



Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»  
Faculty of Business Administration, University of Economics in Prague  
Penza State Technological University

# **SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF MODERN SOCIETY**

Materials of the X international scientific conference  
on June 1–2, 2021

Prague  
2021

**Social and economic problems of modern society:** materials of the X international scientific conference on June 1–2, 2021. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2021. – 33 p. – ISBN 978-80-7526-532-6

#### **ORGANISING COMMITTEE:**

**Lyudmila I. Naydenova**, doctor of sociological sciences, professor of Penza State Technological University.

**Eva Kashparova**, PhD., research associate at University of Economics in Prague.

**Bozhena Ivanovska**, Ph.D., Dean of the Faculty of Philology, School of Tourism and Foreign Languages (Poland).

**Natalia V. Osipova**, candidate of sociological sciences, assistant professor of Penza State Technological University.

*Authors are responsible for the accuracy of cited publications, facts, figures, quotations, statistics, proper names and other information.*

These Conference Proceedings combines materials of the conference – research papers and thesis reports of scientific workers and professors. It examines social and economic problems of modern society. Some articles deal with legal support of socio-economic development. A number of articles are covered civil society and its ability to prevent and overcome social and economic problems. Some articles are devoted to correlation and contradictions of the global, national and regional socio-economic development of different communities and territories. Authors are also interested in general trends and the development of industry-specific sectors of the economy.

**UDC 316.33**

**ISBN 978-80-7526-532-6**

© Vědecko vydavatelské centrum  
«Sociosféra-CZ», 2021.  
© Group of authors, 2021.

# CONTENTS



## I. ACTUAL PROBLEMS OF MANAGEMENT IN THE ECONOMIC AND SOCIAL SPHERES

**Zvonova E. V., Alieva A. A.**

The role of the manager's personality in the sales system .....5

**Лапина А. Г., Корниенко Д. Ю.**

Регулирование, реальность и прогнозы авиаперевозок Словении  
как бизнес-модели в период пандемии .....7

## II. GENERAL TRENDS AND THE DEVELOPMENT OF INDUSTRY-SPECIFIC SECTORS OF THE ECONOMY

**Ваколюк К. К.**

Влияние бизнес-групп на рыночные отношения  
и инновационное развитие ..... 10

## III. THE INTERDEPENDENCE OF THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

**Исакова И. В.**

Пересмотр отдельных международных налоговых соглашений  
в рамках деофшоризации российской экономики..... 13

## IV. SOCIAL DISADVANTAGE OF VARIOUS CATEGORIES OF THE POPULATION AND THE VARIOUS ACTORS TO OVERCOME IT

**Притворова Т. П., Гелашвили Н. Н., Омар Ж. Т.**

Государственная политика снижения безработицы  
среди социально-уязвимых слоев населения в Казахстане..... 18

## V. PROBLEMS OF EDUCATION AND YOUTH ADAPTATION TO SOCIAL RELATIONS AND ECONOMIC LIFE OF SOCIETY

**Kenjaeva U. O.**

Vital basis of riddles.....24

**Saparbaeva L.**

Repetition method in English fairy tales .....27

План международных конференций, проводимых вузами России,  
Азербайджана, Армении, Болгарии, Белоруссии, Казахстана,  
Узбекистана и Чехии на базе Vědecko vydavatelské centrum  
«Sociosféra-CZ» в 2021 году .....29

Информация о научных журналах ..... 30

Издательские услуги НИЦ «Социосфера» – Vědecko vydavatelské  
centrum «Sociosféra-CZ»..... 31

Publishing service of the science publishing center «Sociosphere» –  
Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» ..... 32



# I. ACTUAL PROBLEMS OF MANAGEMENT IN THE ECONOMIC AND SOCIAL SPHERES



## THE ROLE OF THE MANAGER'S PERSONALITY IN THE SALES SYSTEM

E. V. Zvonova

*Candidate of Pedagogical Sciences,  
associate professor,*

A. A. Alieva

*student,  
Moscow Pedagogical State University,  
Moscow, Russia*

---

**Summary.** The sales system is viewed as the interaction of various components. The goal of the sales system is to achieve a high level of efficiency. The main part of the sales system is the seller, the sales representative.

**Keywords:** system; sales system; seller personality; personal characteristics.

---

An effective sales system is the backbone of the life of every organization operating in the market. However, the analysis of scientific papers and empirical research shows an acute lack of a systematic approach to the sales process, as to a single ergonomic unity of personal characteristics, techniques, methods, means.

In modern scientific literature, the system "is a functional set of material formations, mutually promoting the achievement of a certain result (goal) necessary to meet the initial need" [1, p. 59].

The system has many separate components that interact with each other, forming a certain integrity, unity [4]. The system is a holistic structure, "composed of parts, a set of elements that are in relationships or interrelationships with each other, which forms a certain integrity, unity" [8, p. 610].

The sales system includes numerous components that implement certain production functions, moreover, the success of the functioning of the system as a whole, efficiency, stable growth in the promotion of goods, and the profitability of the organization as a whole depend on the coherence of the functioning of these components, consistency, coordination of their activities. The basis of each of the structural components of the sales system is the personnel, employees of the organization.

In the modern world in the field of trade business, about 70 % of the total working-age population is involved [2]. The effectiveness of business development in Russia largely depends on the success of the implementation of the professional activity of a sales manager.

A manager is "an employee who is actively looking for clients and sells goods and services to a wholesale company or a company in which sales are

highly personalized” [3, p. 9]. Selling is a process, each stage of which involves a communicative interaction between the sales representative and the buyer.

The motivational sphere is of great importance for the success of a sales representative. “Before starting to assess a person's abilities, one must first know his values and intentions, since the most significant abilities are manifested only in connection with meaningful goals” [5, p. 152].

Personal flexibility is no less important for the success in the professional activity of a manager. Personal flexibility of a sales manager is understood as “the ability of an individual to adapt to changes that may occur unexpectedly” [6, p.225]; “An integrative invariant that determines the dynamics of a person's awareness of their place in a situation of choice and organization of professional activity, which determines the level of productivity of a manager’s personality in professional activity” [7, p. 91]. The high level of development of personal flexibility allows the sales representative to adequately assess their own social, academic and professional success.

The high level of efficiency of professional activity of sales managers is determined by internal psychological factors, personal qualities, including the need for the desire for recognition; in power and influence; in creativity; in variety and change; in a sense of the demand and social significance of the profession; in growth and development.

There are important professional qualities in the activities of the manager: the ability to present the product, inform about the product, constant improvement of knowledge about the product and the market segment, concern for the safety of the product.

At the heart of each component, the activity of the sales system as a whole, is the professional activity of a manager. The success of the functioning of the system depends on the level of professionalism of the manager, which puts forward high requirements for the level of formation of his professional and personal qualities.

### **Bibliography**

1. Anokhin P. K. Nodal questions of the theory of functional systems. -Moscow: Nauka, 1971.
2. Busygina I. S., Kornienko AV Model of professional success of sales managers // Bulletin of the South Ural State University. Series: Psychology.- 2014.-Vol. 7.-No. 1.-PP. 28 - 33.
3. Vsemirnova Yu. V. Socio-psychological mechanisms of the formation of professional competence of sales managers in the conditions of in-house training: Author's abstract. diss. Cand. psychol. sciences. - Yaroslavl, 2007.
4. Ilyin E. P. Psychology of creativity, creativity, giftedness. - St. Petersburg Publishing House "Peter", 2012.
5. Raven J. Competence in modern society: identification, development and implementation. - M .: Kogito-Center, 2002.
6. Todysheva T. Yu. On the question of the success of professional activity of managers // News of the Russian State Pedagogical University. A.I. Herzen.- 2008. - No. 54. - PP. 221-227.

7. Todysheva T. Yu. Personal flexibility in the professional activity of a manager // Bulletin of the Krasnoyarsk State Pedagogical University named after V.P. Astafieva. - 2009. - No. 2. - PP. 90 - 93.
8. Whitmore John Coaching for Performance: GROWing Human Potential and Purpose - The Principles and Practice of Coaching and Leadership, 4th Edition Paperback – Boston: Nicholas Brealey Publishing, 2009

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ, РЕАЛЬНОСТЬ И ПРОГНОЗЫ АВИАПЕРЕВОЗОК СЛОВЕНИИ КАК БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ**

**А. Г. Лапина**  
**Д. Ю. Корниенко**

*Студенты,  
Ростовский государственный  
экономический университет (РИНХ),  
г. Ростов-на-Дону, Россия*

---

**Summary.** The reduced demand in the air transport service due to the COVID-19 pandemic has had a significant impact on business model revenues. In such a situation, a huge responsibility falls on the shoulders of the state, which, through support measures, should contribute to the quickest and most painless recovery of this sector of the economy. This study considered one of the most relevant topics: the influence of coronavirus infection on Slovenian aviation, its role in the creation of the final GDP, as well as government policies in the studied sector, trends and current outlook.

**Keywords:** economy; business model; aviation; support measures.

---

По данным Всемирной туристической организации при ООН, из-за пандемии COVID-19 мировой туристический поток сократился на 74 % (1 млрд. человек) по сравнению с 2019 годом. Республика Словения также входит в число стран, которые значительным образом ощутили влияние инфекции на туристическую отрасль, что существенным образом отразилось и на экономике государства, поскольку туризм вносит значительный вклад в ВВП Словении. Так, в 2019 году данный показатель составил 12,32 % ВВП [1].

К числу наиболее пострадавших от кризиса сегментов туристической сферы относятся туроператоры, гостиничный бизнес, сфера общественного питания, объекты культурного наследия, транспорт и авиация. Глобальная борьба с коронавирусной инфекцией привела к тому, что многие эксперты называют 2020 год худшим годом в истории авиации [2].

Аэропорты Словении по праву называются важными региональными центрами туризма, логистики и экономических связей. Особая миссия каждого из них – интеграция Балканского региона с Западной и Центральной Европой. Однако уже в начале 2020 года существенно сократилось количество пассажиро- и грузопотока в трех словенских международных аэропортах. Согласно данным Статистического управления Республики Словения, среднее значение пассажирооборота за 2018–2019 гг. отображено на рисун-

ке 1 и оставляло 1 764 803 чел., наблюдалась ежегодная положительная динамика с апреля по июль месяцы, что обусловлено сезонностью туристического потока. С октября по январь – отрицательная динамика пассажирооборота в Словении, что опять же связано с сезонным критерием.

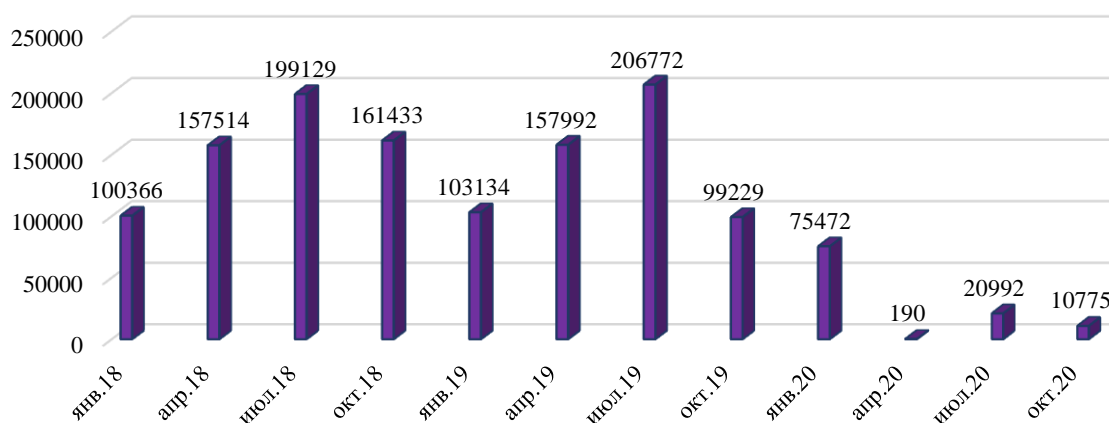


Рис. 1. Пассажирооборот аэропортов Словении за 2018–2020 гг., чел. [3]

Важно отметить, что значение пассажирооборота в 2020 г. составило 588 486 чел., что в 3 раза меньше, чем в предшествующие года. Существенное сокращение пассажирооборота аэропортов Словении поставило под удар прибыльный и невероятно перспективный до пандемии сектор экономики.

В представленных условиях крайне важна помощь государства, которая хоть и несет большую бюджетную нагрузку, но при этом играет колоссальное социально-экономическое значение. "Если правительства не предпримут действия и не поддержат авиацию, это не просто нанесет ущерб отрасли – негативное влияние будет ощутимо в обществе в целом", – отметил генеральный секретарь ИТФ Стивен Коттон [2]. Международная ассоциация воздушного транспорта также акцентирует внимание на правительственной финансовой помощи, как решающей. В связи с данными прогнозами Правительство Республики Словения создало перечень государственных мер поддержки авиасектору, ключевой из которых является поддержка в форме прямых грантов, доступных всем авиакомпаниям, осуществляющим рейсы в Республике Словения, что позволит помочь по предварительным подсчетам 20 авиакомпаниям. Эта мера крайне необходима для восстановления воздушного сообщения государства, что прямым образом скажется на восстановлении экономики в целом.

В настоящее время международные пассажирские авиаперевозки в Словению и из страны осуществляются с обязательным соблюдением профилактических мер, которые используются для предотвращения распространения заболевания COVID-19 в аэропортах и при перевозке пассажиров.

Одним из позитивных факторов, которые способны оказать влияние на быстрое восстановление данного сектора экономики, является снижение



цен на топливо. В 2019 г. стоимость реактивного топлива составляла в среднем \$77 за баррель, в 2020 г. данная величина составила – \$46,6 за баррель, что на 39 % ниже, чем стоимость топлива в 2019 г. [4].

Следующим фактором, о котором в мировом сообществе принято говорить, как о положительном, является появление вакцины и подготовка авиационной отрасли к новой единой системе контроля за здоровьем граждан. Контролирующие меры позволят вернуть доверие людей к авиаперелётам, что позволит возродить воздушное сообщение в кратчайшие сроки.

Увеличение спроса на авиаперевозки будет зависеть от эпидемиологической ситуации, ограничительных мер государств, направленных на передвижение населения и транспортных связей. Здесь важно отметить, что теперь туристы будут отдавать предпочтение путешествиям, которые будут позволять соблюдать важную в настоящее время социальную дистанцию. Республика Словения уже долгие годы делает акцент на экологичном, а теперь и безопасном отдыхе и путешествиях. Поэтому у региона есть все шансы для наиболее быстрого восстановления туристического потока и укрепления своих позиций на европейском рынке сферы услуг. Поскольку приблизительно десятая часть мирового ВВП приходится на туризм, где большая его часть зависит от авиаперевозок, то восстановление воздушного сообщения является важной частью восстановления не только мировой экономики, но и экономики Республики Словения, которое однозначно будет весьма непростым и длительным.

#### **Библиографический список**

1. World Travel and Tourism Council Data URL: <https://knoema.ru/WTTC2019/world-travel-and-tourism-council-data> (дата обращения 1.03.2021).
2. 2020 станет худшим годом в истории авиации. А 2021? URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/2020-stanet-khudshim-godom-v-istorii-aviatsii%20> (дата обращения 4.03.2021).
3. Republic of Slovenia Statistical office URL: <https://www.stat.si/StatWeb/en> (дата обращения 1.03.2021).
4. The International Air Transport Association (IATA)
5. URL: <https://www.iata.org/> (дата обращения 3.03.2021).



## II. GENERAL TRENDS AND THE DEVELOPMENT OF INDUSTRY-SPECIFIC SECTORS OF THE ECONOMY



### ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-ГРУПП НА РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

К. К. Ваколюк

*Магистрант,  
Уральский государственный  
университет путей сообщения,  
г. Екатеринбург, Россия*

---

**Summary.** This article explores the phenomenon of creating business groups as a response to accelerating market volatility. The advantages and disadvantages are identified. Considered how business groups affect individual companies and the market as a whole.

**Keywords:** business group; business networks; dynamic capabilities.

---

Термин инновации стал настолько привычным и применимым в современном мире, что для любой компании является нормальным разрабатывать и производить новые товары и услуги, ориентируясь на запросы потребителей. Так как для любой фирмы важно оставаться на рынке, иметь конкурентные преимущества среди схожих организаций, отслеживать и реагировать на изменение предпочтений в связи с развитием технологий, глобализации и интенсивностью процессов.

От того насколько одна компания может позволить себе развитие и внедрение инноваций, как внутрикорпоративной структуры, так и влиянием на внешние факторы, зависит и формирование других, ближайших конкурирующих фирм и рынка в целом. В большинстве случаев проведение инноваций могут позволить крупные компании, у которых есть дополнительные материальные и производственные ресурсы на разработку идеи, тестирование и анализ получившегося результата, в частности, как на данное нововведение отреагируют потребители, конкуренты и система в целом. Исходя из этого, одна значимая компания на рынке может сформировать новые требования для рынка.

Рыночные отношения стали наиболее динамичны, в связи с чем, компаниям все сложнее конкурировать на рынке, так как не все изменения могут быть применимы для определенной организации. Так же не учитывается фактор нехватки ресурсов для реализации наработок, таких как финансовые, человеческие, производственные, сырьевые и т.д. Поэтому происходит слияние компаний, партнёрские поставки имеющихся ресурсов, предоставление информации и обмен необходимыми материалами. Исходя из этого, наблюдается влияние с двух сторон, и теперь не только новые

рыночные условия оказывают влияние на компанию, но может произойти и обратный эффект [1].

У любой компании, исходя из динамики изменения рыночных отношений, должна быть стратегическая направленность, чтобы в необходимый момент спрогнозировать и пересмотреть ход своего бизнеса. Но не всегда можно смоделировать конкретную ситуацию, чтобы задолго до ее начала внести необходимые изменения. При возникновении непредвиденной ситуации будет развиваться только тот бизнес, который вовремя реагирует на изменения в своём рыночном сегменте. В этом и заключается гибкость и стратегическое преимущество компании, чтобы незамедлительно подстраиваться или моделировать инновационные решения.

Исходя из сложившейся ситуации, компании стали создавать альянсы, тем самым помогая не только входящим в группу компаниям, но и собственной организации на пути к достижению определенных целей и желаемых результатов. Динамика развития компаний стала прослеживаться наиболее стремительно. На данный момент очень мало компаний, которые полностью производят собственные материалы, ресурсную базу, информационную и финансовую составляющую [2].

Преимущества бизнес-групп заключаются в том, что происходит масштабная оценка и выявление необходимости в том или ином развитии, рассматривается рациональное и выгодное использование всех имеющихся ресурсов, выявление всех необходимых материалов для выгодного сотрудничества компаний, находится компромисс, если возникают спорные ситуации. Исходя из этого бизнес-группе гораздо проще приспособиться к изменениям рыночных потребностей, при этом и сам альянс может диктовать новые требования [3].

Деловые сообщества стали всё больше вовлекать компании в свои бизнес-группы, в связи с чем, вызвали интерес у исследователей. Которые в свою очередь выявили закономерности и сформулировали численные критерии: первый это ширина бизнес-групп, в нем отражается разнообразие и масштаб сети в целом, и второй - глубина альянса, к нему относятся все направления и сотрудничества между организациями. Тем самым отражаются внутренние взаимоотношения и коммуникации между участниками сообщества и внешними факторами.

Диапазон ширины бизнес-группы обеспечивает своевременной информативностью всех участников и отражается на информативную и ресурсную базу, так как компании могут своевременно отреагировать на инновационные решения и запросы. Что в свою очередь провоцирует на развитие других фирм и повышению чувствительности рынка. Так же величина ширины сообщества позволяет разнообразить ресурсную базу и сформировать необходимый объем для инновационных решений.

К диапазону глубины наиболее приближены внутренние факторы, к ним относятся взаимоотношения между всеми участниками группы, наиболее эффективным и рациональным идет динамика развития событий

в сформировавшейся системе. Так как все участники имеют согласие по совместному взаимодействию, гораздо проще и быстрее будут распределены между ними задачи, на которые организации будут реагировать незамедлительно, ведь в большей степени результативность и динамика одной организации отражаются на всей группе в целом.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что формирование бизнес-групп может влиять на рынок в целом, так как сплоченность и ориентированность на единый результат мотивирует и провоцирует компании к развитию и внедрению инновационных продуктов или услуг как внутри организаций, так и за ее пределами. Вследствие чего любой участник бизнес-группы заинтересован в развитии, как ширины, так и глубины сообщества, внедрению инновационных продуктов, формированию новых услуг. Так как преследуемая цель у участников одна, это рациональное распределение ресурсных баз, минимизации затрат и получение максимальной прибыли, что в свою очередь влияет на динамику развития внешних компаний и рынка в целом.

#### **Библиографический список**

1. Day, G. S. 1994. The capabilities of market-driven organizations. *Journal of Marketing*, 58(1): 37-52.
2. Agarwal, R., & Selen, W. 2013. The incremental and cumulative effects of dynamic capability building on service innovation in collaborative service organizations. *Journal of Management & Organization*, 19(5): 521-543;
3. Baker, W. E., & Sinkula, J. M. 1999. The synergistic effect of market orientation and learning orientation on organizational performance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27(4): 411-427.



### III. THE INTERDEPENDENCE OF THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS



#### ПЕРЕСМОТР ОТДЕЛЬНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ НАЛОГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ В РАМКАХ ДЕОФШОРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

И. В. Исакова

Аспирант,  
Российский экономический университет  
имени Г. В. Плеханова,  
г. Москва, Россия

---

**Summary.** The article concerns the evaluation of the effectiveness of the initiative related to the revision of double tax treaties concluded with certain foreign jurisdictions by Russia. The author considers key practical nuances, as well as the consequences of the changes for the taxpayers. Particularly the author identifies the key scenarios of actions for the taxpayers and their compliance with the stated objectives of new developments.

**Keywords:** double tax treaty (DTT); taxpayer; withholding tax; look-through approach; tax residency; redomiciliation; Special Administrative Region.

---

#### 1. *Инициатива по изменениям в соглашения об избежании двойного налогообложения*

Последние несколько десятилетий в мире и в России глобализация и международное сотрудничество, увеличение трансграничной мобильности капиталов и физических лиц традиционно находились среди наиболее актуальных и обсуждаемых вопросов, воспринимались как объективная необходимость и благо. Однако кризис 2008 года, последние политические события, включая выход Великобритании из Евросоюза, избрание президентом США Дональда Трампа, украинский кризис 2014 года внесли свои коррективы и в последнее время все больше стран и граждан начинают осознавать и вновь повышать значимость темы защиты национальных интересов вперед международных [6].

Одним из крупнейших направлений в данной сфере в России стала программа по «деофшоризации российской экономики», в рамках которой начиная с 2015 года был принят целый комплекс мер в налоговой сфере, направленных на защиту российской налоговой базы и предотвращение налоговых злоупотреблений за счет использования трансграничных сделок и выстраивания международных структур с вовлечением низконалоговых юрисдикций. Очередной мерой в данной сфере можно считать недавнюю инициативу по пересмотру международных налоговых соглашений с так называемыми «транзитными юрисдикциями».

Инициатива по пересмотру ряда соглашений об избежании двойного налогообложения впервые публично была озвучена 25 марта 2020 года в рамках ежегодного обращения Президента к российским гражданам. В частности, наряду с иными мерами было предложено рассмотреть возможность по пересмотру соглашений с рядом стран в сторону увеличения ставки налога у источника на дивиденды до 15 %, а также повышения налога у источника на процентные выплаты, для целей защиты российской налоговой базы и предотвращения ее уменьшения и размывания в рамках вывода средств за рубеж.

Вскоре после этого Министерство Финансов выпустило сообщение, в котором проинформировало, что изменения будут относиться только к «транзитным юрисдикциям», в которых, как правило, учреждение компаний обусловлено налоговыми целями.

Первым предложение о пересмотре действующего соглашения об избежании двойного налогообложения было направлено на Кипр. Далее последовали соответствующие ноты в адрес Мальты, Люксембурга, и чуть позднее Нидерландов. Помимо данных юрисдикций существовало множество слухов о возможном расширении списка стран, которым поступит предложение о повышении ставок налога у источника, среди них назывались Швейцария, Сингапур, Ирландия, Гонконг.

Учитывая, что переговоры начались с Кипра и соответствующий протокол был согласован и подписан первым из предложенного перечня стран (8 сентября 2020 года), кипрская модель протокола к соглашениям легла в основу изменений соглашений с Мальтой и Люксембургом, которые также были заключены в 2020 году (1 октября и 6 ноября 2020 года соответственно).

В целом внесенные изменения находятся в периметре изначально обозначенных Президентом и относятся именно к ставкам налога на дивиденды и проценты:

*Таблица 1*

**Изменения в соглашения об избежании двойного налогообложения с Кипром, Люксембургом и Мальтой**

<b>Ставка налога у источника на:</b>	<b>Кипр</b> (изменения применяются с 1 января 2021 года)	<b>Мальта</b> (изменения применяются с 1 января 2021 года)	<b>Люксембург</b> (изменения применяются с 1 января 2022 года)
Дивиденды (до изменений)	5%/10%	5%/10% (0% - в ограниченных случаях)	5%/15%
Дивиденды ( <b>после изменений</b> )	<b>15%</b> (5% - в ограниченных случаях)	<b>15%</b> (5% - в ограниченных случаях)	<b>15%</b> (5% - в ограниченных случаях)
Проценты (до изменений)	0%	5%	0%
Проценты ( <b>после изменения</b> )	<b>15%</b> (0%/5% - в ограниченных случаях)	<b>15%</b> (5% - в ограниченных случаях)	<b>15%</b> (0%/5% - в ограниченных случаях)

В отношении Нидерландов ситуация сложилась сложнее, стороны не достигли консенсуса и 11 мая сразу в трех чтениях (что достаточно необычно для российской практики) был рассмотрен и единогласно одобрен законопроект о денонсации соглашения [3]. Вместе с этим, заместитель министра Минфина Сазанов А. В. также отметил, что далее будет рассматриваться возможность пересмотра соглашений с Сингапуром, Гонконгом и Швейцарией. Как отметил замминистра, за счет пересмотра соглашений (уже рассмотренных четырех (т.е. с Кипром, Нидерландами, Люксембургом и Мальтой) и планируемого пересмотра договоров с Сингапуром, Гонконгом и Швейцарией) будет покрыто более 90 % выплат в транзитные юрисдикции [4].

Денонсация соглашения с Нидерландами, конечно же в определенной степени обусловлена и сложностями в политических отношениях между странами. В сравнении со сценарием по пересмотру соглашений, по которому пошли Кипр, Мальта и Люксембург, денонсация среди прочего приводит к следующим сложностям для налогоплательщиков с налоговой точки зрения:

- Неприменимость льгот, предусмотренных соглашением об избежании двойного налогообложения к иным видам доходов (наиболее часто используемые компаниями статьи о роялти, доходы от международных перевозок, иные доходы);
- Невозможность зачета иностранного налога у источника физическими лицами, а также налога у источника на дивиденды компаниями;
- Неприменимость местного освобождения по налогу у источника (т.н. *participation exemption*), которое в случае местонахождения материнской компании за пределами ЕС, обусловлено наличием соглашением об избежании двойного налогообложения.

Таким образом, пересмотр и тем более отмена соглашений об избежании двойного налогообложения влечет достаточно существенные налоговые последствия для налогоплательщиков. В этом контексте вполне закономерно ожидать с их стороны действия по минимизации негативного эффекта за счет использования отдельных или целого комплекса мер.

## ***2. Возможные варианты действий налогоплательщиков***

В качестве ключевых возможных сценариев действий налогоплательщиков по снижению налогового эффекта в связи с пересмотром налоговых соглашений можно выделить следующие:

- *Применение сквозного подхода:* данный подход позволяет вместо соглашения с юрисдикцией непосредственного получателя дохода применять соглашение между Россией и юрисдикцией вышестоящих акционеров, в случае их признания бенефициарными собственниками дохода. Однако следует отметить, что в последнее время российское законодательство в части применения сквозного подхода уже сдвигается. В скором времени возможность применения ставки налога 0 % к случаям, когда бенефициарными собственниками заявляются

российские компании, будет отменена. По физическим лицам периодически поступают предложения по ограничению периода, в течение которого денежный поток должен прийти до конечного бенефициара – физического лица. Кроме того, применение сквозного подхода потенциально может быть оспорено за счет правил о недопущении налоговых злоупотреблений, а также может привести к рискам в отношении прошлых периодов, если ранее бенефициарным собственником заявлялась иностранная компания-непосредственный получатель дохода.

- *Смена иностранной юрисдикции на более уважаемую, к которой инициатива по пересмотру соглашения не применима:* Данный вариант в целом является рабочим. Однако налогообложение в новой юрисдикции с большой долей вероятности будет по более высоким ставкам, в сравнении с изначальной, «транзитной» юрисдикцией. Кроме того, данный вариант потребует создания необходимого уровня физического присутствия компании в новой юрисдикции (офис, персонал), а также обоснования неналоговых причин переезда. Если же переезд будет признан обусловленным исключительно налоговыми причинами, то с большой долей вероятности защитить пониженную ставку налога у источника не получится.
- *Частичный или полный переезд в Россию:* Данный вариант потенциально может включать две возможные опции – смену налогового резидентства на российское или полный переезд (редомициляция) в российский Специальный Административный Район (САР). Добровольное признание иностранной компании российским налоговым резидентом подразумевает применение к данной компании российского налогового законодательства (в том числе и налоговых льгот, за исключением 0 % ставки в отношении полученных дивидендов), в то время как применимым правом остается иностранное. Смена налогового резидентства также требует обеспечения фактического присутствия и управления компанией на территории России (что впрочем для компаний с российскими корнями также является преимуществом, так как фактически снижает издержки функционирования компании).

Переезд в САР является вариантом, более приемлемым для крупных компаний, так как требует значительных инвестиций в момент переезда (50 млн. рублей), а также соблюдения целого ряда иных требований, чтобы иметь возможность воспользоваться льготами, предусмотренными для международных холдинговых компаний – резидентов САР. Кроме того, редомициляция из стран ЕС в настоящее время приводит к возникновению «налога на выход» (exit tax), что может также приводить к материальным налоговым последствиям.

Таким образом, из всех доступных вариантов, в отсутствие реальных бизнес-причин для переезда в иные иностранные юрисдикции, наиболее



прозрачной опцией для компаний представляется смена налогового резидентства на российское. Иными словами, действительно можно говорить о том, что инициатива по пересмотру налоговых соглашений должна стимулировать возвращение бизнеса в Россию и снижение объема денежных потоков за рубеж, и в этом контексте изменения соглашений фактически являются одной из эффективных мер в рамках целого комплекса инициатив по деофшоризации российской экономики.

### Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 20.04.2021) // Консультант Плюс.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 20.04.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 20.05.2021) // Консультант Плюс.
3. Проект Федерального закона №1147902-7 «О денонсации Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Нидерландов об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество», URL: [https://sozd.duma.gov.ru/bill/1147902-7#bh\\_histras](https://sozd.duma.gov.ru/bill/1147902-7#bh_histras) (дата обращения: 19.05.2021).
4. Видеозапись доклада официального представителя Правительства Российской Федерации статс-секретаря – заместителя Министра финансов Российской Федерации Алексея Валерьевича Сазанова, URL: <https://video.duma.gov.ru/watch/?id=322810> (дата обращения: 19.05.2021).
5. «Между деофшоризацией и глобализацией. Сложные пути возвращения российского бизнеса домой», публикация на сайте Спарк-Интерфакс, URL: <https://www.spark-interfax.ru/articles/mezhdu-deofshorizatsiey-i-globalizatsiey> (дата обращения: 19.05.2021).
6. Харрари Ю.Н. «21 урок для 21 века». – М. : Издательство «Синдбад», 2019.



## IV. SOCIAL DISADVANTAGE OF VARIOUS CATEGORIES OF THE POPULATION AND THE VARIOUS ACTORS TO OVERCOME IT



### ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СНИЖЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ СОЦИАЛЬНО-УЯЗВИМЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Т. П. Притворова  
Н. Н. Гелашвили  
Ж. Т. Омар

*Доктор экономических наук, профессор,  
кандидат экономических наук,  
магистр экономических наук,  
ТОО «RATIONAL SOLUTION»,  
г. Караганда, Казахстан*

---

**Summary.** The article considers the main directions of state policy in the field of protection of the right to work among socially vulnerable segments of the population: youth and disabled people. A meaningful analysis of state measures to support socially vulnerable segments of the population is carried out. The systematization of state measures to support such segments of the population has been carried out.

**Keywords:** youth; disabled people; state social policy; labor market; state programs.

---

В рамках регулирования развития рынка труда большое значение уделяется трудоустройству социально-уязвимых слоев населения – молодежи и людей с ограниченными возможностями.

Сегодня в Казахстане проживает 680 тыс. чел. с инвалидностью. Из этого количества 417,9 тыс. чел. находятся в трудоспособном возрасте, а работают только 111,5 тыс. чел. Для того чтобы более эффективно реализовывать программы по поддержке людей с ограниченными возможностями, Казахстаном был подписан Закон Республики Казахстан «О ратификации конвенции о правах инвалидов». В частности в Законе обусловлено, что инвалиды имеют право реализации трудовых возможностей. Поэтому для защиты этих прав в Трудовом Кодексе были обозначены положения, что никто не имеет права дискриминировать людей с ограниченными возможностями в их труде и реализации своих трудовых возможностей.

Несмотря на то, что в Законах и Трудовом кодексе прописаны права инвалидов на труд, уровень безработицы все еще остается достаточно высок. Поэтому со стороны государства приняты ряд мер, которые могут увеличить степень вовлеченности людей с ограниченными возможностями в трудовой процесс.

Одним из ключевых инструментов является квотирование рабочих мест для социально-уязвимых слоев населения, в том числе и инвалидов. Согласно законодательству, местные исполнительные органы устанавли-

вают размер квот на рабочие места для инвалидов в объеме от 2 до 4 процентов от общего числа рабочих мест на предприятии. Особенностью этого процесса является то, что нельзя трудоустроить инвалидов на тяжелые работы и на работы с вредными и опасными условиями труда.

Для более полного обеспечения возможностей трудоустройства инвалидов, они имеют приоритетный порядок в рамках содействия найму на работу в рамках реализации Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы. Так, на начало 2019 года в данной программе приняли участие 18,9 тыс. чел. с инвалидностью и были трудоустроены 16,6 тыс. чел. Краткосрочные курсы обучения прошли 1,4 тыс. человек, основам предпринимательства – 1,1 тыс. чел., 215 человек получили микрокредит, из них 66 чел. открыли собственное дело, 9705 чел трудоустроены на вакантные рабочие места, на социальные рабочие места – 1 184 человек, на молодежную практику – 511 человек, на общественные рабочие места трудоустроены 5 238 человек.

Для того чтобы стимулировать работодателей принимать на работу людей с ограниченными возможностями, с 2018 года вступили в силу Правила и условия субсидирования затрат работодателей, создающих специальные рабочие места для трудоустройства лиц с инвалидностью [1]. Для того чтобы получить субсидии на создание рабочих мест для инвалидов, необходимо соблюсти ряд условий:

- новое рабочее место для инвалидов должно соответствовать требованиям Стандарта рабочего места для лиц с инвалидностью;
- необходимо принять на работу человека с ограниченными возможностями и сохранить специальное рабочее место в течение 12 календарных месяцев;
- у работодателей не должно быть долгов по заработной плате перед рабочими;
- у работодателя не должно быть долгов по налогам и прочим обязательным платежам в бюджет;
- работодатель должен гарантировать и осуществлять выплату заработной платы человеку с инвалидностью в полном соответствии со штатным расписанием и тарифной сеткой.

В целом для обеспечения доступности людей с инвалидностью к работе, снижения их дискриминации, государство осуществляют работу в 4 основных направлениях: квотирование рабочих мест, «Дорожная карта занятости 2020», профессиональное обучение и развитие предпринимательской деятельности.

Также большое внимание со стороны государства уделяется трудоустройству молодежи. Это связано с тем, что молодые специалисты подчас по ряду причин не могут найти себе работу и им требуется помощь со стороны государства.

При этом, как показывает статистика, уровень занятости среди людей в возрасте от 15 до 28 лет увеличивается, за исключением сельского

хозяйства. Тем не менее, молодым специалистам требуется поддержка в поиске работы. Для этого со стороны государства были приняты ряд программ, которые могут помочь молодым специалистам адаптироваться к изменениям на рынке труда. В рамках Программы продуктивной занятости и массового предпринимательства предусмотрен ряд проектов, направленных на трудоустройство молодежи [2].

При этом важно понимать, что молодые люди в возрасте 15–28 лет составляют около четверти экономически активного населения Казахстана. И складывается ситуация, когда наиболее трудоспособное население страны не может найти работу. Поэтому в Казахстане отмечается следующие тенденционные процессы, связанные с молодежным трудоустройством:

- относительно высокий уровень молодежной безработицы в городах, что является следствием внутренней миграции из села в город. Как показывает статистика, молодежь все меньше привлекает жизнь в сельской местности, что оказывает влияние на внутреннюю миграцию. Основным миграционным донором являются южные регионы, кроме городов Алматы и Шымкент. Это связано с тем, что южные регионы всегда были трудоизбыточными с высоким уровнем естественного роста численности населения. [3].
- дифференциация молодежи по уровню образования. Если рассматривать уровень образования среди безработной молодежи, то окажется, что около 1/3 из них имеют высшее или неоконченное высшее образования, около 40 % – среднеспециальное. В то же время, безработица среди молодежи с высшим и неоконченным высшим образованием, составляет около 3,4 %, а среди молодежи со среднеспециальным и начальным образованием – 4,3 %. Это говорит о том, что значительная доля молодежи не может найти себе работу в силу уровня своей квалификации [4].
- также отмечается и дифференциация доступа к рабочим местам в гендерном разрезе рынка труда. Если в целом по Казахстану безработица среди женщин составляет около 4,5 % и 3,4 % среди мужчин, то среди молодых женщин данный показатель уже составляет 4,6 %. Еще большая дифференциация относительно безработицы среди молодых женщин отмечается в городах и села, где ее уровень достигает 5,4 % и 3,2 % соответственно [5].

Таким образом, молодые специалисты сталкиваются с тем, что вход на рынок труда для них достаточно затруднен. К основным препятствиям можно отнести следующие:

- несоответствие потребностей рынка труда и выпускаемых специалистов. Так, согласно результатам статистического анализа в 2019 г. было выпущено 76,5 тыс. специалистов с высшим и среднеспециальным образованием. В то время как потребность рынка труда в новых специалистах составили примерно 23,5 тыс. чел. [6].

- завышенные ожидания молодых специалистов. Подчас барьером для трудоустройства молодого специалиста является его завышенные ожидания от работы, в частности в вопросах уровня заработной платы, условий труда, управленческой политики на предприятии, карьеры и т.д. И поэтому молодой работник отказывается от работы на данном предприятии или организации.
- молодежное предпринимательство. Согласно результатам опроса, который провел молодежный центр «Молодежь», только 16,5 % респондентов отметили, что планируют в ближайшие годы открыть свой собственный бизнес. Вовсе не собираются заниматься бизнесом около 52 % опрошенных. И 32,1 % респондентов вообще не задумывались об открытии собственного бизнеса.

Все эти препятствия в трудоустройстве молодежи могут привести к тому, что будут усиливаться ряд социально-экономических процессов, присущих молодежному рынку труда:

- усиление трудовой миграции. Будет увеличиваться образовательная и трудовая миграция, в том числе за пределы Республики Казахстан. Уже сейчас отмечается ежегодное увеличение трудовой миграции в зарубежные страны, в частности в страны СНГ. При этом основными трудовыми мигрантами становятся именно молодые люди в возрасте 18–28 лет.
- увеличение численности неформально занятой молодежи. Согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в Казахстане основная доля молодых специалистов начинают свою трудовую деятельность в 21–22 года [8]. Уже к 24–25 годам большинство из них заняты на рынке труда формально, т.е. имеют официальный трудовой договор с организацией. Поэтому основная доля неформально занятой молодежи приходится на 15–21 возрастных молодых людей. При этом нужно отметить, что доля неформально занятой молодежи имеет положительную тенденцию к сокращению. Тем не менее, уровень неформальной занятости молодых людей все еще достаточно высок.
- текущие молодежные течения. Сегодня в Казахстане все большее распространение получает молодежная группа граждан NEET (Not in Education, Employment or Training). Согласно результатам опроса, к данной категории граждан можно отнести около 7,1 % от общего числа молодых людей [7]. Это является достаточно опасной тенденцией, когда часть молодых людей не получают доступа к образованию, работе. В такую зону риска попадают, как правило, молодые люди которые находятся в поиске работы. Особенно это касается молодежи в селе, где доступ к образовательным услугам и работе может быть затруднен.

Для того чтобы снизить риски увеличения молодежной безработицы, со стороны государства и работодателей необходимо принять ряд мер:

- дальнейшее совершенствование системы прогнозирования развития рынка труда на основе повышения эффективности взаимодействия между образовательными учреждениями и предпринимательским сектором экономики;
- усиление информатизации молодежи о состоянии рынка труда. Здесь необходимо повышение эффективности информационно-коммуникационных каналов распространения данных о потребностях в профессиях в своем по стране, в своем регионе, городе, селе. Для этого можно применять различные методы коммуникация: трудовые ярмарки вакансий, день открытых дверей в организациях, консультирование на базе центров занятости, работа в школах специалистов по профессиональному консалтингу. Это позволит сформировать у молодых работников более четкое понимание того, как развивается рынок труда.
- краткосрочное профессиональное переобучение. Необходимо и в дальнейшем усиливать работу в области профессионального переобучения молодых специалистов согласно требованиям рынка труда. При этом применять новые эффективные методы обучения, например, дистанционное обучение, мастер-классы, вебинары и т. д.
- развитие молодежного предпринимательства на основе передачи опыта. Важно организовать передачу актуального делового опыта в области организации и ведении предпринимательской деятельности от уже успешных предпринимателей на основе наставничества. Это могут быть периодические деловые встречи, консультации, мастер-классы с привлечением молодого специалиста на место работы.

Таким образом, можно говорить о том, что в настоящее время со стороны государства проводится значительная работа для обеспечения трудовыми местами социально уязвимых слоев населения, в частности, инвалидов и молодёжи. Были приняты соответствующие государственные программы, реализация которых позволит увеличиться степень вовлеченности в трудовой процесс людей с ограниченными возможностями и молодежи. Это позволит не только обеспечить таким граждан рабочими местами, но и уменьшить иждивенческую нагрузку на государство, а также позволит перераспределить высвободившиеся государственные средства на другие социально значимые проекты. Создание рабочих мест и помощь в трудоустройстве социально незащищенных граждан является важных направлением социальной политики Республики Казахстан.

Статья выполнена в рамках фундаментального научного исследования по заказу Комитета науки МОН РК.

#### **Библиографический список**

1. Закон Республики Казахстан «О социальной защите инвалидов в Республике Казахстан» // [https://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=30008935#pos=56;-253](https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30008935#pos=56;-253)

2. Программы поддержки молодежного предпринимательства // <https://business.gov.kz/ru/youth-entrepreneurship/youth-entrepreneurship-support-programs/>
3. Молодежь Казахстана. Статистический сборник/ на казахском и русском языках.- Астана, 174 стр. Интернет-доступ: <https://stat.gov.kz>
4. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Интернет-доступ: <https://stat.gov.kz> Официальная статистическая информация/Труд/ Основные индикаторы рынка труда молодежи (в возрасте 15-28 лет) по регионам РК и уровню образования за 2001-2019гг.
5. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Интернет-доступ: <https://stat.gov.kz> Официальная статистическая информация/Труд/Основные индикаторы рынка труда молодежи по РК за 2001-2019 годы (квартальные данные).
6. Национальный доклад «Молодежь Казахстана – 2018» – Астана, 2018.- 410 с. Интернет-доступ: <http://eljastary.kz/articles/62/2>
7. OECD (2017), Building Inclusive Labour Markets in Kazakhstan: A Focus on Youth, Older Workers and People with Disabilities, OECD Publishing, Paris.



# V. PROBLEMS OF EDUCATION AND YOUTH ADAPTATION TO SOCIAL RELATIONS AND ECONOMIC LIFE OF SOCIETY



## VITAL BASIS OF RIDDLES

U. O. Kenjaeva

*Teacher,  
Urgench State University,  
Urgench, Uzbekistan*

---

**Summary.** The article discusses the formation process of riddles and their vital bases are proved by examples. Besides, the existence of riddles in the holy book of the Zoroastrianism "Avesto" is also given in this article. Their different names and types are also characterized.

**Keywords:** riddles; "Avesto"; folklore.

---

The spiritual world of our nation is extremely rich and ancient. The reflection of the events of social life through artistic thinking is reflected in folk art through a variety of genres. One of the such genre is riddles, the history of which dates back ancient times.

Riddles, like proverbs can be encountered in the folklore of all world nations. This genre is used with various terms such as matal in Turkmen, jumbok in Karakalpak, tapmaja in Azerbaijani, bilmeje in Turkmen, tepishmak in Uyghur, ratsee in German, riddle in English.

Z. Husainova, who studied Uzbek riddles, enlisted fourteen popular names of this genre [1, p. 112]. It will be quite natural if we consider it from the point of view of the fact that the Uzbek people are widespread and have a large number of different dialects

The origin of riddles, determination of their place in the life of the people is an interesting and complicated issue.

The history of man's interest in literal words and desire of expressing a certain idea through figurative expressions is very ancient.

As it is shown in some studies, there is given ways of solving riddles in the poetic passages in our ancient literary heritage Avesto. Excellent samples of this method are retained in Khorezm epos, especially in "Khirmondali".

In fact, following verses are found in the "Obon Yazt" section of the book "Yasht", "Avesto" in the chapter XX.

Омад бер, Ардвн Сура,  
Менга шуни ўнг келтир.  
Токи Ахтйани енгай,  
Бадбин, айёрни енгай.  
Тўксон тўққиз топишмоқ  
Ҳар бири қанча чатоқ-



Айтса, мен уни топай.  
Ёмон ният-ла айтса,  
Мақсади шум Ахтйанинг (Топишмоқларин ечай.)

M. Ishakov who commented on these verses noted that this stream reminds the scene of finding solution of a riddle between the heroes of fairy tales and the wicked. The victory of the hero testifies to the ancient roots of folklore such as intelligence and ingenuity [26, p. 26–27.]

Every genre of folklore has come to existence with certain life requirements. The complexities of life in primitive life, the constant wars between tribes and clans, required that people be physically and spiritually well-developed. As a result, people had to invent physical and mental games.

Consequently, some of this troubled life also played a role in the emergence of some genres of folklore.

According to Russian scientist M. O. Kosven, during the primitive era, to express any message, thought or feeling a special "sign language" was used. Sending a tomagauk (stick) to another tribes was a sign of declaring war in the North American Indians. Once upon a time, when the Iranians attacked the Scythians, the Scythians sent them a bird, a mouse, a frog, and five bows, and these meant the following: "If you, the Iranians, do not fly in the sky like a bird, hide in a poplar like a mouse, or jump into a lake like a frog, you will not be able to return to your tribes and will die under our arrows [3, p. 147–148].

We are not mistaken to say that metaphoric symbols used in these military affairs the symbolic concepts created in early periods are the first appearance of enigmatic tales.

Expressing the emotions or ideas in different manner was the main means for soldiers and hunters of ancient periods.

Later, special language of soldiers and ambassadors came to existence. All this required the knowledge how to use factitious language. Understanding such language has helped man to understand the mysteries of wisdom, to predict the occurrence of a task, to interpret its meaning by interpreting a key word or phrase [4, p. 177.]

Therefore, in ancient times there were taboos of hunters, metaphors representing the secret languages of women and youth [5, p. 95.]

The perfection of these metaphors gave rise to symbolic expressions, figurativeness [6, p. 68.] It is not difficult to see that these factors gradually formed the basis of the primitive forms of the riddles.

By the way, metaphors are the heart of the riddle. Because understanding metaphor means understanding the riddle itself [7, p. 94].

Many examples of metaphorical images can be found in ancient literary heritage. This is confirmed by some figurative expressions in the Avesto. There is such an image in this book "Yasht":

Тортар ул аробани (It pulls the cart)  
Бир ғилдираклини тортар (Pulls the cart with one wheel)  
Олтин у тошлар ила (With gold and stones )

Ярқироқ безаклини [8, p. 68–69]. (Decorated brightly on the hill)

In this passage, a one-wheeled cart means the sky and the sun. Gold, stone, bright ornaments are the symbol of the stars in the sky.

This figurative image of the riddles has its particular figure of ancient riddles. The fact that one wheel is given as a symbol of the sun, its rotation as a celestial body, and the stars around it as glittering ornaments like gold, is very similar to the riddles about the sun and the stars. Because the main principle in any riddle is to compare two things. This principle is a poetic art, the feature of which is the incarnation, the imitation, which is inherent in man from childhood [10, p. 11.]

The metaphors used for the sun and stars above are the first artistic observations of human beings in depicting the universe through poetic language. These observations have been steadily improving. This improvement applies to later periods. One of the main factors in the formation of riddles, as we have noted above, is the relationship between man and nature, man and society. Man's relationship with nature is largely linked to hunting. It is known that it took a long time before man realized the secrets of nature. In the process of hunting, the names of many animals were kept secret and given symbolic names. Based on those names, the first riddles about animals appeared.

### **Bibliography**

1. Khusainova Z. Riddle terms //Uzbek Folklore. –Т.: Science, 1967. –P.112.
2. Avesto. The book “Yasht”. –Т.: “Shark”, 2001. –P.26-27.
3. M.O.Kosven. Outlines about primitive culture history. –Т.: Science, 1960. –P.147-148.
4. Uyghur art of folk, Almaty, science, 1983. –P.177.
5. Russian folk poetry. –М.: Prosveshenie(Enlightenment), 1971. –P.95.
6. Kohler I. Ranke I., Ratzel F. History of mankind (prehistoric period)SPb, Poligon, 2003. – P.68.
7. Lazutin S.G. Poetics of Russian folklore.–М.: «Высш. Школа»(High school), 1981. – P.94.
8. Avesto the book “Yasht”. –Т.: “Shark”, 2001. –P.68-69.
9. Aristotle Поэтика (Poetics). –Т.: “Адабиёт ва санъат”(Literature and art), 1980. –P.11.

## REPETITION METHOD IN ENGLISH FAIRY TALES

L. Saparbaeva

*Student,  
Department of Roman-German Philology,  
Urgench State University,  
Urgench, Uzbekistan*

---

**Summary.** The article discusses the method of repetition in English fairy tales. The role of this method in depicting fairytale events is revealed. An attempt is made to compare the repetition method with the alternatives in Uzbek fairy tales. Their common and distinctive features are highlighted.

**Keywords:** fairy tale; English; Uzbek; way of repetition; community; individuality.

---

Fairy tales are the most popular genre and are loved by all peoples in the world. One of the main tasks of fairy tales is to cheer up the audience, to give them joy and happiness [1, p. 29].

For this reason, any storyteller tries to tell the story in a high-spirited, interesting, and funny way that attracts the attention of the audience. As a result, she or he tries to use different methods of storytelling and description. The fact that the tales of the peoples of the world are similar in plot and typological features has attracted the attention of many researchers.

At the same time, the tales of the world people have some similarities not only in terms of plot, but also in terms of methods of its implementation. Because fairy tales are performed orally, listeners take the narrator's speech and actions very seriously. There are many different ways of telling a story, one of which is to repeat the events over and over again. These repetitions begin at the beginning of the tale with a sentence after the introduction, increase by adding different episodes to it, and at the end of the tale they become larger.

Repetition by adding an episode to an episode and attracting the attention of the audience, give the audience a high level of joy. This style is evident in the English fairy tale *Munahar and Manahar* [2, pp. 158–161].

As described in the tale, *Munahar and Manahar* are two companions, and *Manahar* always eats the raspberries that *Munahar* picks until the end. Enraged, *Munahar* tries to cut a stick to punish him. The first episode of the repetition method, which we are going to analyze, begins with this stick. The stick does not obey him and says, "Bring me a knife to cut me." When he went to the knife, he demanded to bring a razor.

In the fairy tale, after the squirrel, water, then deer, then dog, fat, cat, milk and other objects, as well as episodes related to animals are attached.

As each episode is added, the size of the repetitive passage increases, and as the story unfolds, in addition to distracting the listener, the emotion increases. For example, "I go in search of a cow, she gives me milk, I give milk to a cat, a cat rubs it on bread, I give the bread to a dog, a dog hunts deer, a deer swims in

water, water softens sand, I sharpen a stick with a razor blade, I will beat Manahar, who ate my raspberries with this stick.'

In a fairy tale, an episode is given one after the other, and after each episode, the same episode is repeated.

This method of repetition is used in different ways in the tales of other peoples, including Uzbek tales.

An example of this is a poetic tale spread in Khorezm:

I handsprang and found a wool,  
I found a comb inside,  
I gave the comb to my grandmother,  
My grandmother gave me a cup.

I gave the bread to the herdsman,  
Herdsman handed over his stick.  
I threw the stick into the river,  
The river gave foam.

I rubbed the foam on my mulberry,  
My mulberry gave me a leaf,  
I gave the leaf to my cow,  
The cow gave me milk [3, p. 21].

Connecting and repeating events like a chain of events creates an opportunity to keep the audience of fairy tales connected with the development of events.

From the comparison of the tales of the peoples of the world, it is clear that not only the similarities in the plots of fairy tales, but also in the process of describing and narrating events in fairy tales, typological situations are observed. This phenomenon is associated with the art of storytelling, and each folk tale is used in connection with the environment, while adapting it to itself.

### **Bibliography**

1. Vedernikova N.M. (1975). Russian folk fairy tales. Moscow.
2. Through a magic ring (1987). Moscow.
3. The sound of a pure heart (2003). Urgench.



**ПЛАН МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ, ПРОВОДИМЫХ ВУЗАМИ  
РОССИИ, АЗЕРБАЙДЖАНА, АРМЕНИИ, БОЛГАРИИ, БЕЛОРУССИИ,  
КАЗАХСТАНА, УЗБЕКИСТАНА И ЧЕХИИ НА БАЗЕ  
VĚDECKO VYDAVATELSKÉ CENTRUM «SOCIOSFÉRA-CZ»  
В 2021 ГОДУ**

<b>Дата</b>	<b>Название</b>
10–11 сентября 2021 г.	Проблемы современного образования
15–16 сентября 2021 г.	Новые подходы в экономике и управлении
20–21 сентября 2021 г.	Традиционная и современная культура: история, актуальное положение и перспективы
25–26 сентября 2021 г.	Проблемы становления профессионала: теоретические принципы анализа и практические решения
28–29 сентября 2021 г.	Этнокультурная идентичность – фактор самосознания общества в условиях глобализации
1–2 октября 2021 г.	Иностранный язык в системе среднего и высшего образования
12–13 октября 2020 г.	Информатизация высшего образования: современное состояние и перспективы развития
13–14 октября 2021 г.	Цели, задачи и ценности воспитания в современных условиях
15–16 октября 2021 г.	Личность, общество, государство, право: проблемы соотношения и взаимодействия
17–18 октября 2021 г.	Тенденции развития современной лингвистики в эпоху глобализации
20–21 октября 2021 г.	Современная возрастная психология: основные направления и перспективы исследования
25–26 октября 2021 г.	Социально-экономическое, социально-политическое и социокультурное развитие регионов
1–2 ноября 2021 г.	Религия – наука – общество: проблемы и перспективы взаимодействия
3–4 ноября 2021 г.	Профессионализм учителя в информационном обществе: проблемы формирования и совершенствования.
7–8 ноября 2021 г.	Классическая и современная литература: преемственность и перспективы обновления
15–16 ноября 2021 г.	Проблемы развития личности: многообразие подходов
20–21 ноября 2021 г.	Подготовка конкурентоспособного специалиста как цель современного образования
25–26 ноября 2021 г.	История, языки и культуры славянских народов: от истоков к грядущему
1–2 декабря 2021 г.	Практика коммуникативного поведения в социально-гуманитарных исследованиях
3–4 декабря 2021 г.	Проблемы и перспективы развития экономики и управления
5–6 декабря 2021 г.	Безопасность человека и общества как проблема социально-гуманитарных наук

## ИНФОРМАЦИЯ О НАУЧНЫХ ЖУРНАЛАХ

Название	Профиль	Периодичность	Наукометрические базы	Импакт-фактор
Научно-методический и теоретический журнал «Социосфера»	Социально-гуманитарный	Март, июнь, сентябрь, декабрь	<ul style="list-style-type: none"> <li>• РИНЦ (Россия),</li> <li>• Directory of open access journals (Швеция),</li> <li>• Open Academic Journal Index (Россия),</li> <li>• Research Bible (Китай),</li> <li>• Global Impact factor (Австралия),</li> <li>• Scientific Indexing Services (США),</li> <li>• Cite Factor (Канада),</li> <li>• International Society for Research Activity Journal Impact Factor (Индия),</li> <li>• General Impact Factor (Индия),</li> <li>• Scientific Journal Impact Factor (Индия),</li> <li>• Universal Impact Factor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Global Impact Factor – 1,881,</li> <li>• РИНЦ – 0,075.</li> </ul>
Чешский научный журнал «Paradigmata poznání»	Мультидисциплинарный	Февраль, май, август, ноябрь	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Research Bible (Китай),</li> <li>• Scientific Indexing Services (США),</li> <li>• Cite Factor(Канада),</li> <li>• General Impact Factor (Индия),</li> <li>• Scientific Journal Impact Factor (Индия)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Global Impact Factor – 0,966</li> </ul>

**ИЗДАТЕЛЬСКИЕ УСЛУГИ НИЦ «СОЦИОСФЕРА» –  
VĚDECKO VYDAVATELSKÉ CENTRUM «SOCIOSFÉRA-CZ»**

Научно-издательский центр «Социосфера» приглашает к сотрудничеству всех желающих подготовить и издать книги и брошюры любого вида:

- учебные пособия,
- авторефераты,
- диссертации,
- монографии,
- книги стихов и прозы и др.

Книги могут быть изданы в Чехии  
(в выходных данных издания будет значиться –  
*Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»*)  
или в России  
(в выходных данных издания будет значиться –  
*Пенза: Научно-издательский центр «Социосфера»*)

Мы осуществляем следующие виды работ.

- редактирование и корректура текста (исправление орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок),
- изготовление оригинал-макета,
- дизайн обложки,
- присвоение ISBN,
- печать тиража в типографии,
- обязательная отсылка 5 экземпляров в ведущие библиотеки Чехии или 16 экземпляров в Российскую книжную палату,
- отсылка книг автору.

Возможен заказ как отдельных услуг, так как полного комплекса.

**PUBLISHING SERVICES  
OF THE SCIENCE PUBLISHING CENTRE «SOCIOSPHERE» –  
VĚDECKO VYDAVATELSKÉ CENTRUM «SOCIOSFÉRA-CZ»**

The science publishing centre «Sociosphere» offers co-operation to everybody in preparing and publishing books and brochures of any kind:

- training manuals;
- autoabstracts;
- dissertations;
- monographs;
- books of poetry and prose, etc.

Books may be published in the Czech Republic  
(in the output of the publication will be registered  
*Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»*)  
or in Russia

(in the output of the publication will be registered  
*Пенза: Научно-издательский центр «Социосфера»*)

We carry out the following activities:

- editing and proofreading of the text (correct spelling, punctuation and stylistic errors),
- making an artwork,
- cover design,
- ISBN assignment,
- print circulation in typography,
- delivery of required copies to the Russian Central Institute of Bibliography or leading libraries of Czech Republic,
- sending books to the author by the post.

It is possible to order different services as well as the full range.



Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»  
Faculty of Business Administration, University of Economics in Prague  
Penza State Technological University

## **SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF MODERN SOCIETY**

Materials of the X international scientific conference  
on June 1–2, 2021

Articles are published in author's edition.  
The original layout – I. G. Balashova

Podepsáno v tisku 02.06.2021.  
60×84/16 ve formátu.  
Psaní bílý papír. Vydavate llistů 2,3.  
100 kopií

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o.:  
Identifikační číslo 29133947 (29.11.2012)  
U dálnice 815/6, 155 00, Praha 5 – Stodůlky, Česká republika  
Tel. +420773177857  
web site: <http://sociosphera.com>  
e-mail: [sociosfera@seznam.cz](mailto:sociosfera@seznam.cz)