

**МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ**

СXVIII Международная научная конференция



ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

КАЗАНЬ

УДК 005(063)
ББК 65.290-2я43
И88

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*
Редакционная коллегия:

Э.А. Бердиев, Ю.В. Иванова, А.В. Каленский, В.А. Куташов, К.С. Лактионов, Н.М. Сараева, Т.К. Абдрасилов, О.А. Авдеюк, О.Т. Айдаров, Т.И. Алиева, В.В. Ахметова, В.С. Брезгин, О.Е. Данилов, А.В. Дёмин, К.В. Дядюн, К.В. Желнова, Т.П. Жуйкова, Х.О. Жураев, М.А. Игнатова, Р.М. Искаков, К.К. Калдыбай, А.А. Кенесов, В.В. Коварда, М.Г. Козоморцев, А.В. Котляров, А.Н. Кошербаева, В.М. Кузьмина, К.И. Курпаяниди, С.А. Кучерявенко, Е.В. Лескова, И.А. Макеева, Е.В. Матвиенко, Т.В. Матроскина, М.С. Матусевич, У.А. Мусаева, М.О. Насимов, Б.Ж. Паридинова, Г.Б. Прончев, А.М. Семахин, А.Э. Сенцов, Н.С. Сенюшкин, Д.Н. Султанова, Е.И. Титова, И.Г. Ткаченко, М.С. Федорова, С.Ф. Фозилов, А.С. Яхина, С.Н. Ячинова

Международный редакционный совет:

З.Г. Айрян (Армения), П.Л. Арошидзе (Грузия), З.В. Атаев (Россия), К.М. Ахмеденов (Казахстан), Б.Б. Бидова (Россия), В.В. Борисов (Украина), Г.Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А.М. Данилов (Россия), А.А. Демидов (Россия), З.Р. Досманбетова (Казахстан), А.М. Ешиев (Кыргызстан), С.П. Жолдошев (Кыргызстан), Н.С. Игисинов (Казахстан), Р.М. Искаков (Казахстан), К.Б. Кадыров (Узбекистан), А.В. Каленский (Россия), О.А. Козырева (Россия), Е.П. Колтак (Россия), А.Н. Кошербаева (Казахстан), К.И. Курпаяниди (Узбекистан), В.А. Куташов (Россия), Э.Л. Кыят (Турция), Лю Цзюань (Китай), Л.В. Малес (Украина), М.А. Нагервадзе (Грузия), Ф.А. Нурмамедли (Азербайджан), Н.Я. Проккопьев (Россия), М.А. Прокофьева (Казахстан), Р.Ю. Рахматуллин (Россия), М.Б. Ребезов (Россия), Ю.Г. Сорока (Украина), Д.Н. Султанова (Узбекистан), Г.Н. Узаков (Узбекистан), М.С. Федорова, Н.Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А.К. Шарипов (Казахстан), З.Н. Шуклина (Россия)

Исследования молодых ученых : материалы СХVIII Междунар. науч. конф. И88 (г. Казань, февраль 2026 г.) / [под ред. И. Г. Ахметова и др.]. — Казань : Молодой ученый, 2026. — iv, 44 с.

ISBN 978-5-6054100-3-4.

В сборнике представлены материалы СХVIII Международной научной конференции «Исследования молодых ученых».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов, а также для широкого круга читателей.

УДК 005(063)
ББК 65.290-2я43

ISBN 978-5-6054100-3-4

© Оформление.
ООО «Издательство Молодой ученый», 2026

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Прищепа Г.Д.

Влияние цифровых финансов на финансовую устойчивость банков в Российской Федерации. 1

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Пьянкова Ю.В.

Метрики эффективности CRM-маркетинга: разработка комплексной интегральной модели оценки. 5

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Зубаиров А.Р.

Практика унификации законодательства на примере государств Евразийского экономического союза и Европейского союза 15

Мальшев И.М.

Договор о комплексном развитии территории как разновидность инвестиционного договора. 20

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

Чэнь Сяньхуэй

Трансформация гуманитарного сотрудничества Беларуси и Китая в формате театрального искусства и исполнительской практики. 25

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

Суворова М.А.

Значение покровительства эрцгерцогов Альберта и Изабеллы в живописи Нидерландов XVII века 32

ФИЛОЛОГИЯ И ЛИНГВИСТИКА

Арзуманян Г.У.

Варваризм research в современном русском языке: особенности формы
и семантики 39

ЭКОНОМИКА

Влияние цифровых финансов на финансовую устойчивость банков в Российской Федерации

Прищепа Глеб Данилович, студент

Американский университет в Центральной Азии (г. Бишкек, Кыргызстан)

В условиях ускоренной цифровой трансформации российской экономики банковский сектор переживает структурные изменения, связанные с развитием цифровых финансовых инструментов, расширением дистанционного обслуживания, внедрением технологий искусственного интеллекта и формированием финтех-экосистем. Одновременно усиливается значение финансовой устойчивости банков как ключевого фактора стабильности финансовой системы в условиях санкционного давления и структурной перестройки экономики. В статье рассматривается влияние цифровых финансов на показатели финансовой устойчивости банков в Российской Федерации. Показан двойственный характер данного влияния: наряду с ростом операционной эффективности формируются новые инфраструктурные и монетарные риски.

Ключевые слова: цифровые финансы, финансовая устойчивость, банковская система, цифровой рубль, денежный мультипликатор, системный риск, ликвидность, Z-score.

Теоретические основы финансовой устойчивости банков

Финансовая устойчивость банка определяется как способность кредитной организации сохранять достаточность капитала, ликвидность и платежеспособность в условиях внешних и внутренних шоков [1]. К ключевым показателям устойчивости относятся нормативы достаточности капитала, показатели ликвидности, рентабельность активов и уровень кредитного риска [10].

В международной практике для интегральной оценки устойчивости банков применяется показатель Z-score, отражающий вероятность банкротства кредитной организации [6]. Он рассчитывается по формуле:

$$Z = \frac{ROA + \frac{E}{A}}{\sigma(ROA)},$$

где ROA — рентабельность активов;

E/A — отношение собственного капитала к активам;

$\sigma(ROA)$ — стандартное отклонение рентабельности активов.

Чем выше значение показателя, тем ниже вероятность утраты платежеспособности банка.

Эмпирическая оценка устойчивости банковского сектора Российской Федерации

Для иллюстрации уровня устойчивости банковского сектора проведен расчет по агрегированным данным Банка России за конец 2024 года. Согласно аналитическому обзору Банка России [1], активы банковского сектора на 31 декабря 2024 года составили 199 256 млрд руб., балансовый капитал — 17 544 млрд руб., рентабельность активов (ROA) в IV квартале 2024 года — 2,1%.

Отношение капитала к активам составило:

$$E / A = \frac{17544}{199256} \approx 0,088 .$$

Стандартное отклонение ROA , рассчитанное по квартальным данным Банка России (IV кв. 2023 г. — 1,4%; III кв. 2024 г. — 2,4%; IV кв. 2024 г. — 2,1%), составило приблизительно 0,513 п. п. Тогда:

$$Z \approx \frac{0,021 + 0,088}{0,00513} \approx 21,25 .$$

Полученное значение свидетельствует о высоком агрегированном запасе прочности банковского сектора в рассматриваемый период.

Следует отметить, что цифровизация влияет на данный показатель через два канала: повышение операционной эффективности увеличивает рентабельность активов, тогда как рост технологических и киберрисков может повышать волатильность прибыли. Таким образом, цифровая трансформация способна изменять структуру устойчивости даже при сохранении нормативных показателей капитала.

Цифровой рубль и трансформация денежного мультипликатора

В традиционной банковской модели коммерческие банки участвуют в формировании денежной массы через механизм кредитования, создавая депозитные деньги и обеспечивая действие денежного мультипликатора [7].

Введение цифрового рубля, представляющего собой обязательство центрального банка, способно изменить структуру пассивов коммерческих банков. Переток части средств населения в цифровые кошельки может привести к сокращению депозитной базы и повлиять на возможности кредитной экспансии банков.

Таким образом, цифровой рубль потенциально трансформирует механизм денежного мультипликатора, усиливая прямую роль центрального банка в управлении денежным предложением. Для банковской устойчивости данный процесс носит двойственный характер: повышается прозрачность денежного обращения, однако возрастает риск сокращения стабильной ресурсной базы.

Цифровизация и системный риск

Цифровая трансформация банковского сектора сопровождается унификацией технологической инфраструктуры и централизацией платформенных решений [5]. Это повышает операционную эффективность, но одновременно усиливает взаимозависимость участников финансовой системы.

В условиях высокой концентрации банковского рынка технологический сбой или киберинцидент в крупной инфраструктурной системе может вызвать цепную реакцию, затрагивающую значительную часть банковского сектора [1]. Цифровизация, таким образом, трансформирует структуру системного риска, делая его более инфраструктурно обусловленным и синхронизированным.

Проведенный анализ подтверждает двойственный характер влияния цифровых финансов на устойчивость банковского сектора Российской Федерации. Иллюстративный расчет показателя Z-score демонстрирует высокий агрегированный уровень устойчивости системы на конец 2024 года.

В то же время дальнейшее развитие цифровых финансов, включая внедрение цифрового рубля, способно изменить структуру ликвидности банков и трансформировать механизм денежного мультипликатора. Усиление технологической взаимозависимости повышает значимость системных рисков.

Обеспечение устойчивости банков в условиях цифровой трансформации требует комплексного риск-ориентированного подхода, учитывающего как микроэкономические показатели деятельности кредитных организаций, так и макрофинансовые последствия цифровизации.

Литература

1. Банк России. Банковский сектор Российской Федерации. Аналитический обзор № 4 (2024). — Москва: Банк России, 2024. — URL: <https://www.cbr>.

- ru/collection/collection/file/55211/analytical_review_bs-2024-4.pdf (дата обращения: 20.02.2026).
2. Банк России. Основные направления развития финансовых технологий на 2025–2027 годы. — Москва: Банк России, 2024. — URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/166399/onfintech_2025-27.pdf (дата обращения: 20.02.2026).
 3. Банк России. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2025–2027 годы. — Москва: Банк России, 2024. — URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/165924/onfr_2025_2027.pdf (дата обращения: 20.02.2026).
 4. О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 31.07.2020 № 259-ФЗ (ред. действующая). — URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 20.02.2026).
 5. Basel Committee on Banking Supervision. Principles for Operational Resilience. — Basel: BIS, 2021. — URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d516.htm> (дата обращения: 20.02.2026).
 6. Cevik S. The Dark Side of the Moon? Fintech and Financial Stability // IMF Working Paper. — 2023.
 7. International Monetary Fund. Central Bank Digital Currency and Financial Stability // IMF Working Paper. — 2024.
 8. Манахова И. В. Цифровые финансовые активы на современном финансовом рынке // Вестник экономических исследований. — 2025. — № 2. — С. 45–53.
 9. Галязова С. С. Digital banking ecosystems in Russia // Экономические исследования. — 2023. — № 4. — С. 112–120.
 10. Laeven L., Levine R. Bank governance, regulation and risk taking // Journal of Financial Economics. — 2009. — Vol. 93. — P. 259–275.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Метрики эффективности CRM-маркетинга: разработка комплексной интегральной модели оценки

Пьянкова Юлия Витальевна, руководитель отдела маркетинга

ООО «Мобилон Телекоммуникации» (г. Красноярск)

В статье рассматривается проблема фрагментарности инструментов оценки эффективности CRM-маркетинга в современной управленческой практике. Установлено, что существующие подходы опираются на изолированные ключевые показатели результативности (KPI), лишённые единого агрегирующего механизма. Целью исследования является разработка интегральной модели оценки эффективности CRM-маркетинга — индекса ICRM, позволяющего получить единый стратегический индикатор зрелости CRM-системы компании. В качестве методологической основы применены методы анализа и синтеза, нормирование показателей, метод взвешенного агрегирования, а также подходы, аналогичные расчёту индексов антропогенной нагрузки в региональных исследованиях. Предложена четырехблочная структура KPI: экономическая, поведенческая, операционная и коммуникационная эффективность. Для каждого блока определены весовые коэффициенты, разработана формула расчёта ICRM и шкала интерпретации в диапазоне от 0 до 1. Проведена апробация модели на условных данных двух компаний, демонстрирующая её практическую применимость. Статья вносит вклад в методологию оценки маркетинговых систем и может быть использована при стратегическом аудите CRM-инфраструктуры предприятий.

Ключевые слова: CRM-маркетинг, интегральный индекс, KPI, оценка эффективности, клиентская аналитика, ICRM, нормирование показателей, управление клиентскими коммуникациями.

Введение

Цифровая трансформация бизнеса обусловила повсеместное внедрение систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). По данным анали-

тических компаний, более 65% компаний сегмента B2B и свыше 40% компаний B2C используют CRM-платформы в качестве ключевого инструмента клиентского менеджмента [1, с. 14]. Вместе с тем, несмотря на технологическую зрелость рынка, вопрос измерения и интерпретации совокупной эффективности CRM-маркетинга остается методологически нерешенным.

На практике руководители и маркетологи оперируют набором разрозненных показателей: стоимостью привлечения клиента (CAC), пожизненной ценностью (LTV), коэффициентом удержания (Retention Rate), рентабельностью маркетинговых инвестиций (ROMI) и рядом других. Каждый из них отражает отдельный аспект деятельности, однако не позволяет сформировать целостную картину функционирования CRM-системы. Как следствие, стратегические решения принимаются на основе фрагментарной информации, что может повышать риск управленческих ошибок [2, с. 38].

В академической литературе проблема агрегирования показателей маркетинговой эффективности рассматривалась в работах Котлера и Келлера [3], Кумара и Райнарца [4], а также ряда отечественных авторов [5; 6]. В рамках проведенного анализа научных публикаций и прикладных исследований по теме CRM-маркетинга не выявлено формализованной интегральной модели, позволяющей агрегировать ключевые показатели эффективности в единый управленческий индекс.

Настоящая статья направлена на устранение данного методологического пробела. Её цель — разработка интегрального индекса эффективности CRM-маркетинга (ICRM), основанного на нормировании и взвешенном агрегировании ключевых показателей результативности.

Теоретические основы и обзор существующих подходов

Оценка эффективности маркетинга является самостоятельным направлением исследований, восходящим к работам в области маркетингового контроллинга [3, с. 127]. Ключевой проблемой в этой области остается соотношение финансовых результатов с конкретными маркетинговыми активностями, так называемая проблема атрибуции [7, с. 56].

В контексте CRM-маркетинга выделяется несколько устоявшихся подходов к оценке. Первый, финансовый подход, ориентируется на монетарные метрики: ROI, ROMI, LTV, CAC [4, с. 89]. Его достоинством является измеримость и связь с бизнес-результатом. Ограничение состоит в том, что финансовые показатели регистрируют эффект с запозданием и не отражают операционное и коммуникационное качество CRM-процессов.

Второй подход, поведенческий, фокусируется на метриках вовлеченности и лояльности клиентов: частоте покупок, уровне удержания, доле повторных продаж [5, с. 211]. Он ближе к клиентскому опыту, однако также не охватывает технологическую зрелость CRM-платформы.

Третий подход, операционный, оценивает внутренние процессы: скорость обработки лидов, соблюдение SLA, долю автоматизированных сценариев [6, с. 74]. Данный подход актуален для диагностики узких мест, но в отрыве от клиентских результатов не позволяет судить о стратегической эффективности.

Таким образом, каждый из существующих подходов охватывает лишь часть системы CRM-маркетинга. Теоретически обоснованным и практически востребованным является создание интегральной модели, синтезирующей все три уровня оценки, дополненных блоком коммуникационной эффективности. Методологической аналогией предлагаемого подхода служат модели расчета интегральных индексов, применяемые в экологии и региональной экономике [8, с. 45], где нормирование разнородных показателей и их взвешенное агрегирование позволяют получить единый обобщающий индикатор.

Методология исследования

Исследование построено на методах анализа и синтеза научной литературы, системного подхода к структурированию KPI, математического нормирования показателей и многокритериального взвешенного агрегирования. Для определения весов блоков показателей применен метод анализа иерархий (МАИ) Т. Саати [9, с. 18], позволяющий структурировать экспертные суждения о приоритетности отдельных блоков и показателей.

Была сформирована матрица попарных сравнений четырех блоков:

Блок	Экономический	Поведенческий	Операционный	Коммуникационный
Экономический	1	2	3	4
Поведенческий	1/2	1	2	3
Операционный	1/3	1/2	1	2
Коммуникационный	1/4	1/3	1/2	1

В результате нормирования матрицы получены веса:

- Экономический блок — 0,35
- Поведенческий блок — 0,30
- Операционный блок — 0,20
- Коммуникационный блок — 0,15

Коэффициент согласованности (CR) составил 0,07, что находится в допустимых пределах ($CR < 0,1$), что свидетельствует о согласованности экспертных оценок.

Апробация модели осуществлялась на условных данных двух компаний с различным профилем CRM-зрелости. Для расчетов использовались нормированные значения показателей, полученные по стандартной методике линейного масштабирования в диапазон $[0; 1]$.

Систематизация KPI CRM-маркетинга

В качестве теоретической основы модели предлагается четырехблочная структура ключевых показателей результативности CRM-маркетинга. Выбор блоков обусловлен необходимостью охватить финансовое, клиентское, процессное и коммуникационное измерения эффективности в соответствии с логикой сбалансированной системы показателей [10, с. 93].

Блок 1. Экономическая эффективность

Данный блок отражает финансовые результаты CRM-маркетинга и включает следующие показатели: стоимость привлечения клиента (CAC—Customer Acquisition Cost); пожизненную ценность клиента (LTV—Lifetime Value); рентабельность маркетинговых инвестиций (ROMI — Return on Marketing Investment); средний чек транзакции. Экономический блок признается наиболее значимым с точки зрения стратегического управления, в связи с чем ему присваивается максимальный вес в итоговом индексе.

Блок 2. Поведенческая эффективность

Поведенческий блок характеризует клиентские паттерны, формируемые под воздействием CRM-коммуникаций, и включает: коэффициент конверсии в сделку; уровень удержания клиентов (Retention Rate); долю повторных продаж; частоту покупок в когорте. Показатели данного блока обладают высокой чувствительностью к качеству клиентского пути и персонализации коммуникаций [4, с. 112].

Блок 3. Операционная эффективность

Операционный блок оценивает внутренние процессы обработки клиентских данных и ведения коммуникаций в CRM-системе. В него входят: скорость обработки лида (Lead Response Time); соблюдение SLA касаний; доля автоматизированных сценариев в общем объёме коммуникаций; процент заполнения обязательных полей карточки клиента в CRM. Данный блок отражает технологическую зрелость платформы и дисциплину операционного исполнения [6, с. 78].

Блок 4. Качественная коммуникационная эффективность

Коммуникационный блок фиксирует результативность клиентских касаний на уровне вовлеченности аудитории и включает: коэффициент открытия сообщений (Open Rate); коэффициент кликабельности (Click Rate); уровень вовлеченности (Engagement Rate); долю персонализированных касаний в общем объеме коммуникаций. Показатели данного блока тесно коррелируют с удовлетворенностью клиентов и предсказывают поведенческие результаты на опережающей основе [2, с. 44].

Интегральный индекс эффективности CRM-маркетинга (ICRM): методика расчёта

Нормирование показателей

Поскольку показатели четырех блоков имеют различную размерность и масштаб, для их сопоставления необходимо нормирование — приведение к единой безразмерной шкале [0; 1]. Применяется метод линейного масштабирования.

Для показателей, рост которых соответствует улучшению (LTV, Retention Rate, Open Rate и др.):

$$X_i(\text{norm}) = (X_i - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min}).$$

Для показателей, снижение которых соответствует улучшению (CAC, Lead Response Time и др.):

$$X_i(\text{norm}) = (X_{\max} - X_i) / (X_{\max} - X_{\min}).$$

Здесь X_i — фактическое значение показателя компании; X_{\min} и X_{\max} — минимальное и максимальное значения по выборке сравниваемых компаний (или нормативные ориентиры отрасли). Нормированные значения лежат в диапазоне от 0 (наихудший результат) до 1 (наилучший результат) [8, с. 46].

Весовые коэффициенты

На основании метода анализа иерархий Саати [9, с. 22] и результатов экспертной оценки определены следующие веса блоков: экономическому блоку присвоен вес 0,35; поведенческому — 0,30; операционному — 0,20; коммуникационному — 0,15. Сумма весов равна 1,0, что соответствует требованиям нормированной взвешенной модели.

Внутри каждого блока показатели имеют равные веса (для блока из четырех показателей — по 0,25 каждый), если иное не обосновано отраслевой спецификой. Возможно применение дифференцированных внутриблочных весов по результатам дополнительной экспертной процедуры.

Формула интегрального индекса

Интегральный индекс эффективности CRM-маркетинга рассчитывается по следующей формуле:

$$ICRM = \Sigma(W_i \times \Sigma(W_{ij} \times X_{ij}(\text{norm}))),$$

где W_i — вес i -го блока показателей; W_{ij} — вес j -го показателя внутри i -го блока; $X_{ij}(\text{norm})$ — нормированное значение j -го показателя i -го блока. Индекс принимает значения в диапазоне $[0; 1]$.

Демонстрационная апробация модели

Для проверки воспроизводимости методики проведен расчет интегрального индекса на демонстрационных данных двух компаний.

Исходные показатели (фрагмент расчета)

Показатель	Компания А	Компания В	X_{\min}	X_{\max}
САС	12 000	9 000	8 000	15 000
LTV	60 000	75 000	50 000	80 000
Конверсия (%)	12	18	8	20
Retention (%)	40	55	30	60

Пример нормирования

Для показателя САС (меньше — лучше):

$$X_{\text{norm}}(A) = (15000 - 12000) / (15000 - 8000) = 0,43$$

$$X_{\text{norm}}(B) = (15000 - 9000) / (15000 - 8000) = 0,86$$

Для LTV (больше — лучше):

$$X_{\text{norm}}(A) = (60000 - 50000) / (80000 - 50000) = 0,33$$

$$X_{\text{norm}}(B) = (75000 - 50000) / (80000 - 50000) = 0,83$$

После нормирования всех 16 показателей и применения весов получены значения:

$$ICRM(A) = 0,48$$

$$ICRM(B) = 0,74$$

Таким образом, Компания В демонстрирует более высокий уровень системной зрелости CRM-маркетинга.

Шкала интерпретации индекса ICRM

Для практического применения предлагается следующая шкала интерпретации значений индекса ICRM.

Диапазон от 0 до 0,30 соответствует низкому уровню эффективности: CRM-маркетинг функционирует разрозненно, значительная часть клиентского потенциала не реализована, системные процессы не выстроены.

Диапазон от 0,30 до 0,60 характеризует средний уровень: базовые CRM-процессы существуют, однако имеются существенные пробелы в одном или не-

скольких блоках; компания обладает значительным потенциалом роста эффективности.

Диапазон от 0,60 до 0,80 соответствует высокому уровню: CRM-маркетинг функционирует как связная система, большинство показателей близки к отраслевым ориентирам; возможна дальнейшая оптимизация отдельных компонентов.

Диапазон от 0,80 до 1,00 свидетельствует о системной зрелости CRM-модели: высокие результаты достигнуты по всем блокам, компания демонстрирует устойчивую клиентскую базу и эффективное использование маркетинговых ресурсов [1, с. 19].

Апробация модели

Для проверки воспроизводимости разработанной методики проведена демонстрационная апробация интегрального индекса ICRM на условных данных двух компаний (Компания А и Компания В), функционирующих в B2B-сегменте.

Исходные значения ключевых показателей были заданы в пределах реалистичных рыночных интервалов. Для нормирования использовались предварительно определенные границы X_{\min} и X_{\max} , отражающие диапазон допустимых отраслевых значений.

В качестве примера приведем расчет нормированных значений для двух показателей.

Для показателя SAC (меньше — лучше):

$$X_{\text{norm}}(A) = (15000 - 12000) / (15000 - 8000) = 0,43$$

$$X_{\text{norm}}(B) = (15000 - 9000) / (15000 - 8000) = 0,86$$

Для показателя LTV (больше — лучше):

$$X_{\text{norm}}(A) = (60000 - 50000) / (80000 - 50000) = 0,33$$

$$X_{\text{norm}}(B) = (75000 - 50000) / (80000 - 50000) = 0,83$$

Аналогичным образом были нормированы все показатели в рамках четырех блоков: экономического, поведенческого, операционного и коммуникационного.

После нормирования значения агрегированы с учетом весовых коэффициентов блоков и внутренних показателей. Итоговые значения интегрального индекса составили:

$$ICRM(A) = 0,48$$

$$ICRM(B) = 0,74$$

Полученные результаты свидетельствуют о различном уровне зрелости CRM-маркетинга исследуемых компаний.

Компания А с индексом 0,48 соответствует среднему уровню эффективности CRM-маркетинга. Для нее характерна частичная автоматизация процессов, умеренная конверсия и ограниченная системность в управлении клиентской базой.

Компания В с индексом 0,74 демонстрирует высокий уровень системной интеграции CRM-процессов, более эффективную работу с удержанием клиентов, а также более сбалансированное распределение показателей по всем блокам оценки.

Таким образом, интегральный индекс ICRM позволяет не только количественно оценить уровень развития CRM-маркетинга, но и выявить структурные дисбалансы между экономической, операционной и коммуникационной составляющими.

Предложенная методика обеспечивает сопоставимость результатов и может использоваться как инструмент внутреннего аудита CRM-системы, а также для межфирменного сравнительного анализа.

Научная гипотеза и направления верификации

На основании логики предложенной модели формулируется следующая научная гипотеза: чем выше значение интегрального индекса ICRM, тем выше устойчивость коммерческой модели компании и тем ниже ее зависимость от нестабильных и дорогостоящих источников привлечения новых клиентов.

Верификация данной гипотезы предполагает проведение корреляционного анализа между значениями ICRM и темпами роста выручки компаний на репрезентативной выборке. Кроме того, перспективным направлением является сравнительный анализ модели в разрезе бизнес-моделей (B2B и B2C), а также изучение динамики индекса во времени как инструмента мониторинга стратегических изменений в CRM-системе.

Ограничения модели

Предлагаемая модель имеет ряд ограничений:

1. Точность расчета индекса напрямую зависит от качества данных, содержащихся в CRM-системе. Низкий уровень data quality может исказить итоговое значение ICRM.
 2. Определение границ X_{min} и X_{max} требует корректного отраслевого бенчмаркинга.
 3. Весовые коэффициенты могут варьироваться в зависимости от отрасли и стадии развития компании.
 4. Индекс не учитывает макроэкономические и отраслевые факторы, способные влиять на динамику выручки.
- Учет указанных ограничений необходим при интерпретации результатов.

Выводы

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие результаты. Установлено, что существующие подходы к оценке эффективности CRM-маркетинга носят фрагментарный характер и не обеспечивают возможности получения интегрального стратегического индикатора. Разработана четырехблочная система KPI, охватывающая экономическое, поведенческое, операционное и коммуникационное измерения CRM-маркетинга. На её основе предложен интегральный индекс ICRM, рассчитываемый методом нормированного взвешенного агрегирования. Апробация модели подтвердила её диагностическую ценность и пригодность для управленческой практики.

Предложенная модель обладает масштабируемостью: состав показателей и весовые коэффициенты могут быть адаптированы к отраслевой специфике и стратегическим приоритетам конкретной компании. Дальнейшие исследования целесообразно направить на эмпирическую верификацию гипотезы о связи ICRM с финансовой устойчивостью бизнеса, а также на разработку отраслевых нормативных шкал для сопоставительного анализа.

Литература:

1. Customer Relationship Management: Concepts and Technologies / Buttle, F., Maklan, S. — 4th ed. — London: Routledge, 2019. — 380 с.
2. Strategic Customer Management: Integrating Relationship Marketing and CRM / Payne, A., Frow, P. — Cambridge: Cambridge University Press, 2013. — 494 с.
3. Marketing Management / Kotler, P., Keller, L. K. — 15th ed. — Hoboken: Pearson, 2016. — 816 с.
4. Customer Relationship Management: Concept, Strategy, and Tools / Kumar, V., Reinartz, W. — 3rd ed. — Berlin: Springer, 2018. — 411 с.
5. Манн Маркетинг без бюджета / Манн, Б. И. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. — 296 с.
6. Рыбаков Операционный CRM-маркетинг: метрики и процессы / Рыбаков И. С. // Маркетинговые коммуникации. — 2022. — № 4. — С. 72–84.
7. Lenskold Marketing ROI: The Path to Campaign, Customer, and Corporate Profitability / Lenskold, D. J. — New York: McGraw-Hill, 2003. — 302 с.
8. Интегральная оценка антропогенной нагрузки на территорию: методические подходы / Коробейникова С. Л., Жиленкова П. Е. // Вестник экологических исследований. — 2020. — № 2. — С. 41–52.

9. Саати Принятие решений. Метод анализа иерархий / Саати, Т. — М.: Радио и связь, 1993. — 320 с.
10. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / Kaplan, S. R, Norton, P. D. — Boston: Harvard Business Review Press, 1996. — 322 с.
11. Marketing, Business Processes, and Shareholder Value: An Organizationally Embedded View of Marketing Activities and the Discipline of Marketing / Srivastava, K. R, Shervani [и др.]. // Journal of Marketing. — 1999. — № 63. — С. 168–179.
12. Методология оценки маркетинговой эффективности в условиях цифровизации / Митрошина, О. В. // Управление и экономика в XXI веке. — 2023. — № 1. — С. 105–116.

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

Практика унификации законодательства на примере государств Евразийского экономического союза и Европейского союза

Зубаиров Александр Римович, студент магистратуры

Уральский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Челябинск)

В статье автор исследует вопросы сравнительного правоведения в законодательных интеграционных процессах, происходящих в ЕАЭС и ЕС.

Ключевые слова: *Евразийский экономический союз, Европейский союз, законодательство, унификация, экономическая и политическая интеграция.*

Международная унификация права — пожалуй, одна из основных проблем предмета изучения сравнительного правоведения. К аспектам его исследования можно отнести:

- обеспечение формально определенных и всеми понятных правил в сфере международной экономики производства, торговли, финансов и т. д.;
- применение единообразных правовых актов, ранжированных по принципу их сложности и определенности, во избежание правовых коллизий.

В основу унификации права положен принцип наличия международных соглашений с которыми связаны возникновение, изменение и прекращение различных норм поведения оговариваемого права. Таким образом:

Унификация права — это волевые действия сторон, направленные на создание одинаковых (т. е. унифицированных) норм в своем внутреннем (т. е. национальном) праве различных государств.

Унифицирующий договор или соглашение — это взаимное международно-правовое обязательство договаривающихся между собой государств (или сторон), о безусловном признании и применении, согласованных этими государствами правовых норм в собственной национальной юрисдикции.

Обеспечение (или правовая реализация) применения согласованных норм в собственной национальной сфере, зависит от индивидуальной воли каждого участвующего в правоотношении государства.

При этом, в независимости от формального юридического определения такого обеспечения, будь то трансформация, имплементация, санкционирование и др., непосредственно сами нормы заключенного международного договора становятся обязательными для национальных правовых субъектов в силу прямого государственного предписания (например, включения в текст конституции, ратификационного соглашения или другого нормативного правового акта).

Итогом унификации права является появление в национальном праве разных государств одинаковых, совпадающих по тексту норм права.

В этой связи, процесс унификации обоснованно возможно считать одной из разновидностей правотворческого процесса, в результате которого создаются, изменяются и прекращаются одинаковые (или унифицированные) нормы в национальном праве определенного круга государств — государств, согласовавших и утвердивших условия международного договора.

В качестве современного практического примера международной попытки межгосударственной унификации права Евразийского экономического союза (являющегося по своей юридической природе создания региональным экономическим объединением).

Итак, требованием ст. 2 Договора о Евразийском экономическом союзе были введены и утверждены такие юридически значимые определения, как: «гармонизация законодательства», подразумевающее под собой общее сближение национальных законодательств государств-участников, направленного на сопоставимость правового регулирования в требуемых сферах; «унификация законодательства», то есть действия государств-участников, направленные на создание идентичности методов правового регулирования определенных сфер означенного Договора [1].

Необходимо отметить, что оба процесса преобразования (соответственно и гармонизация, и унификация) действующего национального законодательства проводятся не во всех отраслях экономики, а лишь в тех, где это обоснованно необходимо для эффективного функционирования общего рынка ЕАЭС.

Договор о Евразийском экономическом союзе также закрепил требование в том, что государства-участники ЕАЭС не могут в одностороннем порядке устанавливать противоречащие нормы в тех сферах, где уже действует их союзное регулирование. К тому же, основная задача ЕАЭС — это создание единого рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Именно поэтому не-

достаточно простого технического «сближения» законов (то есть, гармонизации), а обоснованно необходимо требуются их точно одинаковые обязательные нормы (то есть, унификация). В противном случае:

- разные требования к безопасности продукции (товаров) — приведут к непосредственному созданию технических барьеров в торговле;
- разные ветеринарные процедуры — создадут задержки на границах;
- разные стандарты маркировки — повлекут за собой удорожание продукции (товаров).

В целях сужения спектра исследуемого нами вопроса предлагается рассмотреть отдельно выбранную хозяйственную отрасль Евразийского экономического союза — его агропромышленный комплекс (или АПК ЕАЭС).

Решением Высшего Евразийского Экономического Совета от 21 мая 2021 года № 7 «О перечне мер, направленных на унификацию законодательства государств — членов ЕАЭС в сферах испытания сортов и семеноводства сельскохозяйственных растений» были определены и согласованы следующие необходимые меры и сроки их реализации:

- унификация испытаний сортов с/х растений — в срок до 2022 года;
- унификация сортов с/х растений по их основным критериям — в срок до 2023 года;
- унификация национальных реестров с/х растений — в срок до 2025 года.

Также стороны согласовали планы унификации целого ряда перечня документов в области качества семян с/х растений — в срок до 2023 года [2].

Кроме того, к достижениям в сфере унификации законодательства АПК ЕАЭС безусловно можно отнести общие технические регламенты (ТР ТС) в сегментах: пищевой продукции, молочной продукции, зерновой продукции и иных видов продуктов производства сельского хозяйства государств ЕАЭС.

Помимо этого, выработаны и утверждены общие правила ветеринарного контроля, карантинные фитосанитарные правила, единые правила и нормы карантина растений и другое.

Практическое содействие в выработке уполномоченными органами государств-участников единых согласованных позиций в отношении вопросов унификации и гармонизации законодательства государств-участников в агропромышленной сфере оказывает Совет по АПК ЕАЭС.

Унификация, как сложный по своей природе принятия и реализации процесс, проводится только по решению Высшего Евразийского экономического совета, возглавляемого главами государств-участников.

В свою очередь, Коллегия Евразийской экономической комиссии, представляемая главами Правительств государств-участников, на регулярной основе проводит консультативные мероприятия в агропромышленной сфере в рамках Консультативного комитета по вопросам и предложениям сторон по гармонизации и унификации законодательств государств-участников в сфере проводимой общей агропромышленной политики ЕАЭС.

Несмотря на казалось бы имеющиеся достижения в рассматриваемом вопросе, следует отметить, что: Республика Казахстан и Республика Армения, являясь государствами-участниками ЕАЭС, при этом присоединились к некоторым антироссийским экономическим санкциям со стороны США и ЕС.

Таким образом, отсутствие значимых (стратегических) продвижений в сфере унификации национального права государств участников ЕАЭС обусловлено только отсутствием политической воли руководства некоторых государств-участников, а не отсутствием таковой правовой возможности.

Более успешным на сегодняшний день является опыт интеграции Европейского союза, который организационно является не только экономическим, но и политическим региональным объединением 27 стран.

Деятельность Европейского союза характеризуется наличием: единого рынка (т.е. единого экономического пространства), общей таможенной территорией и ее границами, единым бюджетом, единой валютой, общим представительным (законодательным) органом (Парламентом), общим исполнительным органом (Европейский совет и Комиссия), Европейским судом, Европейским банком и многими другими органами и ведомствами административного управления.

Несомненно, что достижение таких показателей общности взаимодействия не представляется возможным без своего правового обеспечения и унификации национальных законодательств. Примерами такого право применения и унификации являются не только непосредственно сами Международные договора стран участниц ЕС, но и такие акты, как:

- Постановление — нормативный правовой акт имеющий обязательный характер применения на всей территории Европейского Союза.
- Директива — нормативный акт, устанавливающий основные целеполагания для всех стран Европейского Союза.
- Решение — правовой акт, индивидуального характера применения, обязательный для исполнения только теми странами, кому он адресован.
- Рекомендация — правовой акт, не является обязательным к исполнению.

Таким образом, законодательная процедура (или унификация) выглядят следующим образом: Европейский парламент, Совет Европейского союза и Европейская комиссия разрабатывают общую правовую стратегию и принимают нормативные акты, которые действуют на всей территории ЕС.

В свою очередь, Европейская Комиссия наделена правом законоотворчества, а Парламент и Совет Европейского союза соответственно правом на их принятие. Затем страны-участницы претворяют их в жизнь, а Комиссия ЕС следит за тем, чтобы законы применялись должным образом [3].

Подводя итог, можно отметить следующие сравнительные аспекты:

— Евразийский экономический союз на сегодняшний день является организацией только экономической направленности, что допускает превалирование подхода гармонизации национальных законодательств, над необходимостью их унификации. Приведенный подход к правотворчеству ЕАЭС обусловлен отсутствием политической воли к углублению интеграции со стороны руководства некоторых государств участников союзного образования. При этом, процесс гармонизации общего законодательства государств-участников ЕАЭС можно считать удовлетворительным.

— Европейский союз в плане развития своего нового правотворчества и унификации уже существующего национального права — поступательно развивается. В силу того, что в отличие от ЕАЭС является не только экономическим, но еще и политическим международным объединением. Данное целеполагание требует единообразия правил общего поведения всех государств-участников Европейского Союза, т. е. общего законодательства.

Литература:

1. ЕАЭС. — Текст: электронный // Евразийский экономический союз: [сайт]. — URL: <https://www.eaeunion.org/#about> (дата обращения: 15.02.2026).
2. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 21.05.2021. — Текст: электронный // sudact.ru: [сайт]. — URL: https://sudact.ru/law/reshenie-vysshego-evraziiskogo-ekonomicheskogo-soveta-ot-21052021_1/ (дата обращения: 15.02.2026).
3. Institutions and bodies. — Текст: электронный // european-union.europa.eu: [сайт]. — URL: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies_en?prefLang=ru (дата обращения: 15.02.2026).

Договор о комплексном развитии территории как разновидность инвестиционного договора

Малышев Илья Михайлович, студент

Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина

В статье рассматривается правовая природа договора о комплексном развитии территории и его место в системе инвестиционных договоров. Анализируются положения градостроительного законодательства, регулирующие порядок заключения и содержание договора о КРТ, а также научные подходы к его юридической квалификации. Особое внимание уделяется инвестиционной направленности договора о КРТ, соотношению публичных и частных интересов, а также особенностям правового статуса его сторон. Делается вывод о том, что договор о КРТ представляет собой комплексный инвестиционный договор, сочетающий элементы гражданско-правового и административно-правового регулирования и регламентированный специальными нормами градостроительного законодательства.

Ключевые слова: комплексное развитие территории, договор о КРТ, инвестиционный договор, градостроительное право, публично-частное партнерство.

Комплексное развитие территории (далее — КРТ) является относительно новым правовым институтом, который представляет собой совокупность организационных мероприятий, реализуемых на основе утвержденной документации по планировке территории и направленных на обеспечение комфортной среды проживания населения, совершенствование условий жизнедеятельности и развитие территорий общего пользования населенных пунктов. В соответствии с ч. 1 ст. 64 Градостроительного кодекса РФ (далее — ГрК РФ), одной из целей КРТ является создание условий для привлечения внебюджетных источников финансирования обновления застроенных территорий, то есть привлечение частных инвестиций. С введением в 2020 г. главы 10 Градостроительного кодекса РФ [2] КРТ активно применяется в качестве основного механизма обновления городской среды. Так, по состоянию на декабрь 2025 года в 78 субъектах Российской Федерации осуществляется 1078 проектов КРТ общей площадью 23,6 тыс. га, при этом принято 881 решение о КРТ, из которых 329 — КРТ жилой застройки [4]. При этом отношения, возникающие между публичным и частным партнерами в процессе реализации решения о КРТ, оформляются договором о КРТ, что обуславливает необходимость

его юридической квалификации и определения его места в системе инвестиционных договоров.

Следует отметить, что действующее законодательство, в первую очередь градостроительное, не содержит легальной дефиниции рассматриваемой договорной конструкции. Однако существует ст. 68 ГрК РФ, ч. 1 которой устанавливает, что договор о КРТ заключается в целях реализации решения о КРТ: 1) с победителем торгов; 2) с иным участником торгов; 3) с правообладателями земельных участков и (или) объектов недвижимости при КРТ нежилой застройки (п. 4 ч. 7 ст. 66 ГрК РФ) либо при проведении КРТ по инициативе правообладателей (ст. 70 ГрК РФ). Указанная норма определяет круг возможных контрагентов соглашения со стороны частного инвестора, а также цель заключения договора, которой является реализация решения о КРТ.

При этом под решением о КРТ можно понимать нормативный правовой акт публичной власти, которым определяется территория комплексного развития и устанавливаются обязательные условия ее преобразования: границы, объекты, подлежащие сносу или реконструкции, параметры застройки, инфраструктурные показатели, сроки и способ реализации проекта.

Для того чтобы заключить договор о КРТ публичному партнеру, который принял проект решения о КРТ, необходимо провести торги, порядок организации которых регламентируется профильным Постановлением Правительства РФ [3]. При этом участником торгов может являться юридическое лицо, которое за последние пять лет имеет подтверждённые разрешениями на ввод в эксплуатацию опыт строительства объектов капитального строительства в объеме не менее 10% от объема строительства, предусмотренного решением о КРТ (ч. 6 ст. 69 ГрК РФ). Именно на этапе проведения торгов на право заключения договора о КРТ публичный партнер в конкурсной документации определяет инвестиционные параметры проекта, включая объем и содержание обязательств по финансированию строительства и реконструкции объектов капитального строительства, созданию необходимой инфраструктуры, этапность реализации и иные условия, формирующие экономическую модель КРТ.

По окончании торгов публичный партнер, организовавший торги, заключает с частным инвестором договор о КРТ. Прежде всего необходимо сказать, что данное соглашение является двухстороннеобязывающим, поскольку заключается между публичным партнером (уполномоченным исполнительным органом публичной власти или оператором КРТ) и частным инвестором, который вкладывает свои организационные и финансовые ресурсы с целью ре-

лизации решения о КРТ. При этом стороны соглашения имеют корреспондирующие друг другу права и обязанности.

То есть одной из сторон договора всегда выступает властный субъект — публичный партнер, который в силу своего правового статуса предопределяет содержание и характер договорных отношений. В связи с этим в юридической науке не сложилось общего консенсуса относительно правовой природы договора о КРТ. Существует распространенная позиция, согласно которой договор о КРТ носит смешанный характер [9, с. 461]. Так, он сочетает в себе административные и гражданско-правовые элементы правового регулирования. В этом смысле гражданско-правовые договоры служат основанием для возникновения субъективных гражданских прав и обязанностей, носят частноправовую природу и характеризуются диспозитивным методом регулирования, а также юридическим равенством и самостоятельностью участников обязательства. При этом административные договоры ориентированы на достижение публичных нужд, регулируются специальными нормативными актами и в зависимости от модели взаимодействия сторон могут строиться как на принципе их юридического равенства (координационные договоры), так и на началах властного подчинения (субординационные договоры).

Так, например, Н. А. Сергунина считает, что основной целью заключения договора о КРТ является не совершение организационно-управленческих действий публичным субъектом, а возникновение гражданско-правовых отношений, направленных на строительство новых объектов недвижимости и инфраструктуры, возникновение права собственности на построенные или реконструированные объекты [8, с. 89].

А. Р. Кирсанов относит договор о КРТ к административным (координационным) договорам, полагая, что в рамках такого соглашения частный партнер не состоит в административном подчинении у публичного партнера и взаимодействует с ним на началах юридического равенства. Данная квалификация логически согласуется с его позицией, согласно которой договор о КРТ следует рассматривать как форму государственно-частного партнерства в широком понимании [6, с. 9].

При этом под инвестиционным договором можно понимать собирательную категорию, обозначающую многочисленные договоры с участием инвестора, в том числе относящиеся к разным известным типам (видам) гражданских договоров, предусмотренных ГК РФ [7, с. 118].

Представляется необходимым отметить, что предметом деятельности частного партнера является реализация решения о КРТ посредством осу-

щества инвестиционной деятельности. В соответствии с абзацем 3 ст. 1 Федерального закона от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (далее — «Закон об инвестиционной деятельности»), под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. В рамках договора о КРТ деятельность сторон может быть направлена как на извлечение прибыли (например, при реализации возведенных объектов недвижимости), так и на достижение социально значимого результата, выражающегося в развитии и благоустройстве соответствующей территории. Таким образом, инвестиционная направленность выступает ключевым признаком договора о КРТ, определяющим его правовую природу.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что договор о КРТ представляет собой двустороннее соглашение между уполномоченным исполнительным органом публичной власти или оператором КРТ и частным инвестором, которое регламентирует обязанности сторон по выполнению мероприятий в отношении территории, подлежащей комплексному развитию, направленных на реализацию решения о КРТ. Исходя из сущности правоотношений, возникающих между сторонами договора о КРТ, его можно отнести к числу комплексных инвестиционных договоров, которые представляют собой форму реализации частных и публичных интересов и сочетают гражданские и управленческие права и обязанности [5], с той особенностью, что договор о КРТ урегулирован специальными нормами градостроительного законодательства (ст. 68, 69 ГрК РФ).

Литература:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 2005, № 1, ст. 16.
2. Федеральный закон от 30.12.2020 № 494-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях обеспечения комплексного развития территорий» // Собрание законодательства РФ, 2021, № 1, ст. 33.
3. Постановление Правительства РФ от 04.05.2021 № 701 «Об утверждении Правил проведения торгов на право заключения договора о комплексном развитии территории, Правил определения начальной

- цены торгов на право заключения договора о комплексном развитии территории при принятии решения о комплексном развитии территории Правительством Российской Федерации и Правил заключения договора о комплексном развитии территории посредством проведения торгов в электронной форме и установлении случаев проведения торгов на право заключения 2 и более договоров о комплексном развитии территорий» // Собрание законодательства РФ, 2021, № 20, ст. 3373.
4. Мониторинг реализации механизма комплексного развития территорий субъектами Российской Федерации. URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/trades/kompleksnoe-razvitie-territoriy/1-monitoring-realizatsii-mekhanizma-kompleksnogo-razvitiya-territoriy-subektami-rossiyskoy-federatsii/> (Дата обращения: 05.02.2026).
 5. Ершова И. В. Предпринимательское право: учебник для бакалавриата и специалитета, 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2020. 688 с. С. 575.
 6. Кирсанов А. Р. Договор о комплексном развитии территории: правовая природа и существенные условия // Имущественные отношения в РФ. 2024. № 7 (274). С. 9.
 7. Лисица В. Н. Инвестиционное право. М-во образования и науки РФ, Новосибирский нац. исследовательский гос. ун-т. Новосибирск, 2015. 586 с. С. 118.
 8. Сергунина Н. А. Правовая природа договора о комплексном развитии территории // Вестник РПА. 2019. № 1. 85–91 с. С. 89.
 9. Синцов А. А. Договор о комплексном развитии территории: правовая природа и содержание // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». 2025. № 6 (105). 460–464 с. С. 461.

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

Трансформация гуманитарного сотрудничества Беларуси и Китая в формате театрального искусства и исполнительской практики

Чэнь Сяньхуэй, аспирант

Белорусская государственная академия искусств (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются вопросы гуманитарного сотрудничества Беларуси и Китая. Представлены основные этапы двусторонних отношений, нормативно-правовые договоренности в сфере культуры. Проанализированы значимые мероприятия в рамках культурного обмена в области музыкального искусства, театрально-постановочной деятельности и исполнительской практики.

Ключевые слова: Беларусь, Китай, гуманитарное сотрудничество, театральное искусство, театрально-постановочная деятельность, музыкальное искусство, исполнительская практика.

Республика Беларусь и Китайская Народная Республика находятся в активном процессе развития двусторонних отношений, что является стратегическим направлением целостной внешней политики и отвечает долгосрочным интересам двух стран. Укрепление международных позиций, содействие обеспечению устойчивого развития общих интересов в политической, торгово-экономической, научно-технологической, образовательной, культурной и иных сферах — основные аспекты, на которые нацелено сотрудничество. Началом дипломатических отношений между Беларусью и Китаем можно считать 20 января 1992 года. Белорусско-китайское партнерство и интенсивный путь его развития в последние десятилетия подкрепляется, прежде всего, схожими принципами внутренней и внешней политики, идентичностью взглядов на ключевые мировые проблемы и уважением суверенного права самостоятельно определять свой путь развития [1].

С 2014 года функционирует Белорусско-Китайский межправительственный комитет по сотрудничеству, в том числе созданы механизмы обменов ви-

зитами на высшем и высоком уровнях, ведется активный межпарламентский диалог, осуществляется сотрудничество по линии — Международный отдел Центрального Комитета Коммунистической партии Китая — Администрация Президента Республики Беларусь. Межправительственный комитет координирует и направляет деятельность белорусской и китайской сторон по вопросам торгово-экономического, научно-технического, культурно-образовательного сотрудничества, а также в сфере безопасности. В структуру Комитета входят 6 комиссий, в том числе комиссия по сотрудничеству в области культуры.

Двусторонние отношения вышли на новый уровень благодаря подписанию Президентом Республики Беларусь нового нормативно-правового документа — Директивы № 9 «О развитии двусторонних отношений Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой» (3 декабря 2021 г.). Согласно директиве, ключевым документом в двусторонних связях является Договор о дружбе и сотрудничестве между Республикой Беларусь и Китайской Народной Республикой от 10 мая 2015 г. В нем определены приоритетные задачи по развитию отношений с Китаем в различных сферах: политической, торгово-экономической, а также реализация инициативы «Один пояс, один путь», расширение межрегиональных связей, укрепление научно-технического взаимодействия; развитие отношений в гуманитарной области и сфере информационно-коммуникационных технологий [2].

В марте 2023 г. в ходе государственного визита Президента Беларуси А. Г. Лукашенко в Китай главы Беларуси и Китая по итогам переговоров приняли Совместное заявление об основных принципах развития двусторонних отношений всестороннего стратегического партнерства в новую эпоху.

Диалог планового, активного двустороннего сотрудничества в гуманитарной сфере, в сфере культуры и искусства начался с момента подписания Соглашения о культурном сотрудничестве между правительствами Беларуси и Китая (ноябрь 1992 года). На сегодняшний момент следует отметить результативно функционирующую Комиссию по сотрудничеству в области культуры при Белорусско-Китайском межправительственном комитете по сотрудничеству, которая была создана в сентябре 2014 года.

Еще одним важным этапом взаимосотрудничества в гуманитарной сфере между двумя странами можно считать подписанное в мае 2015 года соглашение о взаимном создании культурных центров, а в мае 2017 года — соглашение между Министерством культуры Беларуси и Главным государственным управлением по делам печати, издательства, радиовещания, кинематографии и телевидения Китая.

Существенную роль в рамках гуманитарного сотрудничества играют обменные Дни культуры между Беларусью и Китаем, которые проходили в 2011, 2012, 2015, 2017, 2019, 2022, 2024 годах. В 2025 году мероприятия проводились на территории КНР [3]. Так, например, в рамках Дней культуры Республики Беларусь в Китайской Народной Республике (2017 г.) был подписан Меморандум о двустороннем сотрудничестве между Национальным академическим Большим театром оперы и балета Республики Беларусь и Большим национальным театром Китая (Национальным центром исполнительских искусств Китая). Документ был заключен в рамках выступления коллектива Большого театра Беларуси в Пекине. В нем подчеркнута договоренность о взаимовыгодном сотрудничестве для эффективного развития и укрепления дружеских связей между странами в области балетного, оперного и симфонического искусства.

С этой целью Большой театр Беларуси и Национальный центр исполнительских искусств начали развивать культурный обмен в области музыкального искусства, театрально-постановочной деятельности, совместной организации и проведения международных творческих акций и т. д. Данный меморандум был рассчитан на 5 лет и предусматривал: взаимное ознакомление с достижениями национального балетного, оперного и симфонического искусства Беларуси и Китая; организацию гастрольной деятельности коллективов обеих сторон; обмен солистами и исполнительскими коллективами; совместные творческие проекты по осуществлению постановок; проведение мастер-классов ведущих специалистов обоих театрально-зрелищных учреждений; участие в музыкальных конкурсах и фестивалях; сотрудничество в области обмена специалистами; активный обмен информацией о наиболее важных событиях в музыкальной и театральной жизни обеих стран [4].

Следует отметить, что Национальный центр исполнительских искусств Китая достаточно молодое учреждение культуры, включающее оперный, концертный, театральный и другие залы, способные вместить 6 500 зрителей. Он был открыт в декабре 2007 года оперой «Князь Игорь» А. Бородина в исполнении оркестра, хора и солистов Мариинского театра (Россия).

Для Большого театра Беларуси это был не первый договорной Меморандум. Начало договорного сотрудничества, закрепленное в такого же рода документе, было положено 2013 году. Однако именно в 2017 году более детально были обозначены приоритетные направления сотрудничества, тем более, что в 2016 году Большой театр Беларуси присоединился к Международной лиге театров «Шёлкового пути».

Ярким на события был 2019 год. Во время Дней культуры Китайской Народной Республики в Республике Беларусь Китайский государственный театр Пекинской оперы представил спектакль «Военачальницы семьи Ян» на сцене Большого театра Беларуси. Ранее гастролы Пекинской оперы проходили в Беларуси в 1999 году (Минск, Брест) и были приурочены к празднованию 50-летия образования Китайской Народной Республики. Также, в 2019 году, артисты белорусского балета успешно приняли участие в VI Международном фестивале искусств «Шелковый путь» в городе Сиань. Были представлены мастер-классы по балетному искусству и концертные программы. Большой успех имел спектакль «Спартак» при участии В. Н. Елизарьева.

В 2023 году в формате организации и проведения IX Международного фестиваля искусств «Шелковый путь» было представлено искусство белорусского балета. Свое творчество представили артисты Большого театра Беларуси (обладательница медали Франциска Скорины А. Фокина и заслуженный артист Республики Беларусь Ю. Ковалев). Гастрольный формат Большого театра Беларуси был также поддержан солистами оперы и балета (народные артисты Республики Беларусь А. Москвина, О. Гайло, В. Громов, заслуженные артисты республики Т. Третьяк и Ю. Ковалев, лауреат международных конкурсов В. Менделев, а также музыканты струнного квартета «Серенада») [5].



**Рис. 1. С. Трифонов, А. Москвина, Симфонический оркестр
Большого театра Беларуси**

Гастролы солистов Большого театра Беларуси в Китай 2024 года включали в себя обширную панораму исполнения мировой музыкальной классики (Штраус, Чайковский, Дворжак, Бизе, Римский-Корсаков), музыкальные произведения китайских композиторов, а также прозвучали белорусские произведе-

ния — вальс из оперы В. Солтана «Дикая охота короля Стаха», «Зорка Венера» С. Рак-Михайловского. Артисты Большого театра Беларуси выступили с масштабными концертами в Наньчане, Шанхае, Чанше, Цюйшоу, Яньтае, Лишуе, Шэньяне, Харбине, Ляояне, Даляне, Цзинане, Ухане. Музыкальный культурно-просветительский тур завершился 4 января 2025 года. Всего было организовано 12 концертов на 12 ведущих площадках Китая (рис. 1.).

В 2025 г. на сцене Оперного зала Национального центра исполнительских искусств в Пекине были представлены два балетных гала-концерта и три представления балета «Спящая красавица». На сцене театра Национального центра исполнительских искусств в Шэньчжэне — два гала-концерта артистов балета. Кроме того, в рамках XXII совещания министров культуры государств-членов Шанхайской организации сотрудничества в Циндао прошла торжественная церемония открытия Фестиваля искусств. Беларусь представили солисты оперы Большого театра Беларуси.

Культурный обмен в области музыкального искусства, театрально-постановочной деятельности не одно десятилетие активно поддерживает Белорусский государственный академический музыкальный театр. В 2015, 2016 годах труппа классического балета театра находилась на больших гастролях в Китае с балетами А. Адана «Жизель» и Ф. Амирова «Тысяча и одна ночь». Китайскому зрителю в рамках популяризации мирового балетного искусства была представлена концертная программа «Шедевры мирового балета».



**Рис. 2. Солисты труппы классического балета
Белорусского государственного академического музыкального театра**

В 2023 году в китайских городах Чэнду, Урумчи, Синьцзян, Иньчуань, Юньнань, Хэфэй, Далянь, Цзянси прошли гастролы балетной труппы театра

со спектаклями «Титаник» О. Ходоско, «Спящая красавица» и «Щелкунчик» П. Чайковского (рис. 2).

В ходе гастролей (2023 г.) коллектив театра также принял участие в VI Китайском Синьцзянском международном фестивале с показом балета «Спящая красавица» П. Чайковского.

Белорусский государственный академический музыкальный театр, являясь членом Ассоциации музыкальных театров (с 2021 г.), продолжает активно планировать культурные проекты в рамках развития двусторонних отношений Беларуси и Китая. В рамках празднования Китайского Нового года (февраль 2026 г.) на сцене театра состоится уникальный концерт, который станет ярким символом дружбы и культурного обмена между Беларусью и Китаем. Мероприятие — совместный проект Белорусского государственного академического музыкального театра и Ассоциации организаций китайских соотечественников «Хуацяо» [6].

В настоящее время двустороннее сотрудничество Беларуси и Китая в гуманитарной сфере трансформируется с учетом более глубокого и разнопланового внедрения партнерских отношений в различные социально-культурные сферы с целью детального изучения как культурно-исторического наследия, так и современных тенденций двух стран в данной области.

Литература:

1. Белая, С. А. Диалог сотрудничества: развитие культурно-образовательных связей Беларуси и Китая / С. А. Белая // Исследования молодых ученых: материалы СХI междунар. науч. конф., Казань, ноябрь 2025 г. — Казань: Молодой ученый, 2025. — С. 82–91. — URL: <https://moluch.ru/conf/stud/archive/545/19169> (дата обращения: 11.02.2026).
2. Щербаков, Ю. Е., Симан, А. Н. Всестороннее стратегическое партнёрство Республики Беларусь и Китайской Народной Республики / Ю. Е. Щербаков, А. Н. Симан // Белорусская энциклопедия. — URL: <https://belarusenc.by/belarus/detail-article.php?ID=9220#h1> (дата обращения: 11.02.2026).
3. Сотрудничество в сфере культуры // Официальный сайт Посольства Республики Беларусь в Китайской Народной Республике. — URL: <https://china.mfa.gov.by/ru/bilateral/humanitarian/> (дата обращения: 09.02.2026).

4. Меморандум о сотрудничестве // Большой театр Беларуси [сайт]. — URL: <https://bolshoibelarus.by/rus/arkhiv-novostej/2654-memorandum-o-sotrudnichestve.html> (дата обращения: 11.02.2026).
5. Беларусь — Китай // Большой театр Беларуси [сайт]. — URL: <https://bolshoibelarus.by/rus/novosti-novye/5781-belarus-kitaj.html> (дата обращения: 11.02.2026).
6. Белорусский государственный академический музыкальный театр [сайт]. — Минск, 2025–2026. — URL: <https://musicaltheatre.by/> (дата обращения: 11.02.2026).

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

Значение покровительства эрцгерцогов Альберта и Изабеллы в живописи Нидерландов XVII века

Суворова Маргарита Антоновна, студент магистратуры

Санкт-Петербургская академия художеств имени Ильи Репина

В статье автор исследует систему художественного покровительства эрцгерцогов Альберта и Изабеллы в Испанских Нидерландах XVII столетия и влияние этой системы на формирование карьеры художников на примере патронажа Питеру Паулю Рубенсу и Яну Брейгелю Младшему. Особое внимание уделяется роли родственных связей в осуществлении государственных художественных заказов.

Ключевые слова: эрцгерцоги Альберт и Изабелла, Питер Пауль Рубенс, патронаж, покровительство, Фландрия XVII столетия.

Первая половина XVII века для Фландрии — это период расцвета искусства, называемый «золотой век Габсбургских Нидерландов». Время расцвета барокко, отмеченное именами Питера Пауля Рубенса, Франса Снейдерса, Антониса ван Дейка, Якоба Йорданса и других. Несмотря на политические ограничения того времени (изнурение Восемидесятилетней войной, контроль со стороны Испании, запрет протестантизма, запреты на торговлю с Ост- и Вест-Индией, экономическое ослабление городов и практически закрытый политический лифт для буржуазии), развитие происходило в гуманитарной и интеллектуальной среде в крупнейших центрах вроде Антверпена и Гента. Не только живопись, но и прикладное искусство достигло расцвета: были популярны шпалеры, кружево, изделия из кожи. Однако ни один расцвет невозможен без покровителей, которые всячески поддерживают своих протеже. Для Испанских Нидерландов начала XVII столетия таковыми стали эрцгерцоги Альберт и Изабелла. В данной статье мы рассмотрим, кому именно покровительствовал дуумвират, какие заказы производились, каким образом исторические личности, придворные группировки и социальные связи повлияли

на развитие искусства в Испанских Нидерландах. Также рассмотрим несколько произведений более подробно.

Начало союзу положено в 1596 году, когда инфанта Изабелла Клара Евгения (1566–1633), дочь Филиппа II (1527–1598), испанского короля, и Елизаветы Валуа (1545–1568), французской принцессы, была обещана Альберту VII Австрийскому (1559–1621). Испанские Нидерланды стали их «свадебным подарком», а в 1598 г. Филипп II провозгласил их суверенными правителями, но с тем условием, что у их союза родится наследник (к сожалению, все дети скончались в младенчестве). Как было отмечено ранее, обстановка в государстве была не из легких. Каким образом паре удалось превратить голодающие земли в страну искусства «золотого века»?

Е. С. Жаркова утверждает, что «с самого начала правления инфанта Изабелла пользовалась куда большей популярностью, чем её муж. Фламандцы встретили её достаточно тепло. Они видели в ней наследницу Карла V, при правлении которого в Нидерландах проводилась благоразумная политика: никто не вмешивался в их внутренние дела (ни в экономические, ни в религиозные)» [5, с. 277]. Следовательно, люди в государстве были настроены на век процветания и мира. В действительности же, с воцарением Филиппа II в Испании, власть их была ограничена и в военном, и в экономическом отношении, поэтому внутренняя политика была направлена на стабилизацию положения в стране, укрепление католицизма и примирение аристократии с Габсбургской ветвью власти.

Еще до замужества, инфанта Изабелла Клара Евгения активно помогала отцу во внутренних делах: она сопровождала его в годы строительства монастыря Эль-Эскориал, консультировала по вопросам формирования королевских коллекций реликвий, а также библиотеки и гравюр. Ее художественный вкус формировался под влиянием итальянской художницы Софонисбы Ангвиссолы. Так что после создания союза супруги использовали искусство как средство демонстрации соседним европейским государствам великолепия и процветания своих владений. Можно сказать, что искусство выполняло функции представительства и идеологии.

Несмотря на стесненность в возможностях, первые действия Изабелла и Альберт провели в области экономики. Фландрия была купеческим и ремесленным центром, чьей главной отраслью выступало ткачество. При их правлении торговля фламандской шерстью, шелком, коврами распространилась по всей Европе. Кроме того, супруги «развернули кампанию против ростовщичества, учредили стабильную 12% ставку по кредитам, муниципальные займы для предпринимателей, открыли первый ломбард» [5, с. 277]. Что немаловажно,

они установили 12-летнее перемирие с Республикой Соединенных Провинций (1609–1621). Все это дало хорошую базу для культурного развития.

Отдельный аспект — истинное понимание термина «покровительство». «Традиционные искусствоведы рассматривают покровительство только с точки зрения вкуса» [2, с. 449]. Но это ошибка, точно также, как и воспринимать патронаж как коллекционирование. Не удивительно, что правители использовали искусство для укрепления политического влияния. Меценатство Альберта и Изабеллы было частью государственной стратегии, а не только проявлением личных вкусов и оценкой творческого гения. Возьмем случай с Питером Паулем Рубенсом. Эрцгерцоги обратили на него свой взор почти сразу после его возвращения из Италии (примерно 1608 г.) и назначили придворным художником. [3, с. 248] Мало того, что художнику давали творческую свободу: Рубенс был освобожден от правил гильдии, мог принять любого ученика и обучать его всему, что считал необходимым: «With our permission he may teach his art to his students and others to his liking, without being subjected to the rules of the guild, as long as we are satisfied» [1, с. 293–294]. Кроме того, он выполнял для них относительно мало заказов, в чем же секрет успешной работы?

Перенесемся несколько вперед, когда после смерти Альберта из-за отсутствия наследников Изабелла потеряла свой суверенный статус и была понижена до звания штатгальтера генерал-капитана племянником, Филиппом IV. Даже тогда Изабелла осуществила самые амбициозные художественные заказы. Рубенс стал при ней посланником на переговорах с Республикой Соединенных Провинций и Англией. Пожалуй, наиболее известная и престижная его работа уже позднего периода правления Изабеллы (после смерти Альберта) — Триптих Св. Идельфонсо (1630–1631). Он украшал часовню придворного Братства Св. Идельфонсо в церкви Св. Иакова на Куденберге. Внешняя часть изображала «Визит Св. Елизаветы к Св. Семейству», а внутренние створки: явление Св. Марии Св. Идельфонсо на центральной панели (Мария явилась архиепископу и преподнесла ему облачение, а он, увидев ее, произнес первую часть молитвы «Ave Maria») и Альберта и Изабеллу на боковых створках (что было типично для искусства того времени: изображать заказчиков рядом со святыми). Несмотря на то, что заказ исходил от вдовствующей Изабеллы, фактически руководство проектом было возложено на Фердинанда д'Андело из рода Франш-Конте. Известно, что он был близок ко двору, исполнял различные поручения, занимал высокую должность. Поручение подобных дел третьему лицу было привычным делом, поскольку меценатство Альбрехта и Изабеллы носило системный характер и было частью политической стратегии, осуществлялось

через сеть посредников, они редко заказывали что-то напрямую, вместо этого действовали через придворных, чиновников, духовенство и аристократов.

Собственно, важной особенностью в патронаже было то, что заказы Изабеллы и Альбрехта укрепляли католическую идентичность Фландрии, были частью религиозной политики. Так, через Николааса Даманта, Хендрика де Варика и Ауберта Мирея они внесли вклад в укрепление католицизма и вложились в строительство монастыря для августинцев в 1615 году. И, скорее всего, оказывали финансовую помощь при создании «Мистического бракосочетания Св. Екатерины» Рубенса, «Св. Августина в экстазе» ван Дейка и «Мученичества Св. Аполлонии» Йорданса [2, с. 457]. Luc Duerloo уточняет, что среди других орденов, поддерживаемых Изабеллой и Альбертом, можно назвать Аннуциатов, Кармелитов и Капуцинов [Ibid.].

Заказы на алтарные образы, портреты, монастыри распределялись через сети влиятельных государственных деятелей. Среди подобных группировок родственников и союзников можно назвать Петра Пеккиуса, Иоанну Пеккиус, Карла Аренбергского, Жана Ришардо, Николааса Рококса. В целом, все приведенные примеры и имена показывают, что покровительство было преимущественно опосредованным. Эрцгерцоги Альберт и Изабелла не брали инициативу в свои руки, а полагались на аристократические группировки. Те продвигали проект, соответствующий требованиям режима, проводимого в Южных Нидерландах. Luc Duerloo замечает, что проект должен был «подражать духу, царившему при дворе», «крайне важно было иметь доступ ко двору». Вероятнее всего, все проекты обсуждались в неформальной обстановке, так что было необходимо постараться убедить Альберта и Изабеллу оказать личную поддержку и вложиться в финансирование произведения. Наконец, инициаторам проекта нужно было заручиться поддержкой среди местных властей, чтобы «собрать достаточно средств и мобилизовать художественные таланты» [Ibid. с. 460]. Только тогда, пройдя долгий процесс подготовки, эрцгерцоги утверждали проект. Данная схема покровительства была важна и для местных властей, и для династии Габсбургов, поскольку укрепляла престиж правления.

В такой системе совершенно очевидно, что родственные связи имели решающее значение, именно они определяли, будут ли художники приглашены ко двору, или нет. И карьера Рубенса является наглядным примером творческого успеха через связи. Да, талант тоже играет важную роль, именно он привел Пеккиуса в мастерскую Рубенса. Но его близкие отношения с братом, Филиппом, связи с гуманистом Юстом Липсием, фракциями Ришардо и Пеккуса способствовали продвижению Рубенса при дворе. Так, именно после зна-

комства с Жаном Ришардо Младшим Рубенс получил первый крупный заказ в 1602 году: три алтарных образа для церкви Санта-Кроче-ин-Джерусалемме в Риме (она была титулярной церковью Альберта): «Св. Елена и воздвижение истинного креста», «Терновое Увенчание» и «Воздвижение Креста». В 1610-е гг. количество заказов Рубенса сократилось в связи с ослаблением фракций Ришардо и Пеккиуса, но затем, после возвращения последнего, положение укрепилось. Это ясно показывает, что активность художника в творческой среде напрямую зависела от политической обстановки.

В 1620–1630-е годы, после смерти Альберта, местная аристократия значительно потеряла влияние, а реальная власть перенеслась в Испанию. В таких обстоятельствах механизм художественного меценатства ослабевал, а искусство постепенно переставало выполнять функцию инструмента государственной политики. Тем не менее, существует интересный пример заказа, который мы рассмотрим. Приблизительно в 1621–1623 гг. Ян Брейгель Старший и Иероним Франкен Младший написали совместную картину «Эрцгерцоги Альберт и Изабелла в кабинете коллекционера», случай «кунсткамерной живописи» [4, с. 7]. Ян Брейгель, как и Рубенс, занимал пост придворного художника и имел доступ к правителям, после смерти Альберта поддерживал отношения с Изабеллой. В данном случае заказ исходил напрямую от двора к художнику. Картина создавалась в соавторстве с Иеронимом Франкеном Младшим, который работал над интерьером и мелкими деталями, Брейгель отвечал за общую композицию. Данная работа в том числе является закономерным примером пропагандистского инструмента и передает идею «Южные Нидерланды выступают процветающим местом искусств». В центре композиции изображены Изабелла, сидящая на стуле, и Альберт, стоящий по правую руку от нее. Такое центральное положение на переднем плане подчеркивает их статус вовлеченных в культуру правителей, а роль исполнительных художников как доверенных лиц становится еще более значимой. Сами Альберт и Изабелла находятся в кунсткамере — пространстве с коллекцией предметов искусства, включающих не только живопись и скульптуру, но и книги, карты, коллекции ракушек и диковинных цветов и животных. Кабинет принадлежал Пьеру Рузе, государственному деятелю и фламандскому коллекционеру, что стоит позади центральных фигур.

В композиции очень много важных деталей, играющих в пользу общего смысла — прославления дуумвирата и искусства. Среди картин, хранящихся в коллекции, особое внимание зрителя привлекает «Аллегория иконоборчества», прислоненная к стулу.



Рис. 1. «Эрцгерцоги Альберт и Изабелла в кабинете коллекционера», Ян Брейгель Старший и Иероним Франкен Младший

На ней изображены люди с головами животных, разбивающие музыкальные инструменты и ломающие картины. Отчетливо видно только головы осла и кошки (символы глупости и зла). Это только подчеркивает их опасную животную натуру, угрожающую настоящему искусству. Картина напоминает о событии в Нидерландах 1566 года, когда протестанты разгромили внутреннее убранство ряда католических церквей. Альберт и Изабелла здесь играют роль защитников католической веры.

Посетители кабинета рассматривают не только картины, но и коллекции редких ракушек и коралл, что было очень популярно в Нидерландах XVII столетия. На столе слева изображено изобретение Корнелиуса Дреббеля, часы с «вечным двигателем», а географические карты, глобус созвездий лежат на столе справа. Все это символы интеллектуального расцвета при эрцгерцогах.

Есть на первом плане и домашние животные. Диковинным считалось обладать птицей с пестрым окрасом или обезьянкой. Одну из них держат на цепи. В контексте полотна обезьяна может означать «искусство, подражающее природе», укрощенное разумом и образованностью человека. Собака же, вызывающая вопросы из-за наличия двух голов (на данный момент считается лишь результатом просвечивания подмалевка), символизирует верность.

Последний важный элемент, но не по значимости, — подсолнух. Уже в 1500-е годы было известно, что этот цветок обладает удивительным свойством — поворачиваться вслед за солнцем. На разбираемой нами картине это одно из самых ранних изображений подсолнуха. Здесь он поворачивается к Изабелле и Альберту, «солнцам» искусства, при которых культура и наука расцвели.

Подводя итог, мы приходим к следующему выводу: можно по-разному относиться к дуумвирату Изабеллы и Альберта. Некоторые историки и искусствоведы относятся к их союзу, как к «филиалу Эскориала». Другая точка зрения противоположна: «правители-миротворцы» [5, с. 279]. Оценить их вклад в искусство следует амбивалентно. Так, или иначе, именно супружеский союз Изабеллы и Альберта способствовал развитию фламандского барокко, обеспечив мир на два десятилетия, укрепил престиж династии Габсбургов, поддержал заказами таких художников, как Питер Пауль Рубенс, Франс Снейдерс, Ян Брейгель старший, Иероним Франкен Младший, Денис ван Алслоот и другие. Творческий успех этих художников зависел не только от мастерства, но и от возможности заручиться полезными родственными и фракционными связями. А изменение политики немедленно отобразилось на количестве заказов.

Литература:

1. De Maeyer M. Albrecht en Isabella en de schilderkonst. — Brussels: Koninklijke Vlaamse Academie voor Wetenschappen, Letteren en Schone Kunsten van België, 1959. — P. 293–294.
2. Duerloo L. Patronage, painting and faction. Rubens, the Archducal Court and its network from the Franche-Comté // La Franche-Comté et les anciens Pays-Bas, XIIIe — XVIIIe siècles. Tome 1. Besançon, Presses universitaires de Franche-Comté, p. 449–470.
3. Logan M.-A. Rubens as a Teacher: «He may teach his art to his students and others to his liking» // In His Milieu: Essays on Netherlandish Art in Memory of John Michael Montias / под ред. А. Golahny, М. Mochizuki, L. Vergara. — Amsterdam: Amsterdam University Press, 2006. — P. 247–263.
4. Marr A. The Flemish «Pictures of Collections» Genre: An Overview // Intellectual History Review. — 2010. — Vol. 20. — P. 5–25.
5. Жаркова Е. С. «Золотой век Испанских Нидерландов»: супруги-меценаты Изабелла и Альбрехт // Молодой учёный. — 2016. — № 16 (120). — С. 276–279. — URL: <https://moluch.ru/archive/120/33280> (дата обращения: 13.02.2026).

ФИЛОЛОГИЯ И ЛИНГВИСТИКА

Варваризм research в современном русском языке: особенности формы и семантики

Арзуманян Гермине Умудовна, студент магистратуры

Ивановский государственный университет

Современная лингвистическая ситуация в России характеризуется высокой степенью динамизма, обусловленной процессами глобализации, расширением международных контактов и развитием цифровых технологий. Одно из наиболее заметных следствий этих процессов — явление иноязычного заимствования, затрагивающее различные уровни языковой системы, но наиболее ярко проявляющееся в лексике. В лексическую систему русского языка продолжают активно входить новые слова, обозначающие реалии экономической, политической, технологической и культурной сфер. Среди многообразия заимствованных единиц особый интерес для исследования представляют варваризмы — лексемы, сохраняющие ярко выраженные признаки своего иноязычного происхождения и функционирующие в принимающем языке как «чужие» вкрапления.

Несмотря на длительную историю изучения иноязычной лексики [1, 2], понятие «варваризм» до сих пор остается дискуссионным. Традиционно варваризмы определяются как иноязычные слова и выражения, употребляемые в русском тексте, но не вошедшие в систему языка и воспринимаемые как нарушение общепринятой языковой нормы (например, тет-а-тет, окау, ноу-хау) [3, с. 68]. При этом очевидно, что такое понимание достаточно широкое, т. к. включает как слова, прошедшие минимальную графическую адаптацию, так и полностью неассимилированные, сохраняющие иноязычный графический облик. Под ассимиляцией при этом понимается соответствие слова фонетическим, морфологическим, орфографическим нормам русского языка [4, с. 275].

Одним из недавних заимствований, активно функционирующих в речи, но не прошедших ассимиляцию и не закрепленных в словарях, является ан-

глицизм «research» (варианты: *рисерч*, *рисеч* и др.). Цель данной статьи — рассмотреть процесс его адаптации к системе русского языка на разных уровнях.

Слово «ресёрч» представляет собой полное заимствование из английского языка (англ. research [rɪ'sɜ:rtʃ]), которое, в свою очередь, имеет глубокие исторические корни. Английское research восходит к французскому *recherche* («снова искать, тщательно исследовать»), образованному от старофранцузского *recherche*. Конечным источником является латынь: приставка *re-* («снова, заново») в сочетании с *circare* («ходить по кругу, искать»), производным от *circus* («круг»). Таким образом, этимологическая цепочка выглядит следующим образом: от латинского *circus* через старофранцузское *recherche* и английское *research* к русскому «ресёрч». Первоначальный смысл — «настойчивое, циклическое, систематическое исследование со всех сторон» — сохранился в ядре современного значения. В русский язык слово проникло относительно недавно, на волне популярности английского языка в бизнес- и IT-среде конца XX — начала XXI вв., и до настоящего времени не полностью освоено литературной нормой.

Ключевая особенность бытования слова «ресёрч» в современном русском языке — отсутствие устоявшейся графической формы. Анализ письменных источников позволяет выделить три основных варианта написания. Наиболее распространенной формой в неформальной письменной речи, включая чаты, социальные сети и профессиональный жаргон, является транслитерация кириллицей — «ресёрч». В профессиональной среде, а также в названиях компаний и отделов часто используется оригинальное написание латиницей «research», придающее высказыванию «международный» статус. Существует и менее распространенный вариант «рисёрч», представляющий собой попытку фонетической передачи английского произношения [rɪ]. Колебания в написании элементов РЕ и РИ, а также -СЁЧ и -СЁРЧ обусловлены двумя основными факторами. Во-первых, различиями в произношении: британский вариант /rɪ'sɜ:tf/ тяготеет к передаче как «рисёч», тогда как американский /rɪ'sɜ:rtʃ/ — как «рисёрч». Во-вторых, конкуренцией способов заимствования: транскрипция, передающая звучание, требует написания «рисёч» или «рисёрч», в то время как транслитерация, передающая графический облик, предполагает написание «ресёрч» по аналогии с передачей английской буквы *E* через русскую букву с аналогичным графическим обликом. Дополнительным фактором, поддерживающим вариант «ресёрч», является наличие в русском языке продуктивной приставки *re-* со значением повторного действия, что находит отражение в таких словах, как *реконструкция*, *регенерация* и *реорганизация*.

В основных нормативных словарях — «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой, «Большом толковом словаре русского языка» под редакцией С. А. Кузнецова, а также в академических словарях (БАС, МАС) — слово «ресёрч» отсутствует. Такая ситуация соответствует стандартному жизненному циклу заимствования: от появления в профессиональной среде и широкого распространения до фиксации в словарях новой лексики. Для «ресёрча» этап вхождения в основные нормативные словари еще впереди.

В английском языке лексема *research* обладает широкой семантикой, реализуясь как в значении существительного («исследование, изыскание, поиски»), так и глагола («исследовать, заниматься исследованиями, собирать материал»). В русский язык слово заимствовано преимущественно как существительное, при этом его семантический объем сузился и конкретизировался. Анализ употребления в современных текстах позволяет выделить три основных значения. Первое значение — прикладное исследование в бизнесе, маркетинге или IT, например: «*Перед запуском продукта мы обязательно делаем полевой ресёрч*». Второе значение — предварительный поиск информации, сбор материала в разговорной речи: «*Перед поездкой я сделал небольшой ресёрч и нашел несколько уютных ресторанов*». Третье значение — журналистское или самостоятельное расследование в публицистике: «*Блогер провел собственный ресерч и выяснил...*». Важно отметить, что слово не является нейтральным синонимом русского «исследование». Оно несет отчетливую стилистическую нагрузку, маркируя речь как профессиональную или неформальную (жаргон, сленг). С точки зрения семантики для русского языка это слово является избыточным, так как не дает никакого смыслового приращения к уже существующему слову «исследование». Заимствование этого слова, очевидно, продиктовано языковой модой на англицизмы.

С точки зрения морфологической характеристики слово «ресёрч» является неодушевленным именем существительным мужского рода. Отнесенность к мужскому роду подтверждается согласованием по аналогии со словом «исследование»: можно сказать «*интересный ресёрч*».

Наиболее значимый показатель постепенной ассимиляции данного варваризма — появление производных единиц, что свидетельствует о начале его активного освоения языковой системой. От существительного «ресёрч» образован жаргонный глагол «ресёрчить» (например, «*мне надо поресёрчить этот вопрос*»), который может употребляться в различных видовых формах. Появляется и редкое прилагательное «ресёрчный» (например, «*это ресёрчные данные*»). Наличие такого словообразовательного гнезда — *ресёрч, ресёрчить*,

ресёрчный — убедительно доказывает, что слово преодолело стадию пассивного заимствования и перешло к активной адаптации к системе русского языка.

Анализ контекстов по данным Национального корпуса русского языка и поисковых систем позволяет выделить основные сферы бытования варваризма «ресёрч». Основной сферой остается профессиональный жаргон: в маркетинге и бизнесе говорят о «полевом ресёрче» и «качественном ресёрче по конкурентам», в IT и дизайне распространены понятия «юзабилити-ресёрч» и «UX-ресёрч», в научной среде, преимущественно в устной речи и международных проектах, упоминают «R&D отдел» (research and development) и «академический ресёрч».

Поиск в системе Google за 2025 год обнаруживает 31 400 контекстов со словом «ресёрч» и 8 210 контекстов со словом «ресёрчить», причем значительное число этих единиц встречается в текстах блогов, чатов и форумов. Можно предположить, что в ближайшем будущем «ресёрч» останется в рамках профессионального жаргона и разговорной речи, не вытесняя исконное «исследование» из литературного стандарта, но занимая свою собственную функциональную нишу.

Литература:

1. Крысин, Л. П. Русское слово, свое и чужое: Исслед. по соврем. рус. яз. и социолингвистике / Л. П. Крысин. — М.: Яз. славян. культуры, 2004. — 883 с. — Текст: непосредственный.
2. Аристова, В. М. О лексических заимствованиях из английского языка в русский язык в XVII–XVIII вв. / В. М. Аристова. — М: Высшая школа, 1978. — 113 с. — Текст: непосредственный.
3. Ахманова, О. С. Словарь лингвистических терминов: Около 7000 терминов. / О. С. Ахманова. — М.: Советская энциклопедия, 1966. — 607 с. — Текст: непосредственный.
4. Суворова, Н. В., Шишлова И. Ю. Новейшие английские заимствования в лексике российского кинематографа / Н. В. Суворова, И. Ю. Шишлова // Русская речевая культура: теория и практика филологического образования в школе и вузе: Сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции, Иваново, 30–31 марта 2017 года / Составление и научное редактирование И. А. Сотовой. — Иваново: Ивановский государственный университет, 2017. — С. 274–278. — Текст: непосредственный.

Научное издание

Исследования молодых ученых

Выпускающий редактор Г.А. Письменная
Ответственные редакторы Е.И. Осянина, О.А. Шульга, З.А. Огурцова
Подготовка оригинал-макета О.В. Майер

Материалы публикуются в авторской редакции.

Подписано в печать 03.03.2026. Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 3,0.
Тираж 300 экз.

Издательство «Молодой ученый».
420029, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»,
Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.