивация в спорте привела к развитию «ситуационной мотивации», т. е., мотивации непосредственно перед соревнованием. Чем выше «ситуационная мотивация», тем лучше производительность спортсмена во время соревнований. Так же стало очевидным, что поведение тренеров является одним из самых важных

факторов, влияющих не только на функциональную готовность, но и на мотивацию спортсмена. Все тренеры должны, время от времени, критически рассматривать свой мотивационный подход к каждому конкретному спортсмену, и искать возможности для улучшения данных подходов.

### **Болевая толерантность**

Известно, что высокая болевая толерантность (низкая «восприимчивость» боли, как отвлекающего фактора) и повышенная производительность спортсмена идут рука об руку.

Известно, что спортсмены имеют больший порог боли, чем обычные люди. Один из экспериментов, в ходе которого участникам было предложено опустить руку в ледяную воду, показал, что спортсмены могут иметь более высокую болевую толерантность, но не обязательно имеют более высокий болевой порог, чем не спортсмены. Это означает, что обе группы чувствовали боль в одинаковой мере, но спортсмены могли переносить боль в течение более длительного времени. Данный эксперимент был подвержен критике с нескольких сторон. Одна из позиций критики состоит в том, что рука в холодной воде не является имитацией спортивного состояния, и поэтому не может показать четкие результаты порога боли (то есть увеличение болевого порога может быть связано с физиологическими способностями спортсмена, а именно выносливостью, и более высокого анаэробного порога). Другая сторона критики заключается в том, что неизвестно, имеют ли успешные спортсмены, естественную, более высокую болевую терпимость, или спортсмены развивают терпимость к боли в процессе подготовки.

Одно из исследований попыталось пролить некоторый свет на данную критику, измерив толерантность к боли в группе не спортсменов, из которых, в дальнейшем, сделали «спортсменов», тренируя их 6 недель, 3 раза в неделю в аэробном режиме. Результаты оказались положительными, с точки зрения развития болевой толерантности. Не спортсменам удалось увеличить порог боли на 20%. Несмотря на то, что у людей существуют естественные различия в болевом пороге, важно знать, что многие спортсмены могут, с помощью тренировок, повышать собственный болевой порог и становиться более эффективными. Это, также, должно учитываться в специализированных подходах к обучению и тренировкам. Например, могут применяться тренировки с высокой интенсивностью, как в анаэробной, так и в аэробной зонах.

Понятие «Болевой порог» более физиологическое, потому

что оно, соотносится с уровнем лактата в крови. В свою очередь понятие «Болевая толерантность» более психологическое, но оба могут совершенствоваться посредством обучения и тренировки, при условии, что они запрограммированы правильно. Существует разные подходы в развитии толерантности к боли. Одним из примеров может быть развитие «Внимательности/Сосредоточенности», что может достигаться разными формами медитации и, как было показано, повышает болевую толерантность, а также, ценить важность внешней помощи, например, консультироваться с лицензированным спортивным психологом, если есть желание профессионально развиваться в спорте.



**Агарков Анатолий Павлович  
(1940-2022)**

Ушел из жизни замечательный человек, талантливый ученый, доктор экономических наук, профессор, руководитель регионального развития в Московской международной академии, Агарков Анатолий Павлович.

Родился 24 марта 1940 года в селе Терновском Абрамовского района Воронежской области.

В 1962 году окончил механический факультет Новочеркасского политехнического института по специальности «Технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты».

В 1974 году окончил заочную аспирантуру Московского инженерно-экономического институт имени Серго Орджоникидзе, защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук на тему «Комплексная система инструментальной подготовки производства».

В 2006 году Приказом Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки Агаркову А.П. присвоено ученое звание профессора экономики и менеджмента. В мае 2011 года защитил диссертацию на соискание ученой степени доктора экономических наук в МГТУ МАМИ на тему «Теория и практика повышения эффективности управления подготовкой машиностроительного производства и его инфраструктурой».

С 1962 по 1992 год работал в системе оборонно-промышленного комплекса, на Подольском электромеханическом заводе (ПЭМЗ) инженером по новой технике, инженером-технологом (1963 год), инженером-конструктором, начальником технического бюро (1964 год), заместителем начальника инструментального цеха (1965 год), заместителем начальника отдела, заместителем начальника инструментального производства (1970 год), заместителем главного технолога завода (1975 год), главным технологом – заместителем главного инженера завода (с 1984 года).

С 1992 по 1999 год работал на машиностроительном заводе ОАО «ЗиО – Подольск» (Росатом) начальником техотдела, заместителем главного инженера фирмы «Инструментальщик».

В 2000-2001 гг. работал в Администрации города Подольска в качестве главного специалиста по поддержке промышленных предприятий города. С 2001 года – заместитель директора Подольского института сервиса МГУС.

С октября 2002 года по 2015 год являлся директором Подольского представительства НОУ ВПО «Московский институт государственного и корпоративного управления».

Единственный из сотрудников Подольского электромеханического завода награжден золотой, серебряной и бронзовой медалями ВДНХ за внедрение достижений науки и техники.

Разработал и внедрил на заводе новые комбинированные методы обработки материалов (электро-физико-химическая обработка быстрорежущих сталей, твердых сплавов и других труднообрабатываемых материалов), внедрил изготовление сложных деталей для электротепловентиляторов типа «Ветерок» на полуавтоматических линиях.

Награжден медалями «К 100-летию со дня рождения В.И. Ленина (1970 год), «850-летие Москвы» (1997 год);

- медалью «За трудовое отличие» (1983 год);

- медалью общества «Знание» России «Подвижнику просвещения» к 300-летию М.В. Ломоносова (2011 год);

- Знаками отличия «За заслуги перед городом Подольском» II степени (2010 год), I степени (2015 год).

Награжден дипломом за активное участие в подготовке и проведении Межрегионального делового саммита «Инновации – технологическая платформа российской модернизации» (2011 год). Решением Попечительского совета Фонда поддержки социально значимых инициатив «Лидер» в 2016 году Агарков А.П. награжден высшим символом общественного признания «ОПОРА ГОСУДАРСТВА».

Участник 3-го, 4-го, 5-го, 6-го и 7-го Всероссийских форумов руководителей образовательных учреждений (2008-2011 гг.); Международных конгрессов «Global Education – Образование без границ» (2009-2015 гг.); международных семинаров «Система профессионального образования» в Германии, Франции, США, Сингапуре, научно-практических конференций, форумов.

Является автором более 200 научных работ, в том числе более 30 монографий, учебников и учебных пособий, по которым учатся студенты высших и средних специальных учреждений.

Анатолий Павлович Агарков – это истинный патриот своей страны, вся его жизнь была посвящена улучшению жизни людей, воспитанию в студентах патриотизма и любви к своей Родине.

Анатолий Павлович был талантливым педагогом, справедливым, понимающим и терпеливым. Он учил студентов правильно



распоряжаться своими знаниями, укреплять дух и веру в лучшее, правильное, справедливое будущее.

Анатолий Павлович был Человеком с большой буквы, интеллигентным, добрым, готовым прийти на помощь любому. Порядочность – это была природная черта Анатолия Павловича, что сегодня становится редкостью, к большому сожалению. Скромность и неприхотливость в быту – еще одна черта этого незаурядного, большой души человека.

Уход Анатолия Павловича – невосполнимая потеря для нашей страны, города Подольска, где он прожил большую часть своей жизни и трудился на его благо. Это огромная потеря для Московской международной Академии, поскольку Анатолий Павлович был профессионалом своего дела, передавал знания студентам и был примером для коллег.

Память об этом благородном, талантливом человеке сохранится в наших сердцах.

## Требования к оформлению материалов, присылаемых для публикации в научных изданиях ОЧУ ВО «ММА»

### ПРАВИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

#### *1. Подготовка рукописи к публикации*

Рукопись должна быть представлена в электронном виде или послана по почте непосредственно ответственному редактору выпуска в формате MS Word 2003 или MS Word 2010 по адресу: [kremnev@mmamos.ru](mailto:kremnev@mmamos.ru).

На отдельном листе прилагаются сведения об авторе с указанием его звания, ученой степени, должности, места работы, почтового адреса, телефона и контактного адреса электронной почты, который затем будет опубликован в научном издании.

В течение 10 дней после получения рукописи она направляется члену редколлегии для рецензирования. О результатах рецензирования автору сообщается по тем контактным адресам и телефонам, которые указаны в заявке. В течение месяца редколлегия принимает решение об очередности опубликования статей, получивших положительный отзыв рецензента.

#### *2. Структура статьи*

Статья в обязательном порядке должна содержать:

1. название статьи (прописными буквами полужирным шрифтом по центру);
2. инициалы и фамилии авторов (строчными буквами полужирным шрифтом по центру);
3. название вуза полностью и города (курсивом по центру);
4. аннотацию на русском языке (не более 10 строк);
5. ключевые слова (обычно 5–7) на русском языке;
6. перевод названия статьи и фамилии автора на английский язык (строчными буквами полужирным шрифтом по центру);
8. аннотацию на английском языке;
9. ключевые слова на английском языке.

Основной текст статьи должен содержать:

1. введение, где необходимо указание на имеющиеся результаты в данной области исследования и цели работы, направленные на достижение новых знаний;
2. основную часть, которая в зависимости от рода работы может включать разделы (материалы и методы исследования, результаты и обсуждение и т.п. или другие, подобные им);
3. заключение (выводы), в котором по мере возможности должны быть указаны новые результаты и их теоретическое или прикладное значение;
4. библиографический список.

### *3. Текст статьи*

Статья должна быть набрана на компьютере в формате MS Word 2003 или MS Word 2010 на одной стороне листа стандартного формата А4 с полями 2,5 см с каждой стороны (не более 30 строк на одной странице и по 60 знаков в строке вместе с междусловными интервалами).

Шрифт Times New Roman, размер (кегель) 14, полуторный интервал, абзацный отступ – 1,25 см, межабзацный отступ отсутствует.

Все страницы рукописи должны быть пронумерованы (в счет страниц рукописи входят таблицы, рисунки, подписи к рисункам, список литературы).

Положение нумерации страниц – в нижнем колонтитуле по центру без отбивки пустой строкой, шрифт нумерации Times New Roman 14.

Объем статьи – до 20 000 знаков.

Аннотация статьи на русском и английском языках (не более 10 строк), ключевые слова (5–7) на русском и английском языках размещаются перед основным текстом.

Для аннотации шрифт Times New Roman 12, курсив (наклонный), одинарный междустрочный интервал.

Текст аннотации должен содержать основные результаты проведенного исследования.

Обязательно должен быть дан перевод имени и фамилии автора и названия статьи на английский язык.

*4. Особенности набора знаков, цифр, формул* следует делать ясное различие между заглавными и строчными буквами, а также четко различать О (букву) и 0 (цифру), 1 (единицу) и I (римскую единицу или букву «и»). Обозначение веков следует писать римскими цифрами (XIX век).

Следует по возможности упрощать набор формул. Цифры, числа и дроби, математические символы, греческие буквы набираются прямым стандартным шрифтом. Математические знаки действий и соотношений отбивают от смежных символов.

### *5. Иллюстрации*

Из иллюстраций в тексте статьи допускаются только четкие рисунки, графики и схемы. Размер одного штрихового рисунка не должен выходить за рамки текстовых границ, все надписи приводятся шрифтом одной величины. Следует максимально сокращать пояснения на рисунке, переводя их в подписи. Все детали рисунка при его уменьшении должны хорошо различаться.

Фотографии к публикации не принимаются. Все иллюстрации нумеруются единой порядковой нумерацией и снабжаются краткими и точными подписями. На все иллюстрации должны быть ссылки в тексте.

### *6. Таблицы*

Таблицы должны использоваться исключительно для представления данных, которые не могут быть описаны в тексте.

Слова в таблицах должны быть написаны полностью, верно должны быть расставлены переносы. В ячейке таблицы в конце предложения точка не ставится.

### *7. Библиографическое описание*

Библиографические описания в библиографическом списке даются в алфавитном порядке с указанием общего количества страниц. Шрифт библиографических описаний Times New Roman 12, курсив (наклонный), одинарный междустрочный интервал.

При этом в тексте в квадратных скобках после цитаты указывается фамилия автора цитированного источника, год издания и страница: [Иванов 2000: 18].

При оформлении библиографического списка следует руководствоваться Правилами библиографического оформления всех видов печатных изданий.

## **Приложение №1**

### **1. Как сослаться на Интернет-ресурс**

Ссылаться на Интернет-источники и электронные ресурсы можно и нужно. При этом ссылаться на Интернет-ресурсы необходимо в соответствии с государственным стандартом — ГОСТом Р 7.0.5-2008 «БИБЛИОГРАФИЧЕСКАЯ ССЫЛКА»: Общие требования и правила составления, который вступил в силу с 01.01.2009 года.

Объектами составления библиографической ссылки в этом случае являются электронные ресурсы удалённого доступа.

Ссылки составляют как на электронные ресурсы в целом (электронные документы, базы данных, порталы, сайты, веб-страницы, форумы и т. д.), так и на составные части электронных ресурсов (разделы и части электронных документов, порталов, сайтов, веб-страниц, публикации в электронных сериальных изданиях, сообщения на форумах и т. п.).

### **2. Пример оформления ссылок на Интернет-ресурсы**

В списке литературы, после печатных изданий делается подзаголовок «Электронные ресурсы», без кавычек, и, продолжая нумерацию основного списка литературы (печатных изданий), вставляются описания электронных источников в формате:

№. Наименование публикации, на которую идёт ссылка.

Автор ФИО полностью. Наименование ресурса (сайта в Internet). [Полный URL публикации (то есть по нему открывается именно тот документ, на который ссылаетесь)] (дата обращения к ресурсу дд.мм.гггг).

Пример: К вопросу об аллигаторах. Павлов Сергей Иванович. Центр научной фантастики. <http://www.cnf.ru/qal.html> (18.01.2007).

### 3. Общие замечания

Рекомендуется представлять единый список литературы к работе в целом. Каждый источник упоминается в списке один раз, вне зависимости от того, как часто на него делается ссылка в тексте работы.

Наиболее удобным является алфавитное расположение материала, так как в этом случае произведения собираются в авторских комплексах. Произведения одного автора расставляются в списке по алфавиту заглавий.

Официальные документы ставятся в начале списка в определенном порядке: Конституции; Кодексы; Законы; Указы Президента; Постановление Правительства; другие нормативные акты (письма, приказы и т. д.). Внутри каждой группы документы располагаются в хронологическом порядке.

Литература на иностранных языках ставится в конце списка после литературы на русском языке, образуя дополнительный алфавитный ряд.

Список электронных ресурсов указывается в самом конце, после печатных изданий делается подзаголовок «Электронные ресурсы», без кавычек, и, продолжая нумерацию основного списка литературы (печатных изданий).

Для каждого документа предусмотрены следующие элементы библиографической характеристики: фамилия автора, инициалы; название; подзаголовочные сведения (учебник, учебное пособие, словарь и т. д.); выходные сведения (место издания, издательство, год издания); количественная характеристика (общее количество страниц в книге).

## ПРИМЕРЫ БИБЛИОГРАФИЧЕСКОГО ОФОРМЛЕНИЯ ВСЕХ ВИДОВ ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ

### *Книги одного автора*

Атаманчук, Г. В. Сущность государственной службы: История, теория, закон, практика. – М.: РАГС, 2003. – 268 с.

### *Книги двух авторов*

Ершов, А. Д., Конопаева А.Д. Информационное управление в таможенной системе. – СПб.: Знание, 2002. – 232 с.

### *Книги трех авторов*

Кибанов, А. Я., Мамед-Заде Г.А., Родкина Т.А. Управление персоналом: регламентация труда: учеб. пособие для вузов. – М.: Экзамен, 2000. – 575 с.

### *Книги четырех авторов*

Управленческая деятельность: структура, функции, навыки персонала / К. Д. Скрипник [и др.]. – М.: Приор, 1999. – 189 с.

### *Книги, описанные под заглавием*

Управление персоналом: учеб. пособие / под ред. С. И. Самыгина. – Ростов-на-Дону: Еникс, 2001. – 511 с.

### *Словари и энциклопедии*

Социальная философия: словарь / под общ. ред. В. Е. Кемерова, Т. Х. Керимова. – М.: Академический Проект, 2003. – 588 с.

Ожегов, С. И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 2000. – 940 с.

Чернышев, В. Н., Двинин А.П. Подготовка персонала: словарь. – СПб.: Энергоатомиздад, 2000. – 143 с.

Экономическая энциклопедия / Е. И. Александрова [и др.]. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.

*Статьи из сборников*

Бакаева, О. Ю. Матвиенко Г.В. Таможенные органы Российской Федерации как субъекты таможенного права // Таможенное право. – М.: Юрист, 2003. – С. 51–91.

Веснин, В. Р. Конфликты в системе управления персоналом // Практический менеджмент персонала. – М.: Юрист, 1998. – С. 395–414.

Проблемы регионального реформирования // Экономические реформы / под ред. А. Е. Когут. – СПб.: Наука, 1993. – С. 79–82.

*Статьи из газет и журналов*

Арсланов, Г. Реформы в Китае: Смена поколений // Азия и Африка сегодня. – 2002. – N 4. – С. 2–6.

Громов, В. Россия и Европа // Известия. – 1999. – 2 марта. – С. 2.

*Описания официальных документов*

О базовой стоимости социального набора: Федеральный Закон от 4 февраля 1999 N 21-ФЗ // Российская газ. – 1999. – 11.02. – С. 4.

О правительственной комиссии по проведению административной реформы: Постановление Правительства РФ от 31 июля 2003 N 451 // Собрание законодательства РФ. – 2003. – N 31. – Ст. 3150.

О мерах по развитию федеральных отношений и местного самоуправления в Российской Федерации: Указ Президента РФ от 27 ноября 2003 N 1395 // Собрание законодательства РФ. – 2003. – Ст. 4660.

## ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СПИСКА ЛИТЕРАТУРЫ

### Литература

1. Агафонова Н. Н., Богачева Т.В., Глушкова Л.И. Гражданское право: учеб. пособие для вузов / под общ. ред. А. Г. Калпина; изд. 2–е, перераб. и доп. – М.: Юрист, 2002. – 542 с.

2. Агаманчук, Г.В. Сущность государственной службы: История, теория, закон, практика. – М.: РАГС, 2003. – 268 с.

3. Кузнецов Е. Механизм запуска инновационного роста в России // Вопросы экономики. – 2003. – N 3. – С. 19–32.

4. Экономика предприятия: учеб. пособие / Е. А. Соломенникова, В. В. Гурин, Е. А., Прищенко, И. Б. Дзюбенко, Н. Н. Кулабухова – Новосибирск: НГУ, 2002. – 243 с.

5. Hahn, Frank. The Next Hundred Years. Economic Journal, January, 1991, 101 (404) – pp. 47–50.

6. Holland, John H.; Holyoak, Keith J.; Nisbett, Richard E. and Thagard, Paul R. Induction: process of inference, learning and discovery. Cambridge, MA: MIT Press, 1986. – 302 p.

7. Macroeconomics. A European Text. Michael Burda, Charles Wyplosz. Oxford University Press. 1993. – 486 p.

*Электронные ресурсы*

8. Электронный учебник по статистике. Statsoft, Inc. [<http://www.statsoft.ru/home/textbook.htm>] (18.01.2007).



Вышел из печати двухтомник:

**Н.В. Уфимцева, Г.А. Черкасова**

Русский региональный ассоциативный словарь (Европейская часть России).

Том I. От стимула к реакции М.: Московская международная академия, 2018. – 560 с.

Том 2. От реакции к стимулу. М.: Московская международная академия, 2019. – 704 с.

Русский региональный ассоциативный словарь (ЕВРАС) – словарь, созданный по результатам массового ассоциативного эксперимента с жителями европейской части РФ. Испытуемыми по традиции были студенты вузов Москвы, Санкт-Петербурга, Саратова, Воронежа, Твери, Сыктывкара, Ростова-на-Дону, Владимира, Калуги, Рязани, Курска, Мурманска, Ижевска, Ульяновска в возрасте от 17 до 25 лет с родным языком русским – всего около 5500 человек. Эксперимент проводился с группами испытуемых в письменной форме с помощью анкет, которые включали 100 слов-стимулов из списка 1000 наиболее частотных слов русского языка с некоторым числом «экспериментальных» стимулов. Авторы сознательно включили в список 700 слов-стимулов из списка стимулов Русского ассоциативного словаря, чтобы иметь возможность изучать изменения, которые произошли в обыденном сознании русских в начале XXI века.

ЕВРАС включает Прямой словарь – от стимула к реакции (40,5 а.л.) и Обратный словарь – от реакции к стимулу (55,5 а.л.).

Словарь предназначен для широкого круга пользователей: ученых лингвистических и нелингвистических специальностей, студентов, изучающих русский язык в России и за ее пределами, преподавателей и всех, кто интересуется живым русским языком.

Ассоциативный словарь может найти практическое применение в области журналистики, социального проектирования, рекламной и иных сферах гуманитарной деятельности, где востребованы знания о русском языке и культуре его носителей.

Заказать словарь можно в ММА:

телефон +7(495) 616-43-23, e-mail: [info@mmamos.ru](mailto:info@mmamos.ru)

и в секторе этнопсихолингвистики Института языкознания РАН.