



ГИЛЬДИЯ ЛИНГВИСТОВ-ЭКСПЕРТОВ ПО ДОКУМЕНТАЦИОННЫМ И ИНФОРМАЦИОННЫМ СПОРАМ

Рег.№14127 Главного управления Министерства юстиции РФ по г. Москве от 15.02.2001 г.

129164 МОСКВА а/я 110. Тел.: +7 (903) 769 7179, +7 (925) 002 00 22. E-mail: e-expert@yandex.ru ИНН 7717118908. Internet: www.rusexpert.ru

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОМИССИИ СПЕЦИАЛИСТОВ-ЛИНГВИСТОВ № 21-09/16

г.Москва

10 сентября 2016 г.

Время производства исследования:

Исследование начато: «02» сентября 2016 г. в 16 часов 00 минут.

Исследование окончено: «10» сентября 2016 г. в 11 часов 45 минут.

Место составления лингвистического заключения: помещение Регионального общественного объединения «Гильдия лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам (ГЛЭДИС)»: Москва, Zubovskiy bulvar, d.4, of. 438; часть исследований проведена по адресу постоянного проживания специалиста И. В. Жаркова: Санкт-Петербург, XXXXXXXXXXXX xxxxxxxxxxxx xxx xxx.

Сведения об экспертном учреждении: Общественное объединение «Гильдия лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам (ГЛЭДИС)». Свидетельство о регистрации общественного объединения № 14127 от 15 февраля 2001 г., выдано Главным управлением Министерства юстиции Российской Федерации по г. Москве.

Основание производства лингвистического исследования: договор № 18-09/16 от 01 сентября 2016 г. о проведении судебной лингвистической экспертизы (исследования специалистов-лингвистов) спорного текста бесед Фурсы С.И. и Васильева П.В.,



**ГИЛЬДИЯ ЛИНГВИСТОВ-ЭКСПЕРТОВ
ПО ДОКУМЕНТАЦИОННЫМ И ИНФОРМАЦИОННЫМ СПОРАМ**

Рег.№14127 Главного управления Министерства юстиции РФ
по г. Москве от 15.02.2001 г.

заключенный между С. И. Фурсой и РОО «Гильдия лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам» (ГЛЭДИС).

Комиссия специалистов-лингвистов Гильдии по документационным и информационным спорам в составе:

- действительного члена Гильдии, члена Правления ГЛЭДИС, начальника научно-методического отдела РОО ГЛЭДИС **Жаркова Игоря Вениаминовича** — кандидата филологических наук (специальность: «10.02.21 – Структурная, прикладная и математическая лингвистика»), диплом кандидата филологических наук КТ №017433 от 27.10.1995 г., стаж научной деятельности и работы по специальности — 29 лет, экспертная специализация – судебная лингвистическая экспертиза (свидетельство эксперта № 063-01/14-сэ от 27.01.2014 г., выдано решением экспертно-квалификационной комиссии Гильдии лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам от 27 января 2014 г., протокол № 55);

- действительного члена Гильдии, члена Правления ГЛЭДИС, Ученого секретаря ГЛЭДИС — доктора филологических наук, профессора кафедры русской словесности и межкультурной коммуникации Государственного института русского языка им А.С. Пушкина, академика РАЕН **Мамонтова Александра Степановича** (специальность: «10.02.01 – Русский язык»), диплом доктора филологических наук № ДК 007310 от 23.03.2001 г., стаж работы по специальности – 40 лет, экспертная специализация – судебная лингвистическая экспертиза (свидетельство эксперта № 065-01/14-сэ от 28.01.2014 г., выдано решением экспертно-квалификационной комиссии Гильдии лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам от 28 января 2014 г., протокол № 56);

- действительного члена Гильдии, члена Правления ГЛЭДИС, Заместителя Председателя Правления ГЛЭДИС — доктора филологических наук, профессора кафедры массовых коммуникаций филологического факультета Российского университета дружбы народов **Трофимовой Галины Николаевны** (специальность: «10.02.01 – Русский язык»), диплом доктора филологических наук № ДК 024624 от 18.02.2005 г., стаж работы по специальности – 25 лет, экспертная специализация – судебная лингвистическая экспертиза (свидетельство эксперта № 067-01/14-сэ от 29.01.2014 г., выдано решением экспертно-квалификационной комиссии Гильдии лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам от 29 января 2014 г., протокол №57) —

произвела комиссионное лингвистическое исследование представленных материалов.

Материалы, представленные для производства комиссионного лингвистического исследования, — копия заключения эксперта № 17/7-26э, составленного экспертом С. М. Федяевым по результатам производства судебной лингвистической экспертизы на основании постановления, вынесенного 11 марта 2016 г. следователем по особо важным делам первого отдела по расследованию особо важных дел следственного управления Следственного комитета РФ по Краснодарскому краю капитана юстиции Р. А. Воловодова по материалам проверки КРСП № 86 от 29.03.2016.

Обстоятельства дела известны комиссии специалистов из представленных материалов в объеме представленного.

Из сообщения С. И. Фурсы известно также, что в настоящее время он является обвиняемым по уголовному делу, находящемуся в производстве следователя отдела по расследованию особо важных дел СУ СК РФ по Краснодарскому краю В. Э. Бадалова, в рамках которого С. И. Фурсе предъявлено обвинение в совершении преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 179 УК РФ, — понуждения к заключению сделки под угрозой уничтожения и повреждения чужого имущества; указанное обвинение основано на изготовленных П. В. Васильевым фонограммах разговоров и представленном заключении эксперта-лингвиста С. М. Федяева, составленном по результатам исследования этих фонограмм.

На разрешение комиссии специалистов поставлены следующие вопросы:

1. Имеются ли в текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, высказывания лица, обозначенного как Ф., представляющие собой речевые акты угрозы уничтожения или повреждения имущества, принадлежащего В.?

2. Имеются ли в текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, высказывания лица, обозначенного как Ф., представляющие собой речевые акты угрозы, смысловое содержание которых свидетельствует о намерении Ф. нанести вред лицу, обозначенному как В., посредством распространения о нем негативной информации, способной нанести вред его правам или законным интересам?



3. Имеются ли в текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, высказывания лица, обозначенного как В., содержащие адресованные Ф. побуждения предлагать различные варианты сделки с земельным участком?

4. Имеются ли в текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, высказывания лица, обозначенного как Ф., представляющие собой речевые акты угрозы, смысловое содержание которых содержит требования Ф. о передаче ему имущества В. безвозмездно, без заключения гражданско-правовой сделки, под угрозой применения насилия либо уничтожения или повреждения имущества В.?

Объекты исследования — тексты разговоров, зафиксированные в представленном заключении эксперта С. М. Федяева № 17/7-26э (в дальнейшем также *исследуемые тексты*, *спорные тексты*).

ИССЛЕДОВАНИЕ

1. Методические основы исследования

Для разрешения поставленных вопросов использовались методы анализа значений слов, смыслового содержания высказываний и текста в целом, разработанные в лингвистической семантике, лингвостилистике, лингвистике текста, словообразовании, в том числе трансформационные. Исследование проводилось в соответствии с методическими рекомендациями по экспертизе спорных текстов на русском языке, рекомендованными решением Научно-методического совета при Правлении ГЛЭДИС к практическому использованию при производстве лингвистических экспертиз, осуществляемых по определениям и постановлениям судов РФ, постановлениям органов дознания и следствия, официальным договорам с юридическими и физическими лицами. Применялись общенаучные методы, включая методы анализа и синтеза.

Поставленные перед комиссией специалистов вопросы частично взаимосвязаны и разрешались совместно.

1.1. Нормативная база исследования

Нормативной базой исследования послужили следующие законы и нормативные документы.

1. Конституция Российской Федерации.
2. Уголовный Кодекс Российской Федерации
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации».



5. Федеральный закон «О государственном языке Российской Федерации».
6. Постановление Пленума Верховного суда РФ «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц» от 24 февраля 2005 года № 3.
7. Обзор практики рассмотрения судами дел по спорам о защите чести, достоинства и деловой репутации (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16.03.2016).
8. Конвенция о защите прав человека и основных свобод, заключенная в г. Риме 04.11.1950 г.
9. Закон РФ «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней».
10. Закон РФ «О международных договорах РФ».
11. Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации» (№ 5, 10 октября 2003 г.).
12. Постановление Европейского суда по правам человека от 23 мая 1991 г. по делу «Обершлик против Австрии».
13. Постановление Европейского суда по правам человека от 08 июня 1986 г. по делу «Лингенс против Австрии».
14. Постановление Европейского суда по правам человека от 21 июля 2005 г. по делу «Гринберг против Российской Федерации».
15. Постановление Европейского суда по правам человека от 11 февраля 2010 г. по делу «Федченко против Российской Федерации».
16. Постановление Европейского суда по правам человека от 04 декабря 2006 г. по делу «Карман против Российской Федерации».
17. Постановление Европейского суда по правам человека от 31 июля 2007 г. по делу «Дюльдин и Кислов против Российской Федерации».
18. Постановление Европейского суда по правам человека от 27 февраля 2001 г. по делу «Джерусалем против Австрии».
19. Постановление Европейского суда по правам человека от 24 февраля 1997 г. по делу «Де Хаэс и Гийселс против Бельгии».

1.2. Литература

При проведении исследования использовалась научная и методическая литература, а также ряд словарей русского языка. В том числе:

1. Ю. А. Бельчиков, М. В. Горбаневский, И. В. Жарков. Методические рекомендации по вопросам лингвистической экспертизы спорных текстов СМИ. Сборник материалов. — М.: ИПК «Информкнига», 2010. (Издание подготовлено по заказу Роскомнадзора).
2. Как провести лингвистическую экспертизу спорного текста? Памятка для судей, юристов СМИ, адвокатов, прокуроров, следователей, дознавателей и экспертов / Под ред. проф. М.В. Горбаневского. — 2е изд., испр. и доп. — М.: Юридический Мир, 2006.
3. Смирнова С.А. Судебная экспертиза на рубеже XXI века. 2-е издание. — СПб.: ПИТЕР, 2004.



4. Россинская Е.Р. Комментарий к Федеральному закону «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации». – М.: Право и закон; Юрайт-Издат, 2002.
5. Россинская Е.Р. Судебная экспертиза в гражданском, арбитражном, административном и уголовном процессе. – М.: Норма, 2005.
6. Аверьянова Т.В. Судебная экспертиза. Курс общей теории. – М.: Норма, 2006.
7. Галяшина Е.И. Основы судебного речеведения. М.: Стэнси, 2003.
8. Судебно-экспертное исследование вещественных доказательств. – М.: Амалфея, 2003.
9. Комментарий к Федеральному закону «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации». / Под ред. В.П. Кашепова. – М., 2003.
10. Комментарий к законодательству о судебной экспертизе. Уголовное, гражданское, арбитражное судопроизводство. – М.: Норма, 2004.
11. Теория и практика судебной экспертизы в гражданском и арбитражном процессе. Научно-практическое пособие. / Под ред. д.ю.н, проф. Россинской Е.Р. – Москва, 2006.
12. Спорные тексты СМИ и судебные иски: Публикации. Документы. Экспертизы. Комментарии лингвистов. / Под ред. проф. М.В. Горбаневского. – М.: Престиж, 2005 г.;
13. Памятка по вопросам назначения судебной лингвистической экспертизы. / Под ред. проф. М.В. Горбаневского. – М.: Медея, 2004;
14. Теория и практика лингвистического анализа текстов СМИ в судебных экспертизах и информационных спорах: Сборник материалов научно-практического семинара. Москва 7-8 декабря 2002 г. /Под ред. проф. М.В. Горбаневского. В двух частях. – М.: Галерея, 2002-2003;
15. Цена слова: Из практики лингвистических экспертиз текстов СМИ в судебных процессах по защите чести, достоинства и деловой репутации. //Под ред. проф. М.В. Горбаневского – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Галерея, 2002.
16. Баранов А. Н. Введение в прикладную лингвистику. М., 2001.
17. Баранов А.Н. Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика. М.: Флинта: Наука, 2007.
18. Е. Р. Россинская, Е. И. Галяшина. Настольная книга судьи: судебная экспертиза. — М.: Проспект, 2010.
19. Галяшина Е., Горбаневский М., Стернин И. Лингвистические признаки диффамации в теории и практике судебных лингвистических экспертиз. //Взгляд. Ежеквартальный аналитический бюллетень. ФЗГ, 1(6)/2005, с.24-40.
20. Леонарди Д. Анализ диффамационного законодательства: разграничение между утверждением о факте и выражением мнения. //Взгляд. Ежеквартальный аналитический бюллетень. ФЗГ, 1(6)/2005, с.40-65.
21. Понятие чести и достоинства, оскорбления и ненормативности в текстах права и средств массовой информации. Сост. А.А. Леонтьев, В.Н. Базылев, Ю.А. Бельчиков, Ю.А. Сорокин, ред.А.Р. Ратинов. – М.: Фонд защиты гласности, 1997.



22. К. И. Бринев. Теоретическая лингвистика и судебная лингвистическая экспертиза. — Барнаул: АлтГПА, 2009.
23. Сводный словарь современной русской лексики: В 2 т./ АН СССР. Ин-т рус. яз.; Под ред. Р. П. Рогожниковой. — М.: Рус. яз., 1991.
24. Толковый словарь русского языка начала XXI века. Актуальная лексика / Под ред. Г. Н. Складчиковой. — М.: Эксмо, 2006.
25. Толковый словарь русского языка: в 4 т. / Под ред. Д. Н. Ушакова. — М.: ТЕРРА, 1996.
26. С. А. Кузнецов. Современный толковый словарь русского языка. — СПб.: Норинт, 2002.
27. С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. Толковый словарь русского языка. М., 1997.
28. Т. Ф. Ефремова. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. — 2-е изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 2001.
29. Большой толковый словарь русского языка. — СПб.: НОРИНТ, 2004.
30. А. А. Зализняк. Грамматический словарь русского языка: Словоизменение. — 2-е изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 1980.
31. Т. Ф. Ефремова. Толковый словарь словообразовательных единиц русского языка. — 2-е изд., испр. — М.: АСТ: Астрель, 2005.
32. Современный /словарь иностранных слов. — М.: Рус. яз., 1992.
33. Словарь иностранных слов. — 18-е изд., стер. — М.: Рус. яз., 1989.
34. Л. П. Крысин. Иллюстрированный толковый словарь иностранных слов. — М.: Эксмо, 2008.
35. Большой энциклопедический словарь. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: «Большая Российская энциклопедия»; СПб.: «Норинт», 1997.
36. Первый толковый большой энциклопедический словарь. — СПб., М., РИПОЛ-НОРИНТ, 2006.
37. Д. Э. Розенталь. Справочник по правописанию, произношению, литературному редактированию. — М., Московская международная школа переводчиков, 1994.
38. Русский семантический словарь. Толковый словарь, систематизированный по классам слов и значений. / РАН, Ин-т рус. яз.; под общей ред. Н. Ю. Шведовой. — М., 2002.
39. Новый словарь сокращений русского языка / Под ред. Е. Г. Коваленко. — М.: Издательство «ЭТС», 1995.
40. Г. А. Золотова. Синтаксический словарь: Репертуар элементарных единиц русского синтаксиса. — М., «Наука», 1988.
41. Объяснительный словарь русского языка: Структурные слова: предлоги, союзы, частицы, междометия, вводные слова, местоимения, числительные, связочные глаголы / Гос. ин-т рус. яз. им. А. С. Пушкина / Под ред. В. В. Морковкина. — 2-е изд., испр. — М.: Астрель, 2002.
42. В. И. Казарина. Современный русский синтаксис. Структурная организация простого предложения. — Елец, 2007.
43. Г. А. Золотова, Н. К. Оніпенко, М. Ю. Сидорова. Коммуникативная грамматика русского языка. — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 1998.



44. Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. В. Н. Ярцева. — М.: Сов. Энциклопедия, 1990.
45. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007.

1.3. Понятийный аппарат лингвистического исследования

Подлинное содержание и свойства спорных фрагментов текста выявляются с помощью специальных лингвистических методик, с использованием особых терминов, в том числе общеязыковых и общенаучных понятий, таких как *информация*, *утверждение*, *мнение*, которые употребляются в лингвистической экспертизе в специальных значениях.

Информация (сведения) — совокупность языковых высказываний о мире, событиях и о положении дел, об отношении отправителя информации к этим событиям. Информация может быть, в частности:

- **фактологической** — о конкретных ситуациях, происшествиях или событиях, о поступках или поведении физического лица, о деятельности лица юридического;
- **обобщающей** — о типичных событиях, типичном поведении человека, типичных представителях каких-либо групп, о житейских обычаях и т. п.;
- **этически оценочной** — о качествах и поступках людей, о ситуациях или событиях, которые в какой-либо картине мира, в какой-либо ценностной системе описываются как хорошие или плохие;
- **концептуально-аналитической** — о природных или социальных закономерностях, причинно-следственных и иных связях между явлениями реальной действительности;
- **директивной** — организующей поведение людей. Директивная информация может выражаться в различных формах, например, просьбы, требования, информирования об обязанностях. Частный случай высказывания, содержащего директивную информацию, — вопрос, выражающий запрос тех или иных сведений (за исключением так называемых риторических вопросов, характеризующихся иными коммуникативными намерениями).

Информация нейтральная — информация (сведения) о ситуации, событии (о явлении, о лице, поступках лица), которые в стандартной картине мира не описываются в ценностных категориях (к такой информации неприменимы оценки «хорошо» и «плохо»).

Информация положительная (позитивная) — информация (сведения) о ситуации, событии (о явлении, о лице, поступках лица), которые в системе ценностей данного общества или на основании социально и культурологически обусловленных местных стереотипов восприятия и реагирования считаются хорошими, похвальными, благоприятными для данного общества.

Информация отрицательная (негативная) — информация (сведения), которая содержит отрицательные характеристики юридического или физического лица или его деятельности, а также поступков физического лица с точки зрения здравого смысла, морали или с правовой точки зрения (в той мере, в которой об этом может судить любой дееспособный гражданин, не имея специальных познаний в области юриспруденции). Если негативная информация (сведения) не соответствует действительности, то такая распространяемая информация называется **порочащей** в отношении субъекта информации — лица, к которому она относится. Если негативная информация соответствует



действительности, то такая информация называется **позорящей** в отношении субъекта информации.

Негативная информация может носить как обобщающий характер (негативная оценка лица, его качеств или деятельности в целом), так и характер фактический (говорящий сообщает сведения о конкретных действиях, поступках лица, которые отрицательно его характеризуют).

Высказывание — речевая единица, передающая относительно законченный фрагмент информации, сведений.

Контекст слова, выражения, высказывания — относительно законченная в смысловом отношении часть текста, достаточная для понимания смысла употребления этого слова, выражения, высказывания в конкретном тексте. Влияющие на смысловое восприятие слова, выражения или высказывания фрагменты текста, предшествующие этому слову, выражению или высказыванию, называются его предыдущим, или левым контекстом; фрагменты текста, находящиеся в тексте после слова, выражения или высказывания, формируют их последующий, или правый контекст. Наибольшее влияние на смысловое восприятие компонентов текста оказывает их предыдущий контекст. Необходимость рассмотрения последующего контекста, как правило, возникает в ситуациях, когда левый контекст не является достаточным для осмысленного непротиворечивого толкования компонента текста или в его правом контексте имеются высказывания, уточняющие или раскрывающие его смысл и тем самым влияющие на его интерпретацию.

Конситуация текста, высказывания — обстоятельства и факты реальной действительности, существующие на момент создания текста, влияющие на коммуникативные установки говорящего (автора текста). Анализ конситуации позволяет установить подлинный смысл высказываний, составляющих текст, а для ситуации диалогической речи — установить также, как именно было понято то или иное высказывание собеседником.

Восприятие речи — процесс извлечения адресатом речевого сообщения смысла, находящегося за внешней формой речевых высказываний.

Текст — максимальная речевая единица, несущая целостный смысл. Как правило, в целях адекватного анализа высказывания, даже в тех случаях, когда вопросы задаются только по отдельным фрагментам текста, в лингвистической экспертизе необходимо анализировать текст целиком. Такой анализ позволяет выявить контекст высказываний, без которого понимание их смысла невозможно. Стилистический анализ отдельных высказываний также требует их сопоставления с общими стилистическими свойствами текста. Языковые средства, недопустимые и социально неприемлемые в передовице серьезной газеты, вполне уместны в фельетоне, который может быть опубликован в той же самой газете на другой полосе. Стилистика текста определяется как его жанром, так и авторскими особенностями стиля.

Честь — общественная оценка личности, мера духовных, социальных качеств личности, является важнейшим нематериальным благом человека наряду с его жизнью, свободой, здоровьем. Понятие чести включает в себя три аспекта:

- а) характеристика самой личности (качества лица); нравственное достоинство человека, доблесть, честность, благородство души и чистая совесть;
- б) общественная оценка личности (отражение качеств лица в общественном сознании). Понятие чести изначально предполагает наличие положительной оценки;



в) общественная оценка, принятая самой личностью, способность человека оценивать свои поступки, действовать в нравственной жизни в соответствии с принятыми в обществе моральными нормами, правилами и требованиями.

Дискредитация человека в общественном мнении и есть **унижение чести**.

Достоинство — сопровождающееся положительной оценкой лица отражение его качеств в его собственном сознании. В отличие от чести, достоинство — это не просто оценка соответствия своей личности и своих поступков социальным или моральным нормам, но прежде всего — ощущение своей ценности как человека вообще (человеческое достоинство), как конкретной личности (личное достоинство), как представителя определенной социальной группы или общности (например, профессиональное достоинство), ценности самой этой общности (например, национальное достоинство). Достоинство (но не честь) рассматривается Конституцией Российской Федерации как абсолютно неотъемлемая и охраняемая государством ценность. Достоинство — это положительное мнение человека о самом себе как отражение его социальной оценки.

Деловая репутация — приобретаемая положительная или отрицательная общественная оценка деловых качеств лица. Деловая репутация представляет собой набор качеств и оценок, с которыми их носитель ассоциируется в глазах своих контрагентов, клиентов, потребителей, коллег по работе, поклонников (например, для шоу-бизнеса), избирателей (для выборных должностей) и персонифицируется среди других профессионалов в соответствующей области деятельности.

Факт — истинное событие, действительное происшествие или явление, существовавшее или существующее на самом деле. Важно различать факт и комментарии по поводу факта, то есть суждения о факте.

Мнение (о фактах, событиях, лицах) — суждение, выражающее чью-нибудь точку зрения, отношение к кому-либо, чему-либо. Мнение может выражаться: 1) в форме предположения; 2) в форме утверждения. Мнение в форме предположения выявляется на основе формальных признаков — распознается по наличию специальных маркеров, предусмотренных системой языка, то есть определенных слов и конструкций (например: *по моему мнению; мне кажется; я думаю; надо полагать, что* и др.). Мнение в форме утверждения таких маркеров не содержит, выявляется на основе семантических (смысловых) свойств суждения. Для распознавания мнения, выраженного в утвердительной форме, имеет значение прежде всего характер информации, содержащейся в высказывании (оценочная, аналитическая, обобщающая).

Выражение своих мнений и убеждений, то есть пользование свободой слова, налагает на гражданина особые обязанности и сопровождается некоторыми ограничениями, установленными законом. Речь идет о необходимости уважать права и репутацию других лиц, охранять здоровье и нравственность общества, общественный порядок, государственную безопасность.

Мнение, в отличие от утверждения о фактах, не может соответствовать или не соответствовать действительности, так как отражает не реальную действительность, а ее восприятие человеком, не мир, но его личную картину мира, однако оно может подтверждаться или не подтверждаться фактами, событиями объективной действительности. Мнение может опираться на факты, этим оно отличается от **домысла**, и содержать оценку фактов и их комментарии, в этом его отличие от **знания**.

Утверждение — высказывание (выражение мнения, суждение), в котором утверждается что-либо и в котором отображается связь предмета и его признаков. Утверждение грамматически выражается формой повествовательного предложения — как



невосклицательного, так и восклицательного. Утверждения могут быть истинными (соответствуют действительности) или ложными (не соответствуют действительности).

В зависимости от характера выражаемой информации утверждение может быть утверждением о фактах (например, *Иван имеет рост 1 м 80 см*), оценочным суждением — субъективным мнением (*Иван высок*), в том числе негативно окрашенным (*Иван — дылда*), обобщающим утверждением — выводом (*столбы обычно высоки*) и т. д.

Предположение, в отличие от утверждения, содержит специальные **маркеры предположительности** — слова, обороты и грамматические средства, выражающие неуверенность, сомнение, вероятность происхождения того или иного события, одну из ряда возможных версий (например, *может быть, вероятно, по-видимому, как представляется, думается*). Предположение является одной из форм выражения мнения, когда автор текста хочет подчеркнуть предварительный характер высказываемых доводов или собственную неуверенность в их достоверности.

Свойство быть утверждением о фактах, оценочным утверждением, предположением и т. п. — это свойство самого высказывания, **форма выражения** информации, объективно ему присущая. Большинство высказываний отражают чье-то личное мнение, но это мнение может быть выражено в различных формах: предположения, утверждения о фактах и т. п.

В высказываниях-мнениях часто содержатся **скрытые** утверждения о фактах. Например: *Я считаю, что Сидоров — лежебока, потому он и опоздал* — в этом высказывании-мнении содержится оценочное суждение (*Сидоров — лежебока*) и ссылка на якобы имевший место факт "Сидоров опоздал", истинность которого не обсуждается в силу общеизвестности или очевидности. Скрытая форма высказываний противопоставлена **форме явной**. Если информация, выраженная в явной форме, оформляется отдельным предикатом, то скрытая форма выражения сведений такого оформления не имеет. Сведения в скрытой форме выражаются в различных формах, таких как именные словосочетания, адъективные словосочетания, причастные и деепричастные обороты и т. п. Информация, выражаемая в скрытой форме, может быть как фактической, так и оценочной, аналитической или обобщающей, такая информация может сопровождаться различными маркерами предположительности сообщаемых сведений и иными маркерами выражения мнения, как, например, в высказывании *Характерная для многих мусульман практика применения хиджаба в процессе обучения в светских образовательных учреждениях была названа докладчиком социально опасным явлением, противоречащим, по его убеждению, основам конституционного строя Российской Федерации*. При отсутствии таких маркеров скрытая форма выражения информации рассматривается как утвердительная. В приведенном примере наряду с выраженной в явной форме фактической информацией (докладчик назвал практику ношения хиджаба в светских образовательных учреждениях социально опасным явлением) присутствует множество сведений, выражаемых в скрытой форме: практика ношения хиджаба в светских образовательных учреждениях является социально опасным явлением (аналитическая информация с элементами оценки в утвердительной форме, со ссылкой на докладчика как источник сведений, отражает мнение докладчика); практика ношения хиджаба в светских образовательных учреждениях является характерной для многих мусульман (обобщающие сведения в утвердительной форме, отражают мнение говорящего); практика ношения хиджаба в светских образовательных учреждениях противоречит основам конституционного строя РФ (аналитическая информация в форме убеждения докладчика).

Существует также **пресуппозитивная (затекстовая) форма**, когда информация о каких-то аспектах события в тексте непосредственно не выражена, но подразумевается. Пресуппозитивная форма является объективной, так как соответствующая информация



извлекается из текста любым носителем языка на основе элементарной логики и здравого смысла. Однако не любой вывод, который можно сделать на основе логического анализа текста, может быть отнесен к пресуппозитивной информации. Информация, выраженная в пресуппозитивной форме, объективно присутствует в тексте лишь в том случае, если без этой информации полное понимание текста невозможно. Например, в высказывании *Иван работает на заводе уже двадцать лет* присутствует пресуппозитивная информация «Иван — взрослый человек, находящийся в трудоспособном возрасте».

Содержание или **смысл высказывания** — мысль, суждение, или их фрагмент, отраженные в структуре высказывания (предложения, фрагмента текста, текста), а также складывающиеся из значений и порядка слов, составляющих высказывание.

Интерпретация — раскрытие смысла, содержания чего-либо.

Анафорические связи в тексте — отношения между частями текста (между словами, словосочетаниями, высказываниями), при которых в смысл одного слова (словосочетания, высказывания) входит отсылка к другому слову (словосочетанию, высказыванию). Чаще всего в спорных текстах эксперты сталкиваются с анафорическим употреблением местоимений. Например: *Петров брал взятки, но ему всегда было мало денег* - во второй части предложения местоимением ему поименован Петров, названный в первой части предложения. Но в языке существуют и иные анафорические средства. Например: *Можно выбрать тот проект, за который в конверте принесут откат, и это было на всех этажах прежнего министерства. И это же продолжается в теперешнем Агентстве* — информация о действиях министерства, изложенная в первом предложении, полностью относится к действиям Агентства. То есть: в Агентстве, как и в министерстве, выбирают проекты, за которые приносят откаты.

Тема — известное, исходное, данное, то, о чем говорится в высказывании или фрагменте текста. В общем случае высказывание или фрагмент текста может содержать информацию, относящуюся к нескольким потенциальным темам. В зависимости от контекста актуализируются те или иные потенциальные темы. Выделение потенциальных тем возможно с разной степенью конкретизации. Разделение потенциальной темы на отдельные подтемы и объединение нескольких тем в гипертему носит условный характер, не оказывает решающего влияния на результаты лингвистического исследования; основным критерием, определяющим необходимую степень конкретизации той или иной темы, является операциональность. Под темой высказывания или фрагмента текста в настоящем заключении понимается актуализированная потенциальная тема. Термин *тема* не используется в настоящем заключении в узкоспециальном значении компонента высказывания, выделяемого в рамках актуального членения предложения.

Коммуникативное намерение определяет роль говорящего как участника общения и обозначает конкретную цель его высказывания, т. е. спрашивает ли он, или утверждает, или призывает, осуждает или одобряет, советует или требует и т. д. Коммуникативные намерения являются регулятором вербального поведения партнеров. Значения слов языка, обозначающих конкретные коммуникативные намерения, таких как *просьба, предложение, намек, угроза*, носят **металингвистический** характер, так как эти слова используются в тождественных значениях и как обычные лексические средства (слова языка), и в качестве лингвистических терминов, служащих для описания языковых явлений.

В информационном плане процесс общения строится на базе **общих знаний** о мире, об обсуждаемых обстоятельствах и фактах, которые есть у участников разговора. Адекватное восприятие коммуникативных намерений собеседника и сообщаемой информации обеспечивается именно такими общими знаниями.



В том случае, если знания собеседников о предметах, обсуждаемых в разговоре, отличаются (например, один из собеседников более осведомлен или кто-то из них заблуждается относительно обсуждаемых обстоятельств), это может привести к неадекватному восприятию тех или иных высказываний, присущих им коммуникативных намерений. Такое ошибочное восприятие возникает в ситуации, когда отличия в знаниях относятся к тематической части высказывания либо к содержащейся в нем пресуппозитивной информации.

Например, информация, содержащаяся в высказывании *Иван уехал*, будет воспринята адекватно лишь в том случае, если слушающий правильно понимает, о каком именно Иване идет речь. В этом случае коммуникативное намерение говорящего сообщить истинную информацию осуществится. Если же слушающий неправильно идентифицировал лицо, которое имеет в виду говорящий, высказывание, которому присуще коммуникативное намерение сообщить истинную информацию, может реализоваться в речи с точки зрения слушающего как высказывание, содержащее информацию ложную. Важно отметить, что в подобной ситуации в памяти слушающего в большинстве случаев остается собственно сообщенная ему информация в том однозначном виде, как он ее понял. Точная формулировка, использованная говорящим и допускающая различные интерпретации, как правило, забывается или искажается в памяти слушающего.

Выяснить, было ли определенное высказывание воспринято слушающим адекватно, в большинстве случаев можно через анализ последующего лингвистического контекста данного высказывания (недопонимание или неправильное понимание зачастую выясняется в ходе дальнейшего разговора), а также через анализ контекста экстралингвистического — информации о дальнейших поступках слушающего.

Намерение — предположение, относящееся к будущим действиям, поступкам говорящего.

Предложение — выражение желания, исполнение которого зависит от адресата.

Просьба — высказывание, содержащее побуждение адресата к совершению действий, в результате которых будут удовлетворены какие-либо нужды или желания говорящего.

Побуждение, содержащееся в просьбе, может подкрепляться экспрессией, убеждением (явными и скрытыми ссылками на законы, правила, моральные нормы, ранее достигнутые договоренности, угрозой совершения враждебных действий и т. п.), иными средствами влияния на адресата. Просьба, сопровождающаяся применением языковых или экстралингвистических средств влияния на адресата, направленным на его побуждение к удовлетворению данной просьбы, называется **требованием**. Требование представляет собой явную форму **словесного принуждения (вынуждения)** к совершению определенных действий.

Словесное принуждение может также быть **скрытым**, завуалированным, когда в речи говорящего отсутствуют высказывания, содержащие какие-либо просьбы в явной форме. Соответствующая просьба может быть выражена намеком. В ситуации официального или делового общения намеки, как правило, содержатся в высказываниях, буквальный смысл которых не имеет отношения к текущей теме разговора. Несоответствие высказывания текущей теме является важным диагностическим признаком намека, содержащегося в этом высказывании.

В ситуации официального общения лиц, не связанных какими-либо личными отношениями, просьба может носить неопределенный характер. Намеком на необходимость совершения каких-то действий в этом случае является сам факт обсуждения по инициативе



одного из собеседников различных вопросов, не имеющих отношения к официальной теме или темам разговора. Такое поведение может трактоваться как умышленное затягивание разговора, подчеркнутое ожидание определенных действий, возможное содержание которых определяется конситуацией общения.

Вопрос — высказывание, имеющее своей целью побудить адресата сообщить говорящему некоторую информацию, которой последний не обладает, или выразить мнение по поводу какого-либо события, факта и т. п. Как и любое высказывание, побуждающее адресата к совершению определенных действий, вопрос содержит директивную информацию.

Уточняющий вопрос — вопрос, относящийся к ранее сообщенной собеседником информации. Обычно имеет своей целью получение более подробных сведений, проверку предположений о смысле сказанного собеседником и т. п.

Оправдание — обоснование негативно оцениваемых с морально-этических позиций действий, поступков или намерений.

Намек — в тексте: слова, предполагающие понимание по догадке. В отдельных случаях в диалогической речи по реакции слушающего, а также через анализ информации о дальнейших его действиях можно установить, был ли намек понят, то есть была ли догадка.

Угроза — выражение намерения совершить действия, поступки, в результате которых вероятно наступление негативных последствий для адресата.

Если основные цели совершения указанных действий не имеют к адресату непосредственного отношения, а будущие негативные последствия являются их побочным эффектом, такая угроза рассматривается как **предостережение**. Предостережение может быть доброжелательным по отношению к адресату.

Выражение угрозы может быть как явным (например, «Я тебя убью!») — явное выражение соответствующего намерения «открытым текстом»), так и скрытым, завуалированным, иметь форму намека.

Во всех случаях для квалификации высказывания как угрожающего необходимо исследование контекста, как лингвистического, так и экстралингвистического. Формальная угроза может быть шуткой, результатом речевой ошибки и т. п. С другой стороны, самое невинное на первый взгляд высказывание может оказаться скрытой угрозой. Скажем, предположение о возможных экономических опасностях для собеседника, высказанное после его отказа в выполнении просьбы говорящего, в большинстве случаев может интерпретироваться как угроза, но то же самое высказывание в контексте обсуждения экономической ситуации в стране такой интерпретации, как правило, не допускает.

Реальная угроза — угроза, сопровождающаяся обоснованием имеющейся у говорящего возможности или способа исполнения угрозы. Обоснование может не быть явно выражено в тексте, но быть при этом очевидным, в этом случае угроза также воспринимается как реальная.

Угроза причинения адресату вреда при определенных условиях, наступление которых зависит от адресата, воспринимается как направленная на вынуждение его к совершению действий, которые предотвратят наступление указанных условий.

Статья 163 УК РФ содержит определение вымогательства как требования передачи чужого имущества или права на имущество или совершения других действий имущественного характера под угрозой применения насилия либо уничтожения и повреждения чужого имущества, а равно под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких.



Согласно части 1 ст. 68 Конституции РФ, а также ст. 1 Закона РФ N 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации», русский язык является государственным языком Российской Федерации на всей ее территории.

Закон РФ «О государственном языке Российской Федерации» устанавливает (п. 1 ст. 3):

Государственный язык Российской Федерации подлежит обязательному использованию:

Государственный язык Российской Федерации подлежит обязательному использованию:

1) в деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, иных государственных органов, органов местного самоуправления, организаций всех форм собственности, в том числе в деятельности по ведению делопроизводства;

...

4) в конституционном, гражданском, уголовном, административном судопроизводстве, судопроизводстве в арбитражных судах, делопроизводстве в федеральных судах, судопроизводстве и делопроизводстве у мировых судей и в других судах субъектов Российской Федерации

Использование русского языка как государственного предполагает соблюдение норм современного русского литературного языка, правил орфографии и пунктуации. Статья 1 указанного Закона содержит ссылку на такие нормы и правила.

Тексты законов РФ, в том числе текст Уголовного кодекса Российской Федерации, относятся к классу объектов, для которых использование русского языка как государственного является обязательным.

В юридических текстах (как и в текстах, относящихся к любым другим подъязыкам) встречаются **термины** — слова и обороты, которые использованы в специальных значениях, отличных от общеязыковых. Смысловое содержание термина, употребляемого в тексте, не сводится лишь к значению, существующему в системе языка и являющемуся общим (с некоторыми оговорками) для всех его носителей. Термин в специальном тексте всегда связан с понятием, существующим в соответствующей области знаний. Применительно к юридическому тексту речь идет о специальной терминологии юриспруденции.

Специфический характер того или иного подъязыка проявляется также в грамматических свойствах и иных особенностях текста, однако наиболее ярко выраженной спецификой обладает именно лексика.

Вместе с тем, большую часть текста любого функционального стиля и жанра составляют слова и обороты общеупотребительные.

Понятие вымогательства, определение которого содержится в тексте УК РФ, носит юридический характер, содержание этого понятия не полностью совпадает с общеязыковым значением слова *вымогательство*. Так, по данным «Современного толкового словаря русского языка» С. А. Кузнецова, глагол *вымогать*, производным от которого является существительное *вымогательство*, имеет в русском языке значение «требовать передачи чего-либо угрозами, шантажом и т. п.». Другие толковые словари современного русского языка дают схожие толкования.

В правой части определения, содержащегося в ст. 163 УК РФ, наряду с терминами, относящимися к сфере юриспруденции, например *право, имущество, вред*, встречаются общеупотребительные слова русского языка, не являющиеся терминами юриспруденции. Одним из таких слов является существительное *угроза*. В законодательстве РФ нет специального юридического определения термина *угроза*. По данным «Современного



толкового словаря русского языка» С. А. Кузнецова, существительное *угроза* имеет в современном русском языке три значения:

- 1) «обещание причинить какое-либо зло, неприятность»;
- 2) «возможность, опасность какого-либо бедствия, несчастья, неприятного события»;
- 3) «тот, кто (то, что) может причинить зло, неприятность».

Другие толковые словари русского языка регистрируют схожие значения.

Контекст употребления существительного *угроза* в определении вымогательства, содержащемся в тексте статьи 163 УК РФ, предопределяет его интерпретацию в значении 1.

Словосочетание *требование передачи чужого имущества под угрозой применения насилия либо уничтожения и повреждения чужого имущества* не может интерпретироваться в смысле «требование передачи чужого имущества при наличии опасности какого-либо бедствия, несчастья, неприятного события, в результате которого будет причинен вред здоровью, уничтожено или повреждено чужое имущество». Речь может идти лишь о требовании, необходимость выполнения которого обосновывается обещанием (высказанным намерением) причинить какое-либо зло, неприятность. Случай, когда источником будущих неприятностей являются действия третьих лиц или иные события, которые могут произойти, но не являются результатом целенаправленных действий говорящего, не может обозначаться словосочетанием *требование передачи чужого имущества под угрозой применения насилия либо уничтожения и повреждения чужого имущества*.

Гипотетическое высказывание «Ты завтра умрешь — отдай деньги мне, чтобы не пропали.» может интерпретироваться как акт вымогательства лишь при условии наличия объективных данных, позволяющих рассматривать фразу «Ты завтра умрешь» как скрытое, завуалированное выражение намерения говорящего совершить действия, вероятным следствием которых станет смерть слушающего. Если же речь идет о смерти, которая должна наступить по не зависящим от говорящего причинам, указанная фраза не соответствует смыслу словосочетания *угроза применения насилия* в контексте приведенного определения понятия *вымогательство*.

Значения слов, устойчивых словосочетаний, грамматических средств языка фиксируются в словарях и грамматиках. **Словарные значения** охватывают подавляющее большинство случаев употребления слов в реальных текстах.

В речи слова вступают между собой в синтаксические связи, образуя словосочетания, предложения и иные единицы речи, которых нет в системе языка в готовом виде. Возможные значения словосочетания определяются так называемым «сложением» значений входящих в него слов по соответствующим синтаксическим правилам.

Вступление слов в синтаксическую связь и образование словосочетания возможно лишь при условии соблюдения принципа **синсемичности** — принципа сочетания слов, основанного на наличии у них общих **сем** (элементарных единиц смысла) и соответственно двусторонней готовности к соединению.

Так, словосочетание *синий шарф* вполне возможно и осмысленно в современном русском языке, в то время как словосочетание **синий лепет* бессмысленно и невозможно с точки зрения системы языка, поскольку нарушает принцип синсемичности (если прилагательное *синий* и существительное *лепет* использованы в общепринятых, словарных значениях).

Принцип синсемичности (семантического согласования, итеративности сем) основан на объективно существующих свойствах предметов. Не вызывает сомнения, что предметы не существуют в виде чистой субстанции, отдельно от своих свойств и их отношений к другим



предметам. Как не существует предмет вне своих свойств, так и свойства не существуют независимо от предметов, вне связи этого предмета с другими предметами. Смысловая соотносительность, сохраняющаяся в пределах класса лексем, позволяет обладателям идентичных сем объединяться в межчастеречные лексико-семантические поля, компоненты которых принимают участие в репрезентации означаемого синтаксической конструкции. Замена одной лексемы на другую в структурных схемах возможна только в пределах одного семантического поля. Например, репрезентация синтаксического концепта «воздействие» осуществляется структурной схемой «кто делает что», когда в позиции именительного падежа представлен личный субъект, а в позиции винительного падежа — артефакт со значением создаваемого или разрушаемого объекта: *Воины разрушили город (крепость, укрепление, заграждение): разрушить* – «уничтожить, руша». Если же в позиции субъекта оказывается имя неодушевленного предмета (*гранатомет разрушил город*), означаемое синтаксической схемы будет иным: `кто-то гранатометом разрушил город`: неодушевленный предмет не может быть производителем действия и выступает лишь в функции орудия действия. Если же в позиции объекта разрушения оказывается личное имя, то выражение оказывается некорректным. Ср.: **Воины разрушили пленных*. Хотя синонимичный глагол *уничтожить* (прекратить существование кого-либо, чего-либо; истребить, упразднить, ликвидировать) вполне допускает в позиции объекта как личное, так и предметное имя. Ср.: *Воины уничтожили пленных` истребили, ликвидировали` – Воины уничтожили город` ликвидировали, разрушили, сожгли`*.

Формальные нарушения принципа синсемичности часто наблюдаются в образной речи, прежде всего в художественной литературе, когда вступающие в синтаксическую связь слова используются в **переносных** значениях — тропах, отсутствующих у этих слов в системе языка.

При анализе смысла, который то или иное выражение приобретает в конкретном тексте, эксперт-лингвист прежде всего принимает во внимание словарные (отраженные в толковых словарях) значения составляющих его слов и устойчивых словосочетаний. Учет словарных значений, то есть буквальное истолкование высказываний, является достаточным для адекватной интерпретации текста как основной задачи лингвистической экспертизы при выполнении следующих условий:

- объединение словарных значений слов, составляющих высказывание, не нарушает правил сочетаемости слов русского языка;
- выводимый на основе словарных значений смысл высказывания не вступает в противоречие с его контекстом или конституацией (известными эксперту обстоятельствами дела).

В некоторых случаях сформулированные условия могут оказаться нарушенными. Это означает, что какое-то слово или выражение употребляются в тексте в несловарных значениях. Речь может идти:

- о разовом, так называемом **окказиональном** словоупотреблении. Значение окказионального словоупотребления, как правило, ясно из контекста;
- об использовании слова в **новом значении**, которое еще не зафиксировано словарями. Для адекватного определения такого значения необходимо исследовать **употребление** слова в современном русском языке. Совокупность контекстов употребления позволяет установить подлинное значение слова.



Необходимость исследования употребления слов в современном русском языке возникает лишь при невозможности буквального истолкования того или иного выражения на основе словарных значений.

Отдельным значениям многозначных слов могут соответствовать свои грамматические особенности. Так, существительное *медь* в значениях «изделия из меди — химического элемента (Cu), ковкого металла желтого цвета с красноватым отливом» и «монеты из такого металла» является собирательным, в отличие от того же существительного в других значениях; глагол *подбиться* в значении «войти в доверие, снискать расположение кого-либо» требует дополнения в форме *к + дат. (к кому)*, а в значении «напоровшись, наскочив на что-либо, повредиться» такого дополнения не требует и не принимает.

2. Исследование по поставленным вопросам

2.1. Исходя из существа поставленных вопросов и с учетом известных комиссии специалистов-лингвистов обстоятельств дела, принимается следующий порядок исследования:

1. Текстологический, лексико-семантический и семантико-синтаксический анализ текстов разговоров, зафиксированных в представленном заключении эксперта С. М. Федяева № 17/7-26э, направленный на выявление коммуникативных блоков, предмета коммуникации собеседников и выявление высказываний лица, обозначенного в указанном заключении эксперта как Ф., которым присуще коммуникативное намерение угрозы, а также на выявление высказываний лица, обозначенного в указанном заключении эксперта как В, которым присуще коммуникативное намерение запроса предложений вариантов сделки с земельным участком.

2. Синтез результатов исследования, формулирование выводов по поставленным вопросам.

2.2. Речевое содержание исследованных экспертом С. М. Федяевым фонограмм представлено в настоящем заключении в форме, выбранной экспертом, с сохранением использованных им условных обозначений, а именно:

- неустановленные слова (фразы) обозначены многоточием;
- слова, установленные экспертом С. М. Федяевым предположительно по созвучию, приводятся в круглых скобках;
- сохраняются особенности орфографии и пунктуации, в том числе отражающие установленные экспертом С. М. Федяевым разделение синтагм и особенности произнесения слов;
- сохраняются условно выбранные экспертом С. М. Федяевым обозначения реплик участников разговоров «Ф», «В», «Ж?», «М?»;
- одновременное произнесение коммуникантами реплик выделено курсивом;
- сохраняется примененный экспертом С. М. Федяевым способ представления комментариев к акустической обстановке;
- сохраняются условные обозначения исследованных экспертом С. М. Федяевым фонограмм «СФ1» и «СФ2».



2.3. Из содержания исследуемых текстов, включая упоминание дат и событий реальной действительности и общую логику зафиксированных спорными фонограммами переговоров, вытекает, что разговор, зафиксированный фонограммой СФ2, с высокой вероятностью хронологически предшествует разговору, зафиксированному фонограммой СФ1.

2.4. Текстологический, лексико-семантический и семантико-синтаксический анализ высказываний, составляющих спорный текст, отражающий речевое содержание фонограммы СФ2, показывает, что зафиксированный указанной фонограммой разговор может быть представлен в виде последовательности описанных в настоящем подразделе ниже коммуникативных блоков.

Начальный коммуникативный блок исследуемого текста не является частью основного разговора между В, Ф и М?, зафиксированного фонограммой СФ2, не содержит информации, релевантной для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов:

Ж?: - Здравствуйте.
В.: - Здравствуйте.
Ж?: - Он ожидает вас?
В.: - Да, вроде да.
Ж?: - Я сейчас Вам газетку дам ...
В.: - Да, не надо ... О, может там ещё есть?
Ж? - ... нету.

Следующий коммуникативный блок отражает начальный фрагмент разговора В, Ф и М?, является фатическим (контактоустанавливающим).

Ф.: - О, проходи.
В.: - Добрый день.
Ф.: - Как дела?
В. - Да, потихоньку
Ф. - Да? Смотри. . . . с Липецка
В - Ну.
Ф - Да?
В. - С Липецка пока.
Ф - С Липецка?
В - Ну, не с Липецка, а с Курска через Липецк там.
Ф. - А, ну то есть. В Липецке, я же тебе сказал, что вот человек есть, в Липецке, в этом, в Воронеже, если есть какие-то вопросы - (помогём). Покушаешь ... давай?
В.- Не, не хочу, я уже успел. Я уже успел.
Ф - Где ты успел?
В - Я домой заезжал.
Ф.- Чай ... ?
В.- Чай? Давай!
Ф.- Какой будешь?
В.- Зеленый лучше.
Ф.- Тебе зеленый?
В.- Ты черный пьешь? Ну ладно, какая разница.
Ф.- Сейчас закажем зеленый. Я просто черный пью всегда, от зеленого спать не будешь, он же тонизирующий как бы, поэтому. Так ты ездешь по этим, по элеваторам, походу, или что?
В.- Ну да, да. Сейчас вот большой там, большой тендер, я думаю, что получится выиграть. Ну, как бы всё вроде в порядке там. Ну, ещё не знаю, большой агрохолдинг там.
Ф.- ... в Воронежской области или где?



- В.- В Курской.
 Ф.- А, Курской
 В.- В Курской. Ну там они москвичи, там. Там же все уже там, хрен пойми.
 Ф.- Агрохолдинг?
 В - Ага, большой агрохолдинг, да.
 Ф - А ты скажи, а как называется?
 В.- ... я не помню, мне визитку дали там.
 Ф.- Мы ж можем и через Сбербанк каким-то образом помочь, если ...
 необходимость есть.
 В.- А зачем? Они богатые, у них там сорок одних этих. Они это, свинат-,
 свинарники
 Ф.- Свиноарии?
 В.- Свиноарии, да, и у них там живые деньги, я так понял, они сказали.
 Ф - Вот бел-, белгородские ... конечно
 В - Не проблема, говорит, у нас с финансированием. Вы только, вы только
 это, сделайте вовремя.
 Ф.- ... они дотации к примеру. У нас сейчас в крае получают дотации
 Полностью: свиньи, сельхозка, овощи, дотации ... сейчас на овощи
 (выделили) ... Ну, вот, ... не взяли как бы ... Есть ... там три
 предприятия. Забирают в основном «Магнит» ... забирает (самое голимое).
 В.- Ну «Магнит» сейчас сам построил себе целый комплекс, просто ну там блин
 труба.
 Ф.- Да, да. ... Дотации забирает.
 В.- А, дотации забирает?
 Ф.- ... (Там же) краевой бюджет, ... краевой, федеральный бюджет, он оттуда
 забирает дотации. То есть, вся сельхозка - «Агрокомплекс» забрал
 сельхозку практически ну 80 процентов (от) девяносто процентов ... и 20 %
 осталось на всех остальных, ничего не поменялось. Ничего не поменялось.
 Как оно было, так оно и осталось.
 В.- То есть, самые богатые забирают самые дотации?
 Ф.- ... Деньги к деньгам, есть же пословица: прилипает. Деньга к деньгам
 прилипает, понимаешь. Сложно, либо к власти, либо к деньгам, понимаешь.
 Поэтому.
 В.- Ну ладно, понятно.

Из содержания разговора вытекает, что В и Ф знакомы друг с другом, общение между ними происходит на «ты». Ф, принимающий В как посетителя, расспрашивает его о жизненных обстоятельствах, относящихся к деловой сфере, неоднократно предлагает содействие в различных деловых вопросах («я же тебе сказал, что вот человек есть, в Липецке, в этом, в Воронеже, если есть какие-то вопросы - (помогём)», «Мы ж можем и через Сбербанк каким-то образом помочь, если ... необходимость есть» и т. п.), не ставя это содействие в зависимость от каких-то условий, предлагает угощение («Покушаешь ... давай?», «Чай ... ?» и т. д.), проявляет значительную заинтересованность в разговоре с собеседником.

Иных высказываний, которым присуще коммуникативное намерение предложения, а также каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

Лексико-семантический и семантико-синтаксический анализ высказываний, составляющих следующий коммуникативный блок исследуемого текста:

- Ф.- Паш, в рамках нашего состоявшегося разговора? ...
 В.- Э, давай вот, я, как бы, хочу. Я х-, я хочу услышать то предложение, от которого я не смогу отказаться, как бы. Ты же понимаешь, ну.



- Ф.- Понимаешь, предложение сделаю не я, о сделают те люди предложение, от которого ты не откажешься. Я тебе предлагаю пока сейчас коммерческое решение вопроса [смеётся].
- В.- Ну, какое оно? Ты же понимаешь, я, я как бы хоть и ездил, но, но.
- Ф.- Паш, я тебе, я предлагаю тебе коммерческое решение вопросов, пока в рамках моей компетенции решения этого вопроса, если оно вылетит из моей компетенции, то уже я тебе не смогу тебе ничего говорить, потому что тебе со мн-, ну сложно будет потом разговаривать. Я тебе предложил, сказал, что, Паш, давай, у тебя там есть, я готов там отдать в пределах. Я ж тебе ещё напоминаю, мы с тобой говорили о том, что ... я могу тебе там с человеком денежки отдать, отдать, ты в течение там ну полутора-двух лет будешь ... находиться на этой базе.
- В - Лет?
- Ф - Да, да.
- В. - а то мне. Ты другие цифры.
- Ф - А какие цифры?
- В - Ты называл мне, в июне тут уже должны бульдозеры работать.
- Ф. - Нет, не-не-не.
- В.- В июне этого года.
- Ф.- ... Да не, я тебе так не говорил. Ты неправильно меня услышал тогда. Я тебе сказал: следующего года.
- В.- Не, ну ты мне сказал. Ну
- Ф.- Следующего года.
- В.- А следующий год - это шестнадцатый?
- Ф.- Через полтора года.
- В - А, ну.
- Ф - Значит, это либо я неправильно сформулировал мысль, либо ты неправильно услышал. То есть получается, грубо говоря, полтора года. (Через) полтора года ты должен будешь уже освободить. Ну, это можно прописать спокойно в договор. Ты понял ..., да? (А ты) за этот период ты должен (чётко) где-то сделать. Ну, мы тебе тоже поможем.

— показывает следующее.

Начальное высказывание данного блока «Паш, в рамках нашего состоявшегося разговора?» инициирует тему, составляющую предмет коммуникации в разговоре, а именно: тему заключения по предложению Ф сделки, по которой принадлежащий В земельный участок, на котором фирма, основным акционером и руководителем которой является В, осуществляет производство сельскохозяйственной техники. Приведенное высказывание содержит пресуппозитивную информацию о том, что описанный предмет коммуникации заранее согласован собеседниками.

Использование в речи Ф существительного *договор* для обозначения указанной сделки предполагает ее официальный, легальный характер.

В запрашивает сведения о содержании предложения Ф, Ф указывает на возмездный характер сделки («предлагаю тебе коммерческое решение вопросов»), «я готов там отдать в пределах»), собеседники обсуждают предполагаемый срок ее завершения (примерно через полтора года по отношению к периоду времени, когда происходит разговор).

Иных высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса вариантов сделки с земельным участком, а также каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

- В.- Сергей Иванович, ... вот ты, ну как бы, не знаю, насчет того, за меня ты или не за меня, ты как-то Я не думаю, что ты за меня, но.



- Ф.- Послушай, я за решение вопроса
- В.- Цивилизованное.
- Ф.- Цивилизованное. Ты понимаешь. Ну, ты же знаешь, все как в нашем кубике вопросы решаются все, и они дальше решатся таким же образом. Ну ты четко понимаешь
- В. - Ну я не знаю, я как бы, не знаю там, ну что ты ... как его, решил вопрос, я знаю, слышал, как бы, по (Ничепоруку), да. Но мне-то своё, своя, своя рубашка ближе к телу.
- Ф. - ... то же самое и с (Ничепоруком) была цивилизованно, шёл разговор, а потом получился не ..., так же и тебе, да.

— собеседники формально соглашаются в том, что способ заключения обсуждаемой сделки должен быть «цивилизованным», Ф ссылается на свой опыт ведения переговоров по, вероятно, аналогичной сделке с третьим лицом.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса вариантов сделки с земельным участком, а также каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом **В**:

- В. - Ну смотри, ну у меня. Ну допустим, я начал, ну как бы тебе сказать, ну пробивать.
- Ф-Да.
- В - Хотя, я хоть и уехал, ну, во-первых пошел в администрацию спросить, а какие инвест-, инвестпроекты, чё- то они ничего не знают.
- Ф. - Да никаких инвестпроектов нету, я ж тебе сказал.
- В. - Ни про какие заводы, ты же сказал завод какой-то.
- Ф.- Я тебе сказал, там будет строиться завод, Я тебе объясняю, администрация каким образом будет (знать)...?!
- В - Ну, я ж не знаю, я думаю, блин.
- Ф - А кому ты сказал?!
- В.- Город должен же знать?
- Ф.- Да город, сегодня у них, завтра у них кто там есть. Там каждый день меняется. К кому ты в город ходил?
- В.- Ну вот, на Коммунаров или где там есть? Я даже сам не ходил, бухгалтершу послал, сказал: слушай, есть инвестпроект какой-то? Ну, архитектура городская или где это было?
- Ф -
- В - Ну хер его знает. Ну они т-, да, какие-то. Про какие-то говорит публичные слушания, которые только будут в 16 году.
- Ф -
- В - Да, сказали, мы, говорит, эту промзону трогать не будем

— **В** информирует собеседника о том, что безуспешно пытался навести справки об инвестиционном проекте, в связи с которым у стороны, представляемой в переговорах **Ф**, возникла потребность в заключении обсуждаемой сделки.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса вариантов сделки с земельным участком, а также каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом **В**:

- В - Я, ну ладно, ну хер с ним, у тебя может какие-то свои планы, свои какие-то там эти, ну я думаю. Ну, ты ж меня понимаешь, я как бы это же мое, и я собственник этого дела всего. Ну как бы я тебе скажу, чтобы мне уйти отудова со своими станками, ты ж говоришь, мое железо никому не нужно, но мне-то оно нужно, это, это.
- Ф.- Так забирай его.



В.- Это моя-то жизнь, я ее выстроил, я 20 лет в этом городе.

— В в завуалированной форме высказывает условие обсуждаемой сделки, по которому он получит возможность вывезти с продаваемого земельного участка принадлежащее ему оборудование. Ф соглашается на это условие.

Иных высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса вариантов сделки с земельным участком, а также каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф. - ... Видишь, если был бы не я, пришел бы другой, он тебе сказал бы: вот так, ёбнул бы, все взяли ...

В. - Слушай, сейчас что, 90-е годы, что ли?

Ф. - Хлеще.

В.- Хлеще?

Ф.- Хлеще, сейчас сразу в тюрьму и забирают всё ..., в тюрьму закрыли ..., а потом через 2 года выпустили, сказали извини, были, ошиблись. Извини, не осудили тебя, ты в следственном изоляторе просидел, ... извините меня, выпустили тебя. Сейчас именно вот такими методами решают вопросы, понимаешь. А потом говорят, извини, были не правы, но у тебя уже предприятия нет Так решают в основном процентов 80 ... решений.

М? - Седой сидит, нахуй,

В - Не, я думал.

М? - не за хуй собачий. За что сидит, нахуй? За что? ... просто, с ума сойти можно.

Ф - А этот, Вадик?

М? - Ну у того хоть домашний арест выпустили.

Ф.- Ну сейчас под домашний арест, а просидел сколько, за что.

М? - Ни за что, просто ни за что.

Ф - Вообще ни за что.

М? - Ни за что он просидел, просто ни за что.

Ф - Эти люди, они настолько

М? - Иванова, знаешь этого.

В. - Та хрен его знает, я не лажу в эти властные структуры и никогда.

Ф.- Я тебе просто объясняю, нужно забрать - закрыли блядь, ... поделили, а потом выпустили через год, когда уже ничего не осталось. ...

В.- Сергей Иванович, ну ты же меня, не знаю, ты, ты может и не друг мой, но, но и не враг, и как бы мы с тобой соседи всё были. Может там чуть-чуть мы там были, но.

Ф. - Если б я против тебя был бы, я бы поступил бы по-другому. Я понимаю, что ты человек рабочий, что наоборот человеку в предприятие нужно отчасти сохранить.

В.- Я же делаю для.

Ф.- Я тебе ещё раз говорю, ни мне, ни моим знакомым, с которыми мы сейчас там, нам я получил от них добро на участие ..., я тебе и говорю, ты понял. Это заслуга моя, в том, чтоб у тебя сохранить ... предприятие. По-другому было бы ..., по-другому, чтобы ... забрали, ... выкинули, никому на хер не нужны ... Ты понял, да?

В - ... слушай, я понял.

Ф - Я тебе объясняю.

В - Я понял, ну я.

Ф - Поэтому тебе

В. - Как это вот, вот как можно так? Это что, сейчас. Вот, я плачу налоги, я честно там плачу всё это, всё. Откуда вот. Ты сказал мне, как-то через налоговую там



- Ф - ... спроси. Я понимаю, что тебе некого просить. Ну давай я тебе парочку человек дам, которые
- В - А я не богатый, не состоятельный, у меня есть вот мой бизнес, который кроме меня никому не нужен.
- В - ... здесь было достаточно состоятельные люди, у которых большие деньги, их просто забирают, сажают, закрывают, человек выходит через полгода - через год, предприятие банкрот, другой человек сидит, выкачивали деньги, пустили под откос - всё, предприятия нет. ... Ведь так, (Николаич)?
Основная мысль.
- М? - ... здесь разговор у нас
- В - Ну я же чистый, я как, как, я же чистый вроде как, ну я думаю, что я чистый. Ну конечно, может какие-то там есть.
- Ф.- Это основная масса, поэтому и как бы, один из вариантов.

— Ф и М? информируют В о том, что одним из вариантов достижения цели, преследуемой их стороной в обсуждаемой сделке, является реализация широко применяемой в современной России схемы рейдерского захвата предприятия с использованием уголовного преследования законного владельца, и подчеркивают, что обсуждаемое предложение Ф коренным образом отличается от указанной схемы в лучшую сторону.

Высказывания Ф и М? в данном коммуникативном блоке, рассматриваемые в контексте обсуждения сделки, могут интерпретироваться как пресуппозитивная, завуалированная угроза совершения неких действий, в результате которых произойдет уголовное преследование В, направленная на вынуждение В к совершению обсуждаемой сделки. Иных угроз, а также высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

- Ф.- Нет, ну. Наше просто предложение - каким-то образом договориться, чисто ... чтобы сохранилось твое предприятие ... и тебе было хорошо и нам (было) хорошо.
- В.- Ну тогда смотри, мне, ты представляешь сколько нужно, чтобы уйти с этой земли? ... Вы готовы столько дать, чтобы я мог уйти?
- Ф.- Нет.
- В.- Понимаешь, вот.
- Ф.- Здесь вопрос такой.
- В.- Мне надо.
- Ф.- Если нас устроит то, что
- В.- Ну я договор-, вот смотри, можно я договарю? Ну вот смотри. Кроме, ладно, оборудование понятно, можно снять и унести, но здания-то нужны.
- Ф - Так у тебя там здания - хлам. Ты
- В.- У меня здания - хлам, но мне нужны новые, нужны новые. Нет, не эти мне нужны, нужны на новом месте.
- Ф - (Конечно) .
- В - Мне же нужны, построить цех, офис, какие-то забор поставить, какие-то фундаменты залить, какие-то. Ну представляешь, это же не только земля купить. Ну допустим, за городом земля стоит. Ну допустим там, 20 миллионов, 30 миллионов, ну не знаю, сколько. Смотря где, смотря в каких этих А все это остальное как бы. Вы. Твоя сторона, условно, вы это готовы, это финансировать или вот ты мне скажешь: я тебе даю там херню какую-нибудь, тогда это равноценно, как ты говорил, потере моего бизнеса. Какая мне разница банкротство или, или пиздец мне всё равно? Если я не унесу это все с собой, ведь мне ж недвижимость нужна.
- Ф.- Тебе в любом случае либо получить что-то, либо вообще ничего не получить. Тебя точно не пугает?



В.- Так, а. Нет, если эта сумма вот такая, если сумма будет такая, так это и равносильно, что я ничего не получу. Или вообще, ну какая разница? Я, я с этим железом куда денусь, если я его не унесу и не. Оно у меня высокопроизводительное. Ну, я тебе скажу так, я только сейчас полтора миллиона долларов вложил вот именно в покупку этого оборудования. Знал бы я, был бы ты год назад раньше, может быть, я бы этого не делал бы и не организовывал.

М? – Тогда тебе нужно сохранить

В – Очень хотелось бы, да.

Ф.- Ну, я еще раз говорю, мы обсуждали, как бы, в рамках тридцатки, больше не дадим.

В.- 30 миллионов?

Ф.- Да.

В.- Ну так, ну это смеш-, это смешно, ну как.

Ф.- Больше тридцатки мы не дадим. Больше тридцатки мы не дадим. Я обсуждал с (собственником), 30 миллионов – это цифра ... которую. В принципе забираешь всё, вывозишь всё.

В.- Ну это.

Ф.- Подчистую.

В.- Куда?

Ф.- Куда хочешь.

В.- Ну что значит, куда хочешь?! Ну мне же нужно здание, за 30 миллионов ты не поставишь.

Ф.- ..., тебе все равно большое громадное производство не нужно, (пускай) оно маленьким будет.

— Ф подчеркивает коммерческий, возмездный характер обсуждаемой сделки («Наше просто предложение – каким-то образом договориться, чисто ... чтобы сохранилось твое предприятие ... и тебе было хорошо и нам (было) хорошо») и сообщает, что в случае отказа от сделки В потеряет обсуждаемый участок и не получит ничего взамен («Тебе в любом случае либо получить что-то, либо вообще ничего не получить. Тебя точно не пугает?»). Данная реплика представляет собой скрытую угрозу совершения неких неопределенных действий, содержание которых раскрывается в дальнейших коммуникативных блоках.

В выдвигает условие оплаты, достаточной для приобретения нового участка земли и возведения или приобретения зданий, где может быть заново развернуто производство, располагавшееся на обсуждаемом участке.

Ф называет предельную сумму сделки — 30 млн. руб.

В возражает против указанной суммы, мотивирует свое несогласие недостаточностью суммы.

Иных угроз, а также высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В.- Мне полтора, мне полтора гектара надо.

Ф.- У тебя маленькое производство Поставил сэндвич панели, закрыл и все.

В.- Ну это же не тридцатка стоит.

Ф.- Да. А сколько ...? Ну, сам, ты ж сам, у тебя ж много своих.

В.- Я бы сам сделал бы, но это, но это не те деньги, на которые как бы, ну я не справлюсь с таким, с такой цифрой. Не справлюсь.

Ф - Ну

В - Тогда легче тебе меня разбить и как бы ты ск-, как ты говорил, как ты сказал, катком раскатать. Так нахрен тогда, смысл мне тогда?



— В экспрессивно настаивает на недостаточности предложенной Ф суммы.

Ф высказывает доводы в пользу ее достаточности.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф.- А как ты предлагаешь?

В.- Ну, я предлагаю, если, если я ищу.

Ф.-Нет, подожди, есть какие-то

В.- Смотри, я могу найти и обосновать все цифры. Но вы дадите это мне тогда?

Ф.- Можно ... знаешь вот, есть которые приобретали, допустим, ..., человек приходит и говорит: я хочу за вот этот участок земли, который (пять соток) ... три сотки земли

В - А?

Ф - Три, три сотки земли, говорит,

— Ф запрашивает у В предложение по сумме сделки.

В уклоняется от прямого ответа, сообщает о возможности «найти и обосновать все цифры» в будущем.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

Следующий коммуникативный блок реплик:

В - Чё вы там

М? - Я смотрю, мои телефоны, что ли, лежат?

В - Не, это мои.

М? - ...похожи

В - Та у меня сел сегодня, я даже не это.

М? -... лежат. Я думал, мои телефоны, что ли, телефоны лежат?

— вероятно, представляет собой речевую реакцию собеседников на некое экстралингвистическое событие или ситуацию, не относится к предмету коммуникации, не содержит информации, релевантной для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф - ... Поэтому с этой точки зрения, смотри. Ну есть люди, которые ... три сотки стоит, он просит за неё там три квартиры, да, ну это ж тоже не это самое, то есть есть земля, которая примерно стоимость земли.

В - Нет, ну. А ты знаешь, сколько (наша) земля стоит, у тебя есть её стоимость кадастровая?

Ф - ... кадастровая?

В - Ну, кадастровая, рыночная, какая разница, какая?

Ф - Та, она сколько стоит? По максимуму - десять миллионов, максимум ... десять миллионов.

В - У нас?

Ф - Да. А сколько ... ?

В - Мне оценили восемьдесят три.

Ф - Сколько?

В - Восемьдесят три, (я говорю).

Ф ~ Чего?

В - Миллиона за, за два гектара.

Ф - Восемьдесят три миллиона ...?

В - Ну я её как бы.



- Ф - Да не, таких цен, в городе мы покупаем дешевле. В городе, в городе намного дешевле мы покупаем .Я купил намного дешевле, купил сколько, три с половиной гектара.
- Ф -
- М - Та не, та не ,... .
- Ф - ... восемьдесят три, просто даже интересно мне
- В - Ну, вот так мне.
- Ф - ...?
- В - Два.
- Ф - Два и, сколько у тебя, два?
- В - Ну, там два.
- Ф - И два, да?
- В - Ноль, пятьдесят пять, ну, два, два.
- М? - Два - это двести соток.
- Ф - Та не, это
- В - Слушай, а с (Чужмаровым), я с ним поговорил, а он говорит,
- Ф-
- В - А он говорит, ничего, (я с ним).
- Ф - А с ним чё решать, я решил
- В - Ну, понятно. Он сказал, ничё, я ему сказал.
- Ф - Та я ж не с ним решал вопрос У него там двадцать процентов акций. ... у них же земли там не было ^
- В - Ну хорошо, ну, я, я говорю.
- Ф - Я и с ним поговорил, и не с ним, как бы я с ним разговаривал, там с другими переговорил, уже решил вопрос этот. И ноль восемь ... решил. То есть ...
- В.- Что за ноль восемь?
- Ф.- Ну рядом, соседний Где этот.
- В.- (Вис-юг) что ли?
- Ф.-... стоит там, да.
- В - (Вис-юг) этот
- Ф-
- В.-Там нету (РБУ).
- Ф - Тут получается
- В - РБУ у меня стоят. . ^ Г' ^ .
- Ф.- (У них) ноль восемь. Нет, подожди. У них ноль (двадцать). Я с ними переговорил, у них ноль (двадцать). \
- В.- Ну, с тобой вот сосед - (Вис-юг)?
- Ф.- Да. Я не знаю
- В - Ну там ты решаешь
- Ф - ... не (Вис-юг)... .
- В.- Ну где стоит подстанция электрическая? Там, что ли?
- Ф.- Это подстанция этого уже стоит, (Хижмарова).
- В.- Нет, это у меня, а это вон с той стороны, от тебя.
- Ф.-... Ну возможно. Прямая, на меня она выходит сразу
- В,- Я как бы, ты меня пойми, этой суммы мне не хватит. Я не торгуюсь, я просто тебе реальные говорю цифры, как бы. Которые надо, чтобы вывести производство. Это не реальная цифра. Если есть возможность поговорить, ну.
- Ф.- Не, Паш, ну смотри. Есть реальная цифра, при которой она стоит стоимость этой земли, ну. Я купил сейчас три гектара ... земли, знаешь, на той стороне, я за нее отдал сколько, 37, что ли, миллионов, так со зданием, со всем.
- В.- Ну послушай, я же, мы говорим о чем? О том, чтобы вывести мое производство. Зачем мне земля одна. Допустим я за 30 миллионов куплю.



Ф.- Послушай Паш, Паш. Я тебе один из вариантов, просто я с тоб-, сделаю тебе одно из предложений, чтобы ты забрал. Мне это не надо и моим знакомым там тоже этого не надо. Ты понял меня, да? Совершенно не надо.

В.- Что не надо?

Ф.- Твое оборудование и все.

В - А .

Ф - ... с собой ..., на металлолом, всё равно.

— собеседники обсуждают цены на земельные участки. В приводит доводы, обосновывающие недостаточность предлагаемой Ф суммы сделки; Ф приводит доводы в обоснование предлагаемой им суммы, возражает против упоминания собеседником расположенного на обсуждаемом участке оборудования, подчеркивая, что оно не интересует сторону Ф, не является предметом сделки и В его вывезет.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В.- А куда мне его девать? Если

Ф.- Возьми, слышь, в комсомольском ..., возьми.

В - Где?

Ф - ... Купи за пять миллионов этот и поставь себе за 25 миллионов, поставь себе это, оборудование. Что ты?

В.- Подожди, чтобы оборудование поставить, мне денег вообще не нужно. Мне нужно куда его поставить и на что его поставить. Земля и здания.

Оборудование оно у меня и так есть.

М? - Зачем тебе полтора гектара земли?

В - А у меня ну так вот по.

М?- Зачем тебе полтора гектара земли? Тебе по проекту

В.- Ну гектар, ну гектар двести.

М?- ... тебе не полтора гектара, тебе полгектара достаточно.

В.- Слушай, ну ты же у меня не был?

Ф - А какое, а какое производство ...?

В.- Я силоса делаю для элеваторов.

М?- Ну, разборное, сворачивается.

В - Вот, и у меня одна линия, одна семьдесят метров, другая пятьдесят шесть метров, мне никак не меньше. У меня. Ну, зашёл бы, посмотрел. У меня линия одна пя-, семьдесят метров, вторая пятьдесят шесть, третья двадцать восемь. Ну, как бы такие линии. Вот в длину. У меня здание меньше, чем двадцать на пятьдесят, шестьдесят. А это уже полтора гектара. Ну, не полтора гектара, а сколько там. Ну, ты понял, здание большое мне нужно.

Ф -

В - И плюс какие-то подъездные территории для техники, у меня ... техники тридцать, тридцать единиц. Тридцать восемь единиц поставить техники, ... всякие там, херня-марня, краны там Ну, нужна мне территория, мне нужна. Когда, понимаешь, ...

Ф - Паш, я тебе знаешь что могу сказать?

В - Серёж, ну в данном случае, ты понимаешь, ну тогда ты, ну, не ты, а твои люди, меня просто разоряют, а мне какой смысл тогда куда-то перевозиться, если нет хороших денег, то я не перевезусь. А тогда действительно, на хер, тогда лучше умереть. Или биться до последнего и неизвестно, кто победит. Ну, пускай ты победишь, ну, а мне. Ну это будет и у тебя больше, и у меня больше, вот и всё. Ну, ты сам понимаешь. Да, я понимаю, что у тебя есть ресурс, там, я понимаю, что у тебя есть, ты, ты человек государственный.

Ф - Ну, допустим, чтоб им передать, сколько денег хочешь?

В - Я ещё не считал, но, ну эта цифра смешная, как бы.



Ф - Нет а ... (скажи).

В - Я ещё пока, я ещё.

— В настаивает на недостаточности предложенной Ф суммы, высказывает доводы в пользу этой позиции, высказывает суждение о том, что предлагаемая Ф сделка равнозначна для В разорению.

Ф высказывает доводы в пользу достаточности предлагаемой суммы сделки, повторно запрашивает у В его предложение по сумме сделки.

В повторно уклоняется от прямого ответа.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф - ... Паш, ты ж должен чётко понимать, если ... максимум десятка, максимум десятка

В - Что десятка?

Ф - Земля стоит в этом районе. Максимум десятка.

В - Та ну ради бога. Ну как десятка. ... ну ты чё. Два гектара в центре города ...

Ф -

В - Ну, что, ну когда-то это. А куда ему развиваться, городу?

Ф - Не, подожди, ... развивается туда, в эту сторону. В сторону Динской развивается и в сторону ... развивается. Паш, ну это промзона Нет, здесь Сорок пять миллионов сейчас купили землю, два по сорок пять миллионов купили ... восемьдесят отдали, напротив, знаешь где? Напротив Авиационного училища ... между Красной площадью и этот

В - Та у нас лучше земля, ни (хера себе).

Ф - ... отдали восемьдесят миллионов. Там два и два.

В - Я понимаю, но причём тут стоимость земли? Мне-то надо уйти куда-то.

Ф - Паш, я тебе

В - А ты говоришь, как стоимость земли или там мы тебя.

Ф -

В - Ну, какое это Тебе надо это место - давай по ней, по ней разговаривать.

Ф - Паш, ну

В - Если нет, то как бы.

— Ф обосновывает предлагаемую сумму сделки ссылками на иные сделки по приобретению земельных участков.

В настаивает на недостаточности указанной суммы для перемещения производства, приглашает Ф к продолжению переговоров о приобретении обсуждаемого земельного участка, тем самым косвенно побуждая высказывать предложения по иным вариантам обсуждаемой сделки («Тебе надо это место - давай по ней, по ней разговаривать»).

Иных высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается. Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф - **Послушай. Я ещё раз говорю: я не готов платить тебе такие деньги, как ты говоришь. ... я тебе сказал о той цифре, о которой, мы готовы заплатить. Если ты готов на-, за эту цифру, значит мы давай вести (беседу), если не готов, то тогда мы включаемся, потому что (там) Мы включаемся, есть акционеры, которые недовольны очень сильно тобой ... , их**



там будет человек около пятнадцати, которые сейчас. Я тебе просто объясняю сейчас.

В - Ну и хорошо.

Ф - ... Уже как бы от них есть как бы это, значит, они недовольны тобой. То есть, незаконно проведена привати-, эта, эмиссия сейчас, подают, подадут в суд о незаконной эмиссии.

В.- А почему, в чем ее незаконность?

Ф.- Ну не знаю, нашли что-то

В.- А акционеры чем недовольны, они сказали, чем они недовольны?

Ф.- Да, они сказали, что ты обманул, там люди уже человек пятнадцать человек уже подают. Сейчас проверяют, э, насколько уже я понял, нашли э-э, эту, незаконность эмиссии, сейчас будут подавать в суд, и. Ну там много процессов пойдёт.

В.- Ну, хорошо, а чем они не за-, недовольны? Можно мне сказать? Я каждый год плачу малень-, дивиденды.

Ф.- Я просто буду им помогать, чтоб они были недовольные.

В - А-а.

Ф - Я думаю, так.

В - Да.

Ф - Скорее всего я думаю из этой категории.

В - Ну хорошо.

Ф - Я думаю, из этой категории. Потому что, понимаешь. Я думаю, им буду помогать, чтоб они были недовольны, ну как в нашей во всей стране (делается). Поэтому.

В.- Ну понятно.

Ф.- Сейчас ... там уже или двенадцать, пятнадцать, мне сказали уже, есть заявления которые будут подавать. Я просто тебе объясняю, суть такова. То, что

В.- Я все понимаю.

Ф.- Задвигать, задвигать ... дальше. Ну, как бы. Я с тобой, мы с тобой разговариваем, мы с тобой ещё раз переговорим, и больше у нас с тобой разговора не будет Я больше с тобой разговаривать не буду. Мы с тобой сейчас, мы как нормальные с тобой ведем с тобой диалог, а дальше будут работать юристы.

В.- Ну, как бы это.

Ф.- Дальше мы с тобою общаться не будем

В.- Это не диалог, ты, ты сказал вот, вот так и все. И хочешь, куда хочешь, а, а куда мне? Ну тогда мне смысл, куда мне?

Ф- Паш, либо, Паш, либо ты имеешь в наших лицах партнеров и нормальных людей, которые тебе помогают в бизнесе и к ним можно обратиться. Я думаю, ты только приобретешь пользу.

— Ф сообщает, что в случае отказа В от обсуждаемой сделки он намерен принять участие в организации обращения в суд («я просто буду им помогать, чтоб они были недовольные») около пятнадцати акционеров принадлежащего и контролируемого В предприятия с заявлениями о незаконной эмиссии акций.

Таким образом, в данном коммуникативном блоке Ф высказывает в адрес В угрозу организовать серию обращений акционеров принадлежащего В предприятия в суд с заявлениями о незаконных действиях Ф.

Высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом М?:

М? - А ты в Динскую можешь переехать?

Ф - Та может, конечно, чё не может.

В.- Ну не рассматривал я, как бы ещё, ну может быть, может быть, не знаю.



— М? инициирует обсуждение темы выбора нового места для предприятия В, предлагает рассмотреть вариант его размещения в Динской.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф.- (У него) выбора сейчас нету

М? - Я понимаю

Ф - Я хочу сохранить ..., понимаешь.

М? - ... на самом деле

В.- Нет, есть у меня выбор: война - и до победного конца, твоя или моя.

М? - [смеётся] Не, ну.

М? -

Ф.- Я-то причём, я твой посредник, которого поставили с тобой урегулировать, а (хули)ты война?

В - Ну ты посредник.

Ф - Или так

В.- Ну понятно.

Ф.- Или так будет. ... О чем ты говоришь.

В.- Нет, ну а если у меня. У меня два пути. Если мне не хватает, я остаюсь при своих и жду, что будет дальше, или тогда ты как сказал.

Ф.- Ну, я тебе, я просто тебе, один из вариантов, я тебе советую, не от того, что это твоя цель. Я тебе

В.- Да откуда я знаю? Я тебя, как бы Мы с тобой же ... не общались, я не знаю, что советуешь.

Ф.- Вот, тебе есть у кого спросить. Я тебе сказал, можешь спросить

В.- У кого?

Ф - Ну, есть у тебя друг, у него спросить.

В - У кого, у кого?

Ф.- У того же Ничепорука, у того же этого.

В.- Ну, ... того я не сильно знаю. А у кого еще?

Ф.- Ты можешь спросить у этого, который был собственниками, вы ж коллеги были, этот, (Минтранс) с Ростова который Как он там? «Трансстрой»
... .

— Ф высказывает суждение о том, что предложенная им сделка не имеет для В реальной альтернативы, обосновывает это суждение ссылкой на мнение третьих лиц.

В не соглашается с указанным суждением, сообщает, что реальной, с его точки зрения, альтернативой предложенной Ф сделке является серьезный конфликт со стороны, представляемой на переговорах Ф и М?.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В.- А что в Динской есть? Что в Динской есть?

М?- ... рассматривать надо туда приехать. ... Тебе ж не обязательно в Краснодаре брать?

М? - Да нет, ему.

Ф - Ну, чем ближе, тем лучше

В.- Ну, не в дыре, недалеко, ну я ж-, я живу.

Ф - Там очень сильно будет.

В - В Краснодаре как бы, и поэтому, если рядом в пригородах, то не вопрос.

М? - ...на Комсомольском?

В - Ну да, рядом там.



- М? - Ему в ... не лучше? Ему рабочий цех будет дешевле стоить. У него работа такая, сборочное производство металлическое
- В.- Ну да у меня весь металл.
- М?- ... рабочие сварщики, ... такие. Выгоднее, наоборот, в деревне где-то, что рабочая сила подешевле. В городе она дорогая
- В.- Ну, как бы тут можно спорить.
- Ф.- ... тебе по налогам дешевле будет в деревне и земля не так, ну стоимость будет ... понимаешь, и все остальное. Тебе выгодней намного в деревне, себестоимость твоя сократится, база и электроэнергия у тебя будет другая и все остальное.
- В.- Ну не знаю
- Ф.- Если у тебя сейчас электроэнергия по 7 рублей, она будет.
- В - Может быть.
- Ф - Она будет стоить там у тебя около 5 рублей.
- В - Может быть там действительно зарплаты будут.
- Ф - Зарплаты, электроэнергия.
- В - Ну, мне нужна.
- М? - Скажи, пожалуйста, а вот то, что люди, люди забрали в этом, в Динском вот этот вот кусок, сколько там гектар было? 1,5 или 2 гектара, то что вот под это.
- Ф - Ну, ...там же общий кусок был, а от него отпилили кусок там, сколько там? Полтора или два гектара, сколько? Ну примерно, примерно. А там уже типа гаража стояло, это ж здание сохранилось же, да? Ну там сейчас, да. ... в котором и стоит, так и стоит, да, в этом же виде. Да. Его же восстанавливать не проблема там. да? Там же, по-моему, отопление даже заведено?А, там же ж, там же есть, по-моему, офисные помещения, да, и такие. Ремонтные базы там есть, да? А ты не помнишь, здание под ремонт сколько там квадратов, не помнишь? Около тысячи квадратов там, да? Ну да, это хорошее этот, хорошее, да. Ты не помнишь, там этот, а с людьми, с людьми по цене можно разговаривать? Ну вообще, не продаётся это, нет?
- В - Ну, если продаётся, допустим, двадцать, тридцать миллионов, я-то походил как бы, ну, по соседям.
- Ф - Нет, нет, нет, нет, я тебе говорю,
- В - Ну, как по соседям, ..., рядом. (Лёш), ну правда я тебе говорю, столько земля стоит.
- М? - Я про это и говорил,
- В - А мне здания нужны.
- М? - ... можно разговаривать, ... о продаже разговаривать будет?
- Ф - Какой? А ты мне покажи, ... в этом, в Крымске.
- М? - Ты мне в Крымске говорил.
- В - ... что я, за сто пятьдесят, за сто двадцать километров буду дальше
- Ф - ... кто-то это забрал.
- В - Ну, я понимаю, ... я живу здесь, чё, в Крымск переезжать? Семья у меня здесь, дети у меня.
- М? - ... насколько, я ж не знаю
- В - Да не в производстве дело, у меня тут семья, дети, внуки, чё ж.
- М? - уже внуки. У тебя внуки есть?
- Ф - А у меня ещё ... да?
- В - Я на, я чуть-чуть старше тебя.
- Ф - ... а у тебя где, а у тебя где производство?
- В - Я шестьдесят седьмого, ты семидесятого.
- Ф - Нет, ... по этому, по твоему производству? В каком месте стоит, как оно называется ... ?
- М? - Я думаю, сейчас просто взять ... как бы.
- Ф - Да-да-да.
- М? - Поговори с людьми, я как бы, я как-то.



— собеседники обсуждают тему выбора нового места для предприятия В с учетом различных параметров (удаленность от места проживания В, наличие возможностей и стоимость электроснабжения, наличие тех или иных сооружений и т. п.).

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В - Да, как бы, если такая цифра, то мне деваться некуда. Тогда буду терять всё, ну а чё. Ну что мне делать? Невозможно найти деньги переехать и организовать новое производство, ты это сам понимаешь.

Ф - Ну ты же сам это понимаешь?

М? - А за сколько ты продаешь его?

М? -

Ф - А сколько там земли?...

М? - Равноценно то, что ты говоришь, равноценно абсолютно.

М? - Сколько, сколько.

М? - Ну к примеру, сколько там? ... А производство в помещении сколько... .
Давай я тебе объясню отдельно тогда, хорошо? Давай.

М ? -

В - Как понять, не теряешь?

Ф - ... а ты

В - А что я

М? - Ну да, возможно.

Ф - Ещё неделю

В - Угу, я так и понял.

М? -

В - Что ты имеешь в виду? А, если

Ф -

М? - ... хорошо, хорошо Хорошо, давай, давай.

Ф - ... всё забирай, подчистую,

— В настаивает на недостаточности предложенной Ф суммы, повторно высказывает суждение о том, что предлагаемая Ф сделка равнозначна для В разорению.

Полная интерпретация данного коммуникативного блока не представляется возможной в силу низкой разборчивости речи собеседников.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф - ... всё забирай, подчистую,

В - Послушай, оно моё, почему я должен забирать? Оно моё.

Ф - **Послушай меня, ... я тебе ещё раз говорю, тебе сейчас сняли точно так же Тебе дают деньги, и подчистую хоть по кирпичику выноси отсюда ... перевозки Это один вариант, который у тебя будет. Второй вариант: ты уже ни хуя ничего не получаешь и ещё платишь за всё, чтоб отовсюду ... вывезти.** Каждый день будешь тратить

В - У меня их нету, чё я буду тратить?

Ф - (Те, кто качает), пока у тебя есть, а потом (докачают). Сейчас расскажу ещё про это.

В - Весёлый у тебя вариант, да ты вообще оптимист.

Ф - Я не оптимист, я реалист. Я просто тебе ... объясняю Если у тебя нету, как бы. Ну набери ..., поговори по телефону, чтоб они

— Ф настаивает на предложенных условиях сделки и сообщает о негативных последствиях отказа от нее со стороны В, а именно: в результате действий «тех, кто качает», находящихся



на стороне, представляемой на переговорах Ф, В потеряет обсуждаемый участок земли без какой-либо компенсации и понесет значительные расходы на вывоз оборудования. Содержание указанных действий не раскрывается, Ф высказывает намерение описать их в дальнейшем.

Таким образом, в данном коммуникативном блоке Ф высказывает в адрес В неопределенную угрозу совершения действий, содержание которых раскрыто в дальнейших коммуникативных блоках.

Высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом М?:

- М? ... (все детали сложить) смотри, смотри А если, в общем, Приморско-Ахратск?
- Ф - Да нет, он ... не пойдёт
- В - Сто шестьдесят километров.
- Ф - ... я ему ... этот, Крымск ему
- В - Приморско-Ахтарск, он, я там работал, в Ольгинке, я там был директором Ну, как бы, я знаю этот район, ну далековато, сто шестьдесят километров. Я в Ольгинской жил, я там работал
- Ф - ... в Крымск ... там вообще хорошее
- М? - А Крымск вообще недалеко отсюда.
- В - Ну ни хера себе, недалеко, сто, сто с чем-то километров.
- Ф -
- В - Всё, что у тебя за сто километров, это не твоё. Это я так.
- Ф.-... сто километров, не, ну рабочая сила там (дешевле).
- В.- Ну, рабочая сила
- Ф - И это, ... электроэнергия
- В - Та хрен с ним, мне эта электроэнергия - копейки, ... херня это все. Не в электроэнергии дело, а в расположении.
- Ф.- В общем, давай тогда мы подумаем, ... я тебе сказал ... земельный участок ... забрать
- В.- Вот, вот это вот было бы как бы.
- Ф -
- В - Ну вот, Индустриальный, Агроном, может быть.
- Ф - ... его подобрать, как бы
- В - Ну опять таки ..., это купить надо, перевезти.
- Ф.- Послушай меня, вот ты послушай меня внимательно.
- М? - За это можно производственную базу купить целую, за эти деньги.
- В.- Готовую? Ну можно
- М? - Конечно готовую, только перевёз оборудование и все. ... Там есть производственные базы

— собеседники по инициативе М? возвращаются к обсуждению темы выбора нового места для предприятия В.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В данном коммуникативном блоке В побуждает собеседников подобрать подходящий земельный участок для размещения предприятия В после заключения обсуждаемой сделки («Вот, вот это вот было бы как бы», «... его подобрать, как бы ...»).

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

- Ф.- **Послушай меня внимательно ... У тебя есть время, еще раз повторю, ... я тебе объяснил, у тебя варианты есть: либо ты остаёшься с базой, и ..., либо ты остаёшься**



В - Ни хера себе варианты.

Ф - И без своих денег.

В -

Ф - **Мы сейчас против тебя начнём, я тебе открыто это говорю.**

В. - Мне нужны ж варианты, которые равноценны для меня.

Ф - Нет тебе равноценных вариантов, либо останься без денег, либо (перевози)

В - Ну, это равноценно, я так без денег останусь.

— **Ф** настаивает на предложенных условиях сделки и сообщает о негативных последствиях отказа от нее со стороны **В**, а именно: в результате неких не называемых в данном коммуникативном блоке действий **В** «останется без своих денег». Содержание указанных действий не раскрывается.

Таким образом, в данном коммуникативном блоке **Ф** высказывает в адрес **В** неопределенную угрозу совершения действий, в результате которых **В** будет разорен, содержание которых раскрыто в дальнейших коммуникативных блоках.

Высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса со стороны **В** вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

Следующий коммуникативный блок исследуемого текста:

Ф. - Ну пойдём поговорим еще 2 секунды. ... 2 секунды пройдемся, можно, я с ним, я с ним.

М? - Да, давай.

В. - Ну, я пойду.

М? -

В. - Телефоны что ли?

М? - Ну да.

М? -

— носит организационно-технический характер, не содержит информации, релевантной для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом **Ф**:

Ф - Если отсюда ..., пошло заявление, пошли эти суды, ... арестуют у тебя ... а у тебя ... Я тебе открыто честно говорю не потому, что ты ... я сейчас пойду раскатаю тебя в секунду. Это не участок, это достаточно серьезная компания. ... За ней очень серьезные люди стоят. Смотри.

В - Я понимаю, Сергей Иванович.

Ф - Ты понял, да? Я тебе просто

В. - Я же тоже 20 лет живу

Ф - Я тебе предлагаю вариант следующий. Будет так, вот я тебе даю слово, ... будет именно так.

В - Я тоже двадцать лет здесь живу, я тоже, за мной тоже

Ф - ... послушай.

В - Ну чё ты, зачем ты мне?

Ф. - Послушай, я тебе ни за чем, я тебе просто объясняю. Либо у тебя есть второй вариант, который ... тебе нужно использовать, я тебя не пугаю, тебе нужно использовать его. ... Забрать всё своё оборудование.

В - Какие?

Ф. -

В - Я тебе говорю нормальные, ну говори

Ф - ... тридцатку, послушай, не дадут больше. Тридцатку забираешь - и забирай все подчистую, вывози в Агроном, в Динской. Ты, блядь, купишь там за 5 миллионов, извините, эти там полгектара, гектар, ... за пять миллионов купишь, за десять миллионов купишь там, ты понимаешь? Сделай, я, вот сделай, грамотное решение. Посоветуйся ..., посоветуй (с семьёй).



Тебя сейчас закачают, и все выкачают бабки из тебя, которые есть, ... всё, что есть, у тебя выкачают. Ты будешь ... адвокатам бегать ... платить бешеные деньги, тебя выкачают и закатают. Я тебе просто. Ты сделай грамотный шаг, посоветуйся с грамотными людьми

В.- Я не знаю, что.

Ф.- С грамотными людьми посоветуйся, с грамотными, просто советую.

— Ф сообщает о негативных для В последствиях отказа от предлагаемой сделки, а именно: в результате организованных стороной Ф судебных исков акционеров, о которых говорилось ранее, а также иных действий третьих лиц В понесет значительные расходы на адвокатов и будет разорен («все выкачают бабки из тебя», «тебя выкачают и закатают»).

Таким образом, в данном коммуникативном блоке Ф высказывает в адрес В угрозу совершения действий, в результате которых В будет разорен. Ф обосновывает реальный характер указанной угрозы ссылками на третьи лица.

Высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф.- С грамотными людьми посоветуйся, с грамотными, просто советую. А сейчас ты заберешь, ты переедешь в новое место, построишься ... купи за пять, за десять миллионов ты ... купишь в Агрономе там, под Динской, в Лорисе.

В.- Не купишь. Не купишь.

Ф -

В - Ну, скажи где и я может быть и.

Ф - В Лорисе,

В - Расскажи, где, и я может быть и

Ф.- В Лорисе ... сделаешь.

В - Нету там таких цен, ну я-то уже чуть-чуть пробивал.

Ф - Слушай, ну я не знаю, ... эту землю, если надо как бы ... подсказать, можно поискать. Я не вникал, я просто. Я человек безо всякого направления.

В - Я Чуть-чуть вникнул уже.

Ф - Я человек другого направления. И я не занимаюсь вот этим ..., я тебе просто сказал: хочешь - подумай, поговори с людьми, дай задачу риэлторам, дай задачу людям, дай задачу кому угодно

— Ф настаивает на реализации предлагаемой им сделки, предлагает по просьбе В содействие в поисках подходящего участка для размещения предприятия В.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

Высказывания В «Ну, скажи где и я может быть и», «Расскажи, где, и я может быть и ...» представляют собой адресованные Ф запросы вариантов сделки с земельным участком.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В - Ну на это время мне нужно, а ты мне, а ты меня давишь.

Ф - ... я тебе сказал, тебе задача, тебе не ..., тебе решение нужно принимать.

В - Ну решение я не могу принять, пока не найду, и я тебе.

Ф - ... тебе надо

В - А я к тебе приду ещё раз и скажу: а мне надо семьдесят или там.

Ф - Не, не, ну это

В - Если ты скажешь нет, то варианта не будет.

Ф - А варианта не будет, конечно



В - Ну, тогда как бы я скажу, ну а мне другого варианта тоже Я как бы не знаю, я, я. Давай, дай мне ещё время, я побегая, я поищу. Если есть правда, такая - ну я не знаю, может быть и, может быть и будет земля ...

Ф - Вот давай сделаем так, чтоб, я просто тебе объясню, чтобы ты чётко понимал, что тебе нужно в этом направлении двигаться, ты понял меня, да?

В - Я чётко понимаю, что мне терять всё или терять, или ... терять полностью

М? -

Ф - Ну, смотри, принимаешь решение, я ещё, вот у меня есть возможность тянуть решением ещё где-то ну, может, вторник-среда следующей недели. Потом будут сидеть, э-э, совещание будет, на котором нужно будет принимать решение. Ты понял меня, да? Как

В - Ну ты заяви мои ... требования.

Ф - Как будет двигаться.

В - Ну, да - да, нет - нет

— В просит отсрочки для принятия решения по предлагаемой ему сделке, обосновывает просьбу ссылкой на намерение произвести поиски подходящего земельного участка для переноса производства.

Ф сообщает о крайнем сроке для принятия указанного решения.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф - Слышь, я ... я заявил твои требования - было изначально по-другому ... да?

В - Как?

Ф - Изначально было вообще по-другому, не считаться с тобой, и тебя нету, и есть, и есть человек.

В - Ну, как не считаться, ну я же собственник, у меня же это моя бизнес.

Ф - Нет, нет ..., ну, а люди считают, что они другие собственники, понимаешь? А люди считают, что их обманули

В - ... вот эта машина твоя, вот эта машина твоя

Ф - Они считают что ты выгнал, забрал у них, всё выгнал. Сейчас все будут ... заявления.

В - Это ты про моих акционеров?

Ф - Конечно.

В - Та там одни бабки, которые у меня работали десять лет назад.

Ф - Послушай, послушай, но они сейчас написали вот такую петицию, и сейчас в рамках этой петиции будет всё вот это

В - Это ж не они написали, это.

Ф - ... какая разница, ну какая разница.

В - Ну как, никакая?

Ф - Они считают, что ты отнял, то есть у них моральное право у всех. Сейчас вот этот каток сейчас как (разгрузится). Пошло, поехало, поехало, поехало, ты понял.

В - Ну это ж долго.

Ф - Законы.

В - А вы хотите (завтра).

Ф - Нет, мы не хотим. Мы просто хотим чтоб определиться, потому что у нас ... мы чётко понимаем. Но когда уже пойдёт каток, его уже назад не выдернешь, уже всё. Потому что получают все команду, и его уже назад не остановишь. То есть, нужно договориться ... а оно будет ну через год, через полтора года. ... Просто тебя закатают. Ну только тебя уже не отпустят, тебя начнут прямо с завтрашнего, ну, не с завтрашнего. Там,



через неделю, через месяц начнут тебя долбить. Начнут тебя ..., деньги с тебя начнут уже тащить, уже сейчас пойдут суды, ... одни, вторые, третьи. Сейчас посчитают налоги, сейчас посчитают ещё что-то... на мошенничество проверять тебя будут, ... мошенничество - и пошло-поехало. ... Будешь платить везде, ты сейчас будешь бегать, везде всех искать, чтоб, пожалуйста, помогите, а будешь стучаться в закрытую дверь, все будут улыбаться, тебя будут гладить по головке, скажут: да, конечно, давай бабки заплати, ты заплатил, а в итоге - ой, там приняли, там отменили. Угу. То есть тебя будут качать. Ты понял, угу?

В - Ну я понял.

Ф - Я тебе просто объясняю, тебе выкачают всё, тебе выкачают всё.

В - Ну, то, что ты мне предлагаешь, я понимаю. А чё у меня, у меня качать нечего.

Ф - Та, тебя, тебя пару раз качнут и будешь пустой

В - Да, и, а тогда смысл мне (жить)? Тогда смысл мне.

Ф - ... а я тебе предложил.

В - А у меня пропадёт и так всё.

Ф - ... я тебе сказал, ... принял решение, у тебя есть решение, красивое - остаться с базой, ну, в другом месте, получить тридцать миллионов и не потерять, забрать сразу (оборудование) ... там миллион долларов, на два миллиона, ты говоришь, ..., **в противном случае, ты остаёшься без ничего. Просто без ничего. Ничего не получаешь.** Отменяют, я тебе даю сто процентов, отменяют уже ... отменяют вашу хуйню, ты понял, да. Сейчас ... суд отменит, решением суда отменяют.

В - ... та не.

Ф - Ну, я тебе просто говорю, отменяют, поверь. Отменяют, это я тебе даю точно, сто процентов, даже не девяносто девять, а сто процентов.

В - Нет, не должны, потому что я нанимал, ну, организацию, которая этим занималась, это не мои

Ф - Слышь, слышь, я знаю. Он знает все организации, которые ..., всё это прекрасно знает. Сделают, отменяют. Ты понял, отменяют, вернут обратно, дальше начнут качать. Это я тебе говорю: один - это вы можете на него внимание не обращать вообще. Это на него можешь вообще внимания не обращать. Ты понял, да? Вообще на него можешь не обращать. А другие вещи можешь возвращать. Когда сейчас пойдут. А на это, что отменяют - ну, есть там ... просто тебя сейчас закачают, закатают. Тебе сейчас красиво нужно выйти. Ну, если

В - ... мне красиво нужно выйти без штанов, да?

Ф - Нет,

В - Ну твоё предложение без штанов, ты предлагаешь предложение без штанов.

Ф - ... тебе выйти со штанами, ты выйдешь с деньгами и со штанами, а вот если по-другому будет, то ты выйдешь без штанов, без ничего. И с долгами.

В - ... все одинаково, Серёж, я честно тебе говорю, почти одинаково.

Ф - ... я тебе просто объяснил, я тебе просто объяснил.

— Ф сообщает о негативных для В последствиях отказа от предлагаемой сделки, а именно: в результате организованных стороной Ф судебных исков акционеров, обвиняющих В в мошеннических действиях, последующих налоговых проверок, а также иных действий третьих лиц, содержание которых не раскрывается, В понесет значительные расходы и будет разорен.

Таким образом, в данном коммуникативном блоке Ф высказывает в адрес В угрозу совершения действий, в результате которых В будет разорен.

Высказываний, которым присуще коммуникативное намерение запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

- В - Давайте, ищите Поищите, пожалуйста, варианты какие-то, может быть я и как бы, ну. ... должны быть варианты. Или готовое что-то, куда мне хватит Тогда я построю себе, ну я приброшу. Ну, или что-то, или как. Как-то так. Ну вы же хотите эту землю?
- Ф - Она и так в любом случае будет наша. В любом случае, Паш. Вопросы уже нет, это дело времени. Либо это сегодня будет, либо это будет через год, через полтора. Ну только там ... для нас, не для нас, для тех людей, непринципиальная позиция ... не сегодня, так завтра будет, а для тебя принципиальная. А для тебя будет принципиальная - либо ты остаёшься с пряниками, либо ты остаёшься с долгами. Вот ... два варианта.**
- В - Ты мне даёшь, ты мне выбора не даёшь, ты не по, ты меня не слышишь совершенно.
- Ф - Я тебя не слышал? Я тебе объясняю.
- В - Ты мне выбора не даёшь. Ты, ты в принципе выбор - что так я остаюсь без ничего, что так.
- Ф-Паш.
- В - Потому что я, за эти деньги я реально ничего не вынесу за, за этот.
- Ф - Паш
- В - Я не построю здания
- Ф - ... вообще ничего не увидишь. ...
- В - Ну, так это равноценно.
- Ф - ... послушай
- В - А куда мне это забирать? Вот смотри, я сниму своё оборудование,
- Ф - Я тебе ещё раз говорю, ты внимательно слушай. Ты сейчас уходишь с тридцатью миллионами, и уходишь со всем своим оборудованием. В другом случае, который эти хотят, ты уйдёшь вообще без ничего, с долгами, которые ты будешь только на адвоката ... это два одинаковых предложения?
- В - Фактически равноценно.
- Ф - Как одинаковые?
- В - А зачем мне хлам, который мне некуда девать?
- Ф - В смысле?
- В - Оборудование.
- Ф -
- В - Да, стоимостью такой, а мне его девать
- Ф -
- В - А мне этого не хватит.
- Ф - А ты возьми купи там за 10 миллионов, купи, или за сколько там - и привези туда, поставь.
- В - А есть такие цены? Таких нет цен.
- Ф - ... в Агрономе, там, в этом
- В - В Титаровке база, сырзавод старый, более менее мне подходящий - сорок миллионов у меня просят!
- Ф - А зачем ты с базой берёшь? Вот зачем ты берёшь с базой?
- В - Ну, что, чтоб готовое что-то, чтоб туда поставить, вот, готовые цеха - и запустить.
- Ф - А тебе в Титаровке подходит место?
- В - Я тебе говорю, вот.
- Ф - ... Титаровка подходит?
- В - Ну, не очень, ну, ну, ну, ну хотя бы.
- Ф - Титаровка подходит тебе?
- В - Ну, лучше поближе.
- Ф - Динская.
- В-Да.
- Ф -
- В - Ну, вот я позвонил, сырзавод, прям я в Интернете
- Ф - ... ты берёшь, слушай, ты берёшь.
- М? - Тебе надо ... завода.



- В - Да.
- Ф - Слышь, ты берёшь с завода, а тебе тебе нужно просить ребята, мне нужна земля, мне нужна земля, ... сколько, двести киловат, триста киловатт электроэнергии.
- В - Та, сто.
- Ф - Сто киловатт электроэнергии. Тебе нужно сто киловатт электроэнергии и нужна земля. ... Если нужно, мы, я могу, я не обещаю тебе, но я могу попросить кого-то, кто-то может посмотреть.
- В - Ну попроси ... давай ... этот. Я войны не хочу, тем более, ты говоришь там так, так, так, серьёзно всё - хер его знает, насколько я серьёзен и насколько там серьёзно. Я не знаю, я не знаю.
- Ф - ... я тебе примеры приводил. Приводил я тебе примеры? Привёл.
- В - Ну привёл.
- Ф - Ты можешь прозондировать это везде
- В - Так я зондирую сейчас, я зондирую. Нет, не то вопрос, я зондирую землю. Пока - близко к такому я не прихожу. Мне же надо перенестись, построить и фундамент залить, и туда залить Я может быть на это бы пошёл, потому что мне нужно более эффективное производство.

— В обращается к собеседникам с просьбой о содействии в поисках подходящего нового участка для размещения его предприятия, побуждая тем самым собеседников предложить варианты сделки с земельным участком, высказывает суждение о том, что предлагаемая Ф сделка равнозначна для В разорению, сообщает о возможном принятии условий сделки, если будет найдено подходящее место для переноса предприятия («Я может быть на это бы пошёл, потому что мне нужно более эффективное производство»).

Ф условно положительно реагирует на просьбу В («Если нужно, мы, я могу, я не обещаю тебе, но я могу попросить кого-то, кто-то может посмотреть»), настаивает на необходимости принятия предлагаемой им сделки, повторно высказывает угрозу совершения действий, в результате которых В будет разорен, в случае его отказа от сделки.

Собеседники обсуждают также тему выбора нового места для предприятия В с учетом различных параметров (удаленность от места проживания В, наличие возможностей и стоимость электроснабжения, наличие тех или иных сооружений и т. п.).

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

- Ф - Смотри, Паш, давай, вот значит у нас есть там неделя сколько, сколько там времени ... пусть десять дней - это максимум будет, да? Решение, принять решение. Значит, давай, ... ты подумай, потому что если будут уже, колесо катнётся.
- В - Ну я понимаю, ну при этом...
- Ф - Ты за этот момент посмотри
- В - Ты варианты мне предлагаешь равноценные, почти равноценные, ну практически.
- Ф - Паш, не равноценные.
- В - Ну, практически равноценные.
- Ф - Ты утрируешь.
- В - Ну, почему утрирую
- Ф - ... вот это равноценные, да? Или когда ты с деньгами уйдёшь и новое предприятие организуешь.
- В - ... чё мне, у меня долгов сейчас нету
- Ф - ... будут.
- В - Вот нету предприятия - и всё. ... слава богу, людей я отправлю.
- Ф -
- В - А у меня отчего? Я никому не, не буду должен.
- Ф - А, тебе ж нужно ещё адвокатам платить
- В - Ну



- Ф - А адвокаты будут как минимум ... пятьсот, миллион, два, три - и пошло-поехало
- В - Ну, людей отпущу, да и всё, и может, остался бы.
- Ф - ... ты может людей и отпустишь, тебя не отпустят.
- В - А за что?
- Ф -
- В - За что? Выдумать чё.
- Ф - Все обижаются, что ты их кинул.
- В - Я чистый. Я думаю, что я чистый перед законом.
- Ф - А это ты думаешь так, а народ так, народ так не думает.
- В-Ну.
- Ф - Народ так не думает. Они считали, что ты их обманул, что их кинул, мошенническим путём забрал, что ты мошенник ... они говорят все.
- В - Чего я у них забирал?
- Ф - Они ж написали все
- В - Кто написал? Та ну, я, я, я, я с ними всю жизнь был - нормально. И они каждый год получали свои небольшие дивиденды
- Ф - ... дивиденды.
- В- Да, ну.
- Ф - А что
- В - У меня же есть бухгалтерия.
- Ф - Теперь это твоя бухгалтерия.
- В - Да. У меня там, а они расписывались, что они получали. Бред блин.
- М? - ... народ такой
- В - Ну, гниды народ.
- М? -
- В - Ну, бабки.
- Ф - Паша, они, никому больше ничего не нужно, нужно Прецедент, больше ничего не нужно, а дальше ... тебе сразу отменится твоя эта, которая была, сразу.
- В - Эмиссия.
- Ф - Эмиссия была ... ты слышал. Эмиссия будет отменена сто процентов, сто процентов будет отменена
- В - Ну что это даст? Ну, ладно ... ну ладно.
- Ф - ... по налогам насчитают, по другим вещам насчитают - и пошло-поехало. Пока ты будешь разбираться, доказывать ... арестуют (счета). Пока ты будешь бегать доказывать, ... (обанкротится). Правильно?

— Ф повторно сообщает о крайнем сроке для принятия В решения по обсуждаемой сделке, а также повторно высказывает угрозу совершения действий, в результате которых В будет разорен, в случае его отказа от сделки.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

- В - Ладно. Ну, я услышал тебя, и я прошу, чтоб ты меня услышал, со своими людьми поговори.
- Ф - Хорошо.
- В - Эта цифра меня не устраивает, давайте, может,
- Ф - Паш, если не устраивает - и разговаривать больше не о чем.
- В - То, это последняя, да?
- Ф - Это последняя, я тебе сказал, мы разговаривать
- В - Нет, думаю, ты предложи как бы.
- Ф - Я, не будет
- В - Но мне не хватит!
- Ф - Паша, я
- В - Тогда поищите мне территорию.
- Ф - Я обсуждать ... это условие, которое



- М? – Послушай, послушай, это точно нет? Ну, ... помочь там территорию – херня вопрос
- В – Хорошо. Я услышал.
- Ф – Только не слышал, что тебе оставляют ..., это самое главное
- В – Так оно и так моё всё, Сергей, та ну зачем ты так. И хуй с ним, тогда мне уже всё равно будет.
- Ф – Выбирай.
- В – Ты понимаешь? Та ну что тогда? Кому это хлам нужен мой. Кроме меня на нём никто работать не может.
- Ф – И на хуй тебе он нужен?
- В – Вот именно.
- Ф – ... ты просто станешь дальше работать, развивать своё производство,
- В – Ты меня не слышишь. Как, где? В поле?
- Ф – Та в другом
- В – Где в другом? Где? В поле?
- Ф – Да где угодно, в поле там, где
- В – В поле, без, без крыши? Это не работает ничего, мне крыша нужна. Крыша, здание. И офис, какой-никакой, хоть на десять комнаток.
- Ф – Послушай, ты ... там собрать ... купить
- В – Ну ещё ж надо купить, железо надо купить. Это миллионы.
- Ф – ... так подожди. Слушай, ну тебе ну сколько, ну за три-четыре миллиона ты купишь, пять миллионов ты сделаешь
- В – Ну, слушай, я это делаю уже десятилетиями, ты же знаешь моё производство.
- Ф – Да.
- В – И я знаю, что сколько стоит до копейки.
- Ф – Паш, давай сделаем так
- В – И даже для меня.
- Ф – Вот Николаич тебе говорит, что ... по земле помочь, ... я там, если будет возможность, каким-то образом. Да.

— В обращается к Ф с просьбой о содействии в изменении условий сделки за счет увеличения ее цены либо предложения подходящего нового участка для размещения предприятия В, побуждая тем самым собеседников предложить варианты сделки с земельным участком, высказывает суждение о том, что предлагаемая Ф сделка равнозначна для В разорению.

Ф условно положительно реагирует на просьбу В («Вот Николаич тебе говорит, что ... по земле помочь, ... я там, если будет возможность, каким-то образом. Да»), настаивает на необходимости принятия предлагаемой им сделки, повторно высказывает угрозу совершения действий, в результате которых В будет разорен, в случае его отказа от сделки.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

- Ф Но вот, наше решение должно каким-то образом ну, максимум в течение десяти дней, да? ... десять дней, да? Десять дней. Мы вот реально тебе готовы и от чисто человеческого Потом будешь приходить, но уже вариантов
- В – Ну хорошо.
- М? – Смысл тебе ходить
- Ф – Ну он же ж к кому пойдёт, он же пойдёт к ... ?
- В – К тебе, ну чё я к тебе пойду, если ты мне сделал предложение, я отказался от него, как к тебе я опять пойду, ну.
- Ф – Да.
- В – Ты чё, я



Ф -

В - Буду умирать, буду умирать.

М? -

В - Ну, а чё делать? Вы мне делаете предложение равносильно с умиранием.

Ф - Это не умирание

В - Ну, мне не хватит, мне не хватит.

Ф - Понимаешь, когда у тебя ... заберут и ты ещё должен останешься

— Ф повторно сообщает о крайнем сроке для принятия В решения по обсуждаемой сделке, а также повторно высказывает угрозу совершения действий, в результате которых В будет разорен, в случае его отказа от сделки.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом М?:

М? - Ну сейчас как, ты же понимаешь, сейчас разговор ни о чём у вас. Ты говоришь, что тебе этих денег не хватит, ты говоришь за какое-то эфемерные какие-то деньги там говоришь тоже эфемерные

В - Я не говорю эфемерные, я говорю реальные, которые я могу обосновать.

М? - Я бы так воспринял бы.

Ф - ... если земля стоит там десять миллионов, грубо говоря, там ... тебе дали пятнадцать миллионов за гектар, тебе дали тридцать миллионов.

М? - Я считаю, спокойно за эти деньги можно построить ... переехать вообще

Ф - ... шикарно

М? - ... в один гектар, полтора гектара, это вот просто, ну.

Ф - Ему полтора гектара не нужно, ему достаточно гектара

В - Гектар двести, полтора, да. Где-то до полутора мне достаточно. Может гектар

М? - В районе Титаровки - Динской можно спокойно найти место и поставить Я тебе говорю, я ангар ставил, ... в Воронеже, ... обошёл мне ... шикарный ангар, ... с этими, с техусловиями ставил - пять миллионов

В - Послушай, а, я извиняюсь, как зовут?

М? - Геннадий.

В - Геннадий, смотри. Подключить электроэнергию - это надо к сетям дать

Ф - Паш, это уже твои вопросы

В - Канализацию, воду Это же не только же ангар поставить.

М? - Ну понятно.

Ф - ... гостиницу

В - Ну ... гостиницу, надо коммуникации подвести.

— собеседники обсуждают тему выбора нового места для предприятия В с учетом различных параметров (удаленность от места проживания В, наличие возможностей и стоимость электроснабжения, наличие тех или иных сооружений и т. п.).

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

Ф - ... тебе это помогают, зато ты

В - Ага, и у меня будет собственник в виде. Зачем это мне нужно?

Ф - Кто ... ?

В - Ну ты же, ты же вошёл.

Ф - Там, куда?

В - Ко мне.

Ф - Не, я к тебе

В - Ну, а кто.

Ф - Куда вошёл?



- В - Фурса Татьяна Валерьевна - это кто?
 Ф - Это не знаю кто.
 В - [смеётся] ну чё ты, ну. Ты, я ж знаю, что ты взял чуть-чуть, ну.
 Ф - Не, подожди. Взяли для чего?
 В - Ну для чего? Для входа какого-то, наверное, да.
 Ф - Для кач-, раскачки. Взяли для раскачки
 В - Ну раскачки не раскачки. Вернёшь или не вернёшь. Ты ж говоришь
 Ф - Да я тебе отдам, на фиг они мне нужны.
 В - Ты сказал, что ты будешь собственник сто процентов.
 Ф - Тебе вернут сто процентов, ещё раз говорю, ... тебе вернут сто процентов. Никому ..., забрали для раскачки. Ты понял, да? Чтоб раскатать и полностью тебя Всё. Я тебе открыто и честно сказал.
 М? - По-другому-то не нужна вообще.
 Ф - ... На фиг они нужны
 В - Я тоже думаю, зачем.
 Ф - Для того, чтоб раскатать
 В - А почему ты ко мне не пришёл сам? Ну, вот мы с тобой не встретились до того, как. Для чего это всё было делать?
 Ф - А?
 В - Чё ты сам пришёл и сказал: Паш, вот так, так, так, так.
 Ф - Это не я принимал
 В - А для чего?
 Ф - Послушай, это не я принимал решение, это была дана команда, и сделали так, как. Значит, у них видение было другое. Ты понял меня, да? Значит, видение было другое.
 В - Ну хорошо.
 Ф - Значит, было видение другое.
 В - Я тебя услышал, я как бы.
 Ф - Дали команду - мы исполнили. Дали - мы выполнили. А дальше
 Давай, я думаю, посмотри какой этот хорошо, Паш?

— собеседники обсуждают историю своих взаимоотношений. Данный коммуникативный блок не содержит информации, релевантной для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

- В - Давай, у меня есть небольшой выбор, но также и право есть у меня, поэтому ты уж извини, как бы,
 Ф - Право всегда у всех есть.
 В - Да, я тут. Если я пойму, что.
 Ф - У всех есть только права.
 М? - ... позанимаемся
 В - Если вы позанимаетесь землёй, если вы подумаете ... о стоимости - может, всё-таки подумаете, я как бы, ну, я готов разговаривать. Если однозначно всё - всё, значит. Ну тогда.
 Ф -
 М? - Просто я ж поэтому и говорю, что помогать, лично от нас помогать будем, да ... искать всё это, ... о стоимости нет проблемы.
 В - Хорошо.
 М? - Надо просто уложиться в эту сумму - и всё. Как уложиться- другой вопрос уже.
 В - Ну не уложусь.
 М? - Уложишься
 В - Как раз мне легче было б уложиться, если б я, я прекрасно знаю, я сам это делаю, я знаю стоимость, цену, я знаю всего цену.



- Ф - ... меня не интересуют, ... которые могут потратить ... сделку. Это тебе просто внутренне надо решить, и не думать о том, что ты не вложишься.
- В - Слушай, а меня катать цена, это же тоже цена, я же это тоже понимаю.
- Ф - Чего-чего цена?
- В - Ну, в меня катать, как ты говоришь - это ж тоже цена.
- Ф - Цена?
- В - Да. Не такая цена, это ж тоже, зачем, зачем это делать, если лучше.
- Ф - Слышь, слышь
- В - Мне дать.
- Ф - Так, тебе ещё будет о чём сказать.
- В - Ладно, хорошо, я всё понял.
- Ф - Ты просто ... где-то там внизу
- В - Ну я производитель, ты меня знаешь, я всю жизнь сижу на, и делаю железки, блядь. Мне ничего не надо, я не лезу ни в политику, я во власть не лезу, я никуда не лезу.
- Ф - Паш, ... делай, ... занимайся железками и не лезь туда. Иначе, блядь, чем (гуще), тем страшнее. Я тебе реально говорю.
- В - Ну ясно.
- Ф - Вот знаешь, ты, у тебя хоть бить неправильно
- В - Ну зачем тогда ты меня бьёшь?
- Ф - Я не бью тебя.
- В - Ну поговори с людьми, реально что-нибудь? Это ... может там чё-то можешь договориться. Ну это ... смешно.
- Ф - Вообще никак
- В-Ну.
- М? - А сколько ты считаешь отстроить? Вот подожди, вот сколько, ты считаешь, это стоит?
- В - Ну, ну хорошо, здания эти ничего не стоят, их можно снести
- Ф - Там земля одна.
- М? - Ну сколько, сколько? Вот если б
- В - Ну как земля.
- Ф - А что там ещё есть, Паш? Ну что там есть?
- В - У меня ценных фондов больше ста миллионов, ну как бы.
- Ф - Да и забирай все ценные фонды,
- В - Как, куда я, здание, что ли это?
- Ф - ... У тебя хлам стоит
- В - Хлам, я с тобой согласен отчасти, оно старьё. Но оно уже здание, крыша есть, всё.
- Ф - Да ну, Паш, это хлам стоит ... нету там никаких
- М?-... .
- Ф - ... на металлолом.
- М? - Вот сколько, ты считаешь, это стоит, вот сколько ...? Я считаю, это стоит вот столько. Сколько?
- В - Чтобы мне переехать,
- М? - Не чтобы переехать, сколько это стоит? Чтобы переехать, я ж тебе говорю
- В - Ну мне всё надо, мне ж надо переехать, мне надо ж своё всё забрать куда-то. Как это сколько. Вот сколько это всё стоит.
- М? - Зачем? Ты это всё забираешь.
- В - Куда? Если будет готовая база, подключённая к электроэнергии там, с ... зданиями чуть-чуть, я заберу тогда и туда уеду. Будет такая база? Я, тогда да. А если всё это покупать, это голая земля, огораживать, ... дороги делать, подъезды ... Ну сколько это стоит? Ну сами вы ж знаете, чё, вы ж хорошо знаете, сколько стоит.
- М? - Нет, я тебе ещё раз



- В - Ну дайте мне ещё время, я ещё побегаю, вы, может, побегаετε, какие-то варианты
- Ф - Я тебе скажу, ... то есть, неважно сколько там стоит где-то что-то. Есть земля, ... при которой могут купить стоимостью промзону ... человек находит миллиард ... Я хочу, там, пять квартир, блядь, ... да? Вот к примеру
- М? - Да-да.
- Ф - Это же не разговор ... ?
- В - Не, ну понятно, но ты-то делаешь предложение: заведи всё своё и унеси, и поставь в другом месте.
- Ф - Паш.
- В - Такое ж предложение было?
- Ф - Паш, вот я тебе
- В - А это мне отдай. Такое ж предложение?
- Ф - Я тебе делал хорошее предложение, просто шикарное делал предложение. ... Я тебе сделал шикарное предложение, которое существует. Ты остаёшься со всем своим и практически делаешь себе снова базу.
- В - Ну хорошо, но за эти деньги я своё, такое ... такое предприятие не организую. А мне хочется такое. Хочется. Пока так.
- М? - Давай попробуем это сделать, да, попробуем. Я со своей стороны попробую помочь тебе это сделать, понимаешь, по деньгам ... больше ты не получишь. Вот чтоб тебе ... деньги отдать ... сейчас говоришь, сто миллионов, ... двести миллионов, может быть, скажешь, понимаешь. Это та сумма, которая она и ты обосновываешь тем, что тебе нужно просто переехать будет, понимаешь, это тоже обсуждается. Есть сумма, в неё нужно вписаться, в эту сумму, да? ... допустим там, да, сейчас посмотрим, как можно помочь, но мы можем не уместиться, может быть, ты тогда приедешь на эту базу и скажешь: да, вот тут можно.
- Ф - Самое главное её сделать, он купит за каких-то миллионов пять ... Да, миллионов пять купит, земли ... остальное ... легко купит, в принципе
- В - Ну, давайте.
- М? - ... за тридцать миллионов в Титаровке Аэродром целый сделал, блядь. С ангарами, блядь, со всей этой хуйнёй.
- Ф - За тридцать миллионов.
- М? - Да.

— В повторно обращается к Ф с просьбой о содействии в изменении условий сделки за счет увеличения ее цены, побуждая тем самым собеседников предложить варианты сделки с земельным участком.

Ф негативно оценивает возможность увеличения цены сделки, повторно предлагает содействие в поисках нового места для размещения предприятия В.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

- Ф - Ну, давай тогда сделаем следующим образом. У меня есть ещё другое как бы, на это наше предложение ... предложение будет следующим образом. Мы можем вообще, ... ещё подумать, может мы вообще поможем ему перебазироваться и сделаем базу?
- М? - Может быть так.
- Ф - Может, сделаем мы тебе базу и перебазируем? Может один вариант, я не знаю. Это нужно обсуждать. Ты понял меня, да?
- В - Не понял, но разве-, развеи мысль
- Ф - ... Найдем гектар земли, поставим тебе туда ангар и переселим тебя туда.



В - ... (условия).

Ф - Электричество подведём, ... можно будет даже и так

М? - Конечно, конечно.

Ф - Давайте тогда

М? - Сделать нормальный ангар, понимаешь, ... с этой, чтоб он там был. Как бы ... чтоб можно было производство разместить, понимаешь.

Ф - Можно так, можно так, ...

В.- Ну давайте все варианты, если варианты какие-то есть удобоваримые - ну тогда я вас услышу, если нет - ну что, ну тогда катайте.

М ? -

Ф - Не, а варианта нет

В - Не, ну ... есть вариант.

— Ф предлагает помочь В с переносом предприятия и созданием производственной базы на новом месте.

В позитивно реагирует на предложение Ф, явным образом побуждает собеседников предлагать варианты сделки с земельным участком («Ну давайте все варианты, если варианты какие-то есть удобоваримые - ну тогда я вас услышу»).

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом Ф:

Ф - ... а чё ты хочешь Давай тогда Смотри, у нас до десятого числа, я уезжаю в среду, я уезжаю в среду. У нас до вторника, вторник или среда, когда ...?

М? - Ну десятого

В - Десятое декабря - это через две недели. Больше даже, больше.

Ф - Ну давай, значит, до, вот смотри, давай сейчас до этого момента нужно принять решение. Давай значит ты посмотришь, я посмотрю, мы с тобой вместе ещё обсудим тогда, хорошо?

— Ф повторно сообщает о крайнем сроке для принятия В решения по обсуждаемой сделке.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом М?:

М? - ... может мы сейчас найдём.

Ф - Может Знаешь, что я могу сделать, я ... могу зайти к главе Динского района, а это же Динской, и попросить у них

В - Ну может быть где-то просто есть база. Ну, не база, а

Ф.- Нет, базы у них нет, ... база - это ... нужно через торги, Я могу тогда проговорить с ним, и мы тогда где-нибудь в Динском районе находим тебе Может даже

В.- Ну давай все варианты

М? - Да, Потому что у них там, что там, гектар земли выделяют не в Динской ..., а где-нибудь там в Агрономе, под Агрономом, это ... он же Динской район?

В - Да.

М? - Динской. Вот, в Агрономе. ... может в этом, как его.

В.- Лорис рядом там, Индустриальный.

Ф - ... вот рядом, знаете где, за хутором Ленина

М? - Там тоже можно.

Ф - Как он называется, за хутором Ленина?

В - Васюринская?

Ф - Васюринская.

В - Ну это далековато.



- М? – Да чё там далековато,
- В – А вот вот здесь – Лорис, Агроном.
- М? – ... это здесь вот.
- В – Лорис, Агроном вот. Я на Комсомольском живу.
- Ф – Здесь вариант, здесь ..., мы ж рассматриваем вариант: Титаровка, Титаровка рассматриваем вариант, рассматриваем вариант.
- М? – Динская.
- Ф – Динская, Агроном, и Васюринская, да, Рядом, тебе рядом. Васюринская вообще дешёвые и тебе рядом
- В – Ну ни хера себе.
- Ф – Не, не Васюринская, а как
- В – Да какая Васюринская, Васюринская хер знает где, ты чё.
- М? – Это Корсунекая.
- Ф – Корсунская, во. Я неправильно сказал.
- В – А-а, Васюринская хуй знает где.
- М? – Не-не, это Корсунская, вот она, напротив аэродрома.
- Ф – Корсунка, я неправильно
- М? – Аэродром – и с правой стороны
- Ф – . . . да, Корсунская. Она рядом вообще, за хутором Ленина Вот вот это мы можем пообсудить с ними и проговорить.
- В – Там, где кровельный центр, рядом там? Ну.
- Ф – Не ... я не знаю, где там кровельный центр.
- В – Ну, ну вот же ... где аэродром, вот это всё.
- Ф – Не, здесь не вариант.
- В – Не вариант?
- Ф – Здесь не вариант, там земля, эта, там варианта нет ... такой вариант перед хутором Ленина, просто ... там не вариант.
- В – Да, да, да.
- Ф – Не, там вообще не вариант. Я тебе сразу ..., там вообще не вариант, это даже ни э, нет. Ну, только вот за, ... хутор Ленина, за хутором Ленина, вот там Васюринский, там можно где-то.
- М? – Ты подумай, подумай, есть предложения.
- Ф – Да, есть предложения.
- М? – ... в голове крутится, есть предложения.
- В – Ну хорошо, давайте.
- Ф – Тогда, мы как бы тогда решим, обсудим тогда, хорошо, тут один вариант.
- В – Хорошо.

— собеседники обсуждают тему выбора нового места для предприятия В с учетом различных параметров (удаленность от места проживания В, наличие возможностей и стоимость электроснабжения, наличие тех или иных сооружений и т. п.). В явным образом побуждает собеседников предлагать варианты сделки с земельным участком («Ну давай все варианты ...»).

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы, не наблюдается.

Следующий коммуникативный блок отражает финальный фрагмент разговора В, Ф и М?, является фатическим (контактоустанавливающим).

Ф – Хорошо? Всё, Паш, всё, давай.

В – Давайте.

Данный коммуникативный блок не содержит информации, релевантной для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов.

2.5. Текстологический, лексико-семантический и семантико-синтаксический анализ высказываний, составляющих спорный текст, отражающий речевое содержание фонограммы



СФ1, показывает, что зафиксированный указанной фонограммой разговор может быть представлен в виде последовательности описанных в настоящем подразделе ниже коммуникативных блоков.

Начальный коммуникативный блок исследуемого текста не является частью основного разговора между В и Ф, зафиксированного фонограммой СФ1, не содержит информации, релевантной для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов:

Ф: - [отвечает по телефону] Угу. Хорошо? Угу. Угу. Угу. Дим, давай сделаем так: я сейчас переговорю с человеком. Я потом тебе наберу. Хорошо? Всё, давай, ..., давай.

Следующий коммуникативный блок отражает начальный фрагмент разговора В и Ф, является фатическим (контактоустанавливающим).

В.: - Смотрю, шо ж у нас Бог сегодня сказал?

Ф: - Что?

В.: - Шо ж у нас Бог сегодня сказал?

Ф: - Не понял?

В.: - Э, что сказали сегодня на выступлении этом?

Ф: - А-а-а!

В.: - Смотрю новости.

Ф: - А у нас же сегодня это, тоже Единая Россия же была, конференция у нас была.

В.: - Я знаю. Да я вот смотрю.

Ф: - Не, не. А у нас высту-, как раз В.В. выступал, а у нас была конференция. Мы же ограниченно.

В.: - Чо ж у вас так?

Ф: - А?

В.: - Что ж у вас так, в момент судьбоносных решений заставляют совещаться на конференциях?

Ф: - Ну, слышь, планировали ещё ж они заранее как-то, не знали, я не знаю почему так, но, у нас же там, я ж член Единой России, представитель, поэтому нас всех, сегодня здесь весь - все главы все, все, они все здесь, понимаешь?

В.: - Я тоже день сегодня, я сегодня так устал, бошка болит. Ну ладно.

Ф: - Я просто завтра улетаю в Турцию.

В.: - Ты надолго что-ли?

Ф: - Не-, не-, я в воскресенье буду опять, блин, я в воскресенье прилечу. Потом опять во вторник улетаю, то есть как бы я, как бы постоянно в движении.

В.: - В движении, в самолете.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

Лексико-семантический и семантико-синтаксический анализ высказываний, составляющих следующий коммуникативный блок исследуемого текста, с учетом данных подраздела 2.4 настоящего заключения, показывает, что собеседники обсуждают в этом блоке земельный участок со строениями, предложенный со стороны Ф в качестве подходящего для размещения предприятия В:

Ф: - Ты мне скажи, вы посмотрели, как бы посмотрел то, что ты вот увидел? Все посмотрел? Нормально?

В.: - Я посмотрел.

Ф: - Ну, место хорошее.

В.: - Ну ты вообще сам видел?



Ф: - Ну.

В.: - Я, я как бы.

Ф: - Я, прежде чем я, прежде чем как посмотреть. Почему я тебе говорю, это Дерипаска, (адвокаты) место для Дерипаски берегут.

В.: - Я, я как бы. Слово хорошее.

Ф: - Это Дерипаска, ты понял, да?

В.: - Да ну, мне как бы.

/звук смеха группы лице женскими голосами/

Ф: - Я тебе говорю, ты понимаешь? Я как бы, ну, мы переговорили, значит руководство краевого управления дало команду подготовить место хорошее. Это место шикарное. Ты понял: шикарное.

В.: - Ну, в твоём понятии.

Ф: - Не, в моём понятии. То есть ты понял? Есть цеха, там есть шикарный офис. Там есть шикарный офис. Там есть люди, которые являются в аренде, ты понял меня, да? Там есть категория людей, которые, то есть там уже бизнес какой-то определенный существует. Ты занимаешься разверткой металла, варишь там и всё остальное. Там уже подготовлены какие-то цеха, для сварки они готовы, капитальные, кирпичные эти цеха, которые им удобны. Там в принципе, по большому можно сделать. Я ж тебе о чем говорю, если мы с тобой сейчас без каких-либо последствий с тобой договариваемся.

/звук смеха группы лиц с женскими голосами; речь лица с женским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/

Ф: - То ты плавно, я тебе, допустим, ты, приобретаем, потом доплату. Ты плавно, ни, откуда ничего, можешь и здесь работать, можешь и там работать, ты понял? В течение года, спокойно, мы тебе поможем (...) поможем какие-то вопросы, ты спокойно перебираешься туда. Ты понял? Просто можем организовать тебе красиво там, никаких э, затрат у тебя в этой части нет. Теперь, тебе просто, тебе в любом случае нужно это будет делать. Просто нужно, ты сохранишься себя нормально, я тебе просто не оттого что я тебе говорю.

В.: - Ну.

Ф: - Ты сохранишься нормально, я красиво тебе сделаю, я тебе хороший, офис там, шикарнейший, месяц там.

В.: - Да там не офис, там какое-то общежитие. Оно нахер не нужно. Потому что там три этажа. Дури такой.

Ф: - Офис там, три, три этажа!

В.: - Вот таких вот клеточек.

Ф: - Я тебе чё, я тебе говорю, не могу понять.

В.: - Там бред вот это, то что ты называешь офисом, он офис у нас с тобой ты знаешь, что такое офис - это, ну, небольшие здания, ну у тебя там,

Ф: - Нет, там полноценный офис. Почему?

В.: - У тебя там такой, ну «Стройдетали», я не знаю здесь...а у меня там, мне десять кабинетов нужно, а там какое-то трехэтажное здание, общежитие какое-то.

Ф: - Смотри, смотри, не, не, не, там офисное помещение.

В.: - Вот с него, с него можно общежитие только сделать.

Ф: - Нет, это нормальный офис, там блин.

В.: - Там, извини, во-первых, я не понимаю, это всё или не всё, я как бы, там одно здание надо рушить полностью. Ты видел его?

Ф: - Я особо не вникал.

В.: - Ну, видел, хоть?

Ф: - Я, я видел территорию - территория мне понравилась. Я был, я когда, это в воскресенье, когда я там был, мы заезжали, мы с руководителем заезжали (...) я посмотрел. Я ему говорю, покажи, что это, прежде чем «щемить». Там другие варианты были, я сказал вот это не вариант, вот это самый хороший вариант. Ну я ж понимаю, что, как.



- В.: - Там единственное здание - это вот типа вот ангаров каких-то, вот где арендаторы стоят, машины какие-то делают. Вот единственное.
- Ф: - Я уже не помню. Я дословно, я посмотрел. Я вот сейчас, я вот сейчас не помню.
- В.: - Ну ты заедь сам тогда, сам посмотри.
- Ф: - Я был там.
- В.: - Я тебя спросил, вот ты.
- Ф: - Я был. Я ж тебе говорю, если б я ее не видел, я бы тебе не говорил. Я понимаю, что был, я заезжал с этой стороны, я не заезжал со стороны этой, я заехал со стороны центрального офиса, заехал, проехали со стороны выезда как на аграрную выехать, я посмотрел, выехали и поехали через Агроном. Ты понял да? Это я видел, я заехал.
- В.: - Ну, через Агроном. Я тоже со стороны Агронома заехал.
- Ф: - Да, я заехал со стороны Агронома.
- В.: - Вот «Аквадин» или как-то там.
- Ф: - А?
- В.: - «Аквадин» или как там называется.
- Ф: - Да, да, да, «Аквадин», «Аквадин». Значит, это, тоже, вода Дерипаскина, вода. Значит, я заехал туда, посмотрел, место мне очень понравилось, хорошее место территориально. Там и земли получается там что-то около двух гектаров или сколько там.
- В.: - Да, там около двух гектаров, но.
- Ф: - Два с половиной, около трех там гектаров.
- В.: - Нет, там два и три что ли. Ну мне сказали так. Я начал задавать вопросы: «Чьё?». - «Не знаем». - А, как бы.
- Ф: - Ты разговариваешь с (...) неправильно.
- В.: - Ну, оно в собственности? Нет. А, тут, по-моему, аренда. А мы может аренду переоформим.
- Ф: - Ты, послушай, послушай.
- В.: - Ну я понимаю, я может не с тем.
- Ф: - Послушай, это не ихняя задача, задача как бы эта будет наша, да? Дадит (Даур) команду, причем быстро там всё будет, правильно? Она вся в собственности.
- В.: - Нет, он сразу сказал, не в собственности.
- Ф: - Почему?
- /звук смеха группы лиц с женскими голосами/*
- В.: - Эта земля не в собственности, но мы её.
- Ф: - Земля не в собственности, земля находится, находится в аренде.
- В.: - Да.
- Ф: - Но, это наша задача её сделать, поэтому мы её специально не оформляли, вы ее сделайте, чтобы это, твоя задача.

В данном коммуникативном блоке Ф исключительно позитивно оценивает обсуждаемый участок с точки зрения возможности его использования для размещения предприятия В.

В, признавая соответствие участка предъявляемым им требованиям по отдельным параметрам, в целом оценивает предложенный Ф участок негативно, полагает, что он не подходит для размещения предприятия.

Каждый из собеседников подробно аргументирует свою точку зрения.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

Следующий коммуникативный блок реплик:

М?: - Здравьете. Что-то желаете?

Ф: - Я, сделайте чаю, пожалуйста.

М?: - Черный, зеленый?



- Ф: - Или мне даже можно сделать кофе.
 М?: - Капучино? Эспрессо? Американо?
 Ф: - Эспрессо.
 М?: - Мэк дэниелс.
 Ф: - Или капучино. Давайте капучинно.
 В.: - Это, чай, зелёный.

— исходя из его содержания, вероятно, представляет собой разговор Ф и В с официантом заведения общепита, не относится к предмету коммуникации, не содержит информации, релевантной для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста собеседники возвращаются к обсуждению предложенного Ф земельного участка, ранее осмотренного В. Позиции собеседников остаются прежними. Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

- Ф: - Место там хорошее. Мы можем с тобой, когда я буду, может в какой-то выходной выберем и поедem. Я её видел. Чо ты, я понял что.
 В.: - Ну я понял, ты не совсем его видел. Ну ладно.
 Ф: - Я видел, я проехал по территории. Я с пацанов.
 В.: - Ну, поверь мне, офисов нет, они не топятся там, всё повикинуть надо. Ну там общежитие - не офис. Ну, как бы, условно там был когда-то офис. А вот рядом цех весь завалился, капает, дождь капает, всё. Ну, как бы, как бы, моё мнение - это как бы лучше чем ничего.
 Ф: - Да нет.
 В.: - Что ты мне предлагал, вообще ничего, вот так. Но это всё равно не то, как бы, не для меня.
 Ф: - Я считаю, что.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

- В.: - Тогда, тогда давай следующий вопрос, ну, как бы, - и дальше что? Ты, вот, вот допустим, это уже о чем - то может говорить, а следом что ты предлагаешь?
 Ф: - Я тебе, в смысле следом предлагаю?
 В.: - Ну, ну, как бы.
 Ф: - Я тебе говорю.
 В.: - Ну, оно стоит чего-то.
 Ф: - Подожди, я тебе предлагаю сохранить себя, сохранить тебя, я просто тебе предлагаю сохранить тебя - это первое мое предложение. Сохранить тебя как предприятие, чтобы ты действовал, чтоб ты был полноценным, нормальным собственником и никто тебе не мешал.
 В.: - Ну я сейчас собственник полноценный, нормальный.
 Ф: - Подожди, послушай, ну.
 В.: - Ну.
 Ф: - Это ты так считаешь. Э-э-э, еще раз говорю, тебя с нашей стороны будет у тебя помощь. Мы тебе организуем всё, мы тебе организуем, чтобы ты даже вывел всё, был один собственник перешел в «ООШку», чтоб у тебя не было никаких проблем. Ты понял, да? Сделаем.
 В.: - Нет, сейчас вроде нет.
 Ф: - У? У?
 В.: - Ну ладно, ну я же слушаю.
 Ф: - У? У? У? Сегодня так, завтра так.
 /звук смеха лица с женским типом голоса/



- Ф: - Понимаешь, ну, жизнь она такая вещь сложная. Сам понимаешь, сегодня так, завтра может вот так быть, завтра так.
- В.: - Не знаю.
- Ф: - Как?
- В.: - Ну, у меня ниче, сложностей в жизни нет. Сейчас получается что проявляются сложности, мне это тоже, как бы, мне это не нужно. Ну, ты хочешь сказать, вообще ничего больше? Баш на баш?
- /разговор группы лиц с женскими голосами; речь лица с женским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/*
- Ф: - Смотри.
- В.: - Ну вот это же стоит чье-то место.
- Ф: - Честно.
- В.: - Оно должно стоять?
- /разговор группы лиц с женскими голосами; речь лица с женским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/*
- Ф: - Подожди, я тебе.
- В.: - Ну вот смотри, я сейчас сижу у себя, ну ты знаешь, это где.
- Ф: - Я знаю тебя.
- В.: - В каком месте.
- Ф: - Я знаю тебя наизусть и полностью. Поверь, я знаю тебя очень хорошо.
- В.: - Ну я тебя не изучал, я как бы там.
- Ф: - Я тебя знаю очень хорошо, и что и кто за тобой - никого за тобой нету, ни со стороны силовых структур, ни со стороны налоговых структур, ни со стороны администрации.
- В.: - Я эти не ставил задачи.
- Ф: - Я тебе просто, я тебе открываю тебе открытым текстом - ты пустой. Никто за тебя заступаться не будет, это я тебе открыто и честно говорю. Это мои уже проблемы. Нету у тебя тайников, который мог бы за тебя заступиться. У тебя если пойдет у тебя, э-э, какая-то проблема, у тебя пойдет как карточный домик. Просто пойдет у тебя карточный домик. Кроме тебя одного больше никого нет. Это я тебе открыто и ответственно заявляю. Нету никого. Чтобы что-то случится, какая-то пойдет какая-то пирамидка, где-нибудь выбьется одна составляющаяся, она у тебя рухнет и будет у тебя банкротство и раздербанят тебя как последнего тузика, порвут на карточные домики.
- /разговор группы лиц с женскими голосами; речь лица с женским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/*
- В.: - А если, подожди, ну для этого нужно найти причину. У меня как бы всё в порядке, Сергей Иванович.
- Ф: - Значит, причину, знаешь, я тебе скажу. Знаешь, причина - были прекрасные, великие чиновники в Анапе, бизнесмены, которые были и все остальное, и их никого нет, я образно говорю, и которые существуют. Это уже серьезно.
- В.: - Я работаю по белому, у меня всё по белому, налоги плачу. Сергей Иванович, вот смотри, я, я просто расскажу, что я обратился, ну, я ж тоже не стал это.
- Ф: - К кому обратился?
- В.: - Да, я побежал к юристам, ну как бы, к своим знакомым, они говорят: «Слушай, ну при таком соотношении акционерного капитала, как 90, ну, конкретно, что он с тобой может сделать, если у тебя всё чисто?». Ну, не знаю.
- Ф: - Ну, давайте я Вам так.
- В.: - Ну, вот, я поэтому.



- Ф: - Я больше разговаривать не буду. Давай, я еще раз говорю, я, ты попросил, я.
- В.: - Ну ты ответил.
- Ф: - Всё, я тебе помог, я тебе сделал. Мы можем с тобой прекратить вообще общение, и всё.
- В.: - Ну, подожди, вот я в данной ситуации понимаю, что, э-э, у меня еще кроме всего есть семья, дети.
- Ф: - Давай, секундочку.
- В.: - Дети, всё остальное.
- Ф: - Послушай, ты во мне, с нашей стороны, не во мне даже, с нашей стороны получаешь нормальных хороших партнеров, хороших партнеров, э, которые ты можешь всегда обратиться, всегда могут тебе помочь. Ты понял меня, да? Это первый вопрос. Второй, который мы ответственно. Я тебе могу что-то сказать, вот забирала сегодня, сегодня вот забрали строение, человек просто, тоже красиво было, вот я тебе просто покажу. Сегодня забрали строение. Я завтра еду его доводить его до ума, то чтоб ты понимал.
- В.: - Ну что же значит забрали? В этом слове, понимаешь?
- Ф: - Хорошо. Как сказать? Не забрали, купили!
- В.: - /звук усмешки/
- Ф: - У нас ничего не забирается, у нас за рубль продается, за два продается, но продается. Я тебе лично, вот я тебе покажу. Ну вот сегодня, просто. Завтра решать еду.
- /разговор группы лиц с женскими голосами; речь лица с мужским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/*
- Ф: - Ну вот видишь написано, чтоб ты четко понимал, вот это, видишь, вот написано кто сбросил, подумай, смотри, ну чтоб ты понимал. Ну вот видишь.
- В.: - Это где?
- Ф: - Как ты думаешь, сколько оно стоит в Сочи? Как ты думаешь, сколько стоит?
- В.: - Не знаю, я в этих вещах не понимаю.
- Ф: - Вот и я говорю, 14 этажей, 14 этажей. 16 тысяч квадратных метров.
- В.: - Я в этом не понимаю, так ты больше понимаешь.
- Ф: - Вот, человеку верить, получилось так, я должен.
- В.: - Ну.
- Ф: - За 12 миллионов.
- В.: - В жизни это всё.
- Ф: - Хватит 12 миллионов?
- В.: - Нет, конечно побольше. Ну.
- Ф: - Я тебе просто объясняю.
- В.: - Ну,
- Ф: - Хочешь я тебе (построю).
- В.: - Ну, ну, у меня нет таких зданий и у меня как бы.
- Ф: - Ну это сегодня, я тебе просто.
- В.: - Я просто знаю, что.
- Ф: - Сегодня сделка вот сейчас у них была, поехали людей сейчас оформили на людей с Воронежа.

— В явным образом запрашивает у собеседника предложение вариантов сделки с земельным участком («Тогда, тогда давай следующий вопрос, ну, как бы, - и дальше что? Ты, вот, вот допустим, это уже о чем - то может говорить, а следом что ты предлагаешь») в части изменения цены сделки («Ну вот это же стоит чье-то место»).

В качестве непосредственной речевой реакции на указанный запрос Ф подробно излагает свое представление о В как о человеке, не имеющем связей, чей бизнес не является устойчивым и защищенным от возможных проблем, любая из которых грозит банкротством, а также сообщает сведения, совокупность которых свидетельствует о наличии значительных



связей и серьезного влияния у структуры или группы лиц, которую Ф представляет на переговорах с В. С учетом содержания разговора, описанного в разделе 2.4 настоящего заключения, данные высказывания однозначно интерпретируются как выраженное в форме намека указание на реальность угроз разорением, высказанных Ф в разговоре, зафиксированном фонограммой СФ2.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В.: - Ты, э-э, заставляешь меня выбирать.

Ф: -Я тебя не заставляю.

В.: - Между очень плохим и отвратительным. Я понял, как бы,

Ф: - Я тебе, я с тобой разговариваю немножко об одной вещи, я тебе предлагаю сделать мену, сделать прекрасную мену, я тебе, это тоже самое, я тебе предлагаю сделать мену. Мы тебе поможем там всё довести до классического ума. Там у тебя будет всё красиво, всё хорошо. Во-вторых, что если ты будешь прекрасно работать, никаких у тебя проблем не будет. Я тебя познакомлю с главой города, с начальником полиции Новороссийска.

В.: - Это не может быть.

Ф: - Новороссийска познакомлю. Которые тебе будут помогать. Это те люди, которые, э-э, этим, э-э, занимаются, со всеми этими структурами я тебя познакомлю. У тебя никаких проблем в этой части не будет. У тебя будет всегда помощь. Ты понял меня, да? С этой стороны как бы мы можем тебя прогарантировать. Это гарантирую.

В.: - Это всё слова.

Ф: - Теперь мы это будем делать. Причём это слова.

В.: -Ну.

Ф: - Мы это сделаем. Мы это тебе сделаем, мы тебе это поможем.

В.: - Ты даже, то есть.

Ф: - Ты себе спокойно выстроишь прекрасные отношения, которые тебе дальше будут, которых у тебя на сегодняшний день нет.

В.: - Да есть у меня нормальные, зачем ты так со мн? Ну ты меня хоть и пробивал.

Ф: - Слушай, я. Послушай.

В.: - Я спокойно живу, нафига мне?

Ф: - Ну жил, я думаю.

В.: - Жил. Да. Ну, нафига мне эти изменения. Ну, Сереж, ты же понимаешь, сколько мой участок там стоит?

Ф: - Ты слышишь, ничего он не стоит.

В.: - Ничего он не стоит? Ну как?

Ф: - Ничего он не стоит.

В.: - Ну зачем он тогда тебе нужен? Ничего не стоит.

Ф: - Нам нужен. Не-е-е, слышишь.

В.: -/звук усмешки/

Ф: - У конкурентов сколько-то стоит, нам нужен, я тебе объяснил, зачем он нам нужен.

В.: - У меня сейчас более-менее нормальный идет бизнес. Спокойно.

Ф: - А я тебе предлагаю, чтоб ты его прекрасно.

В.: -Вот.

Ф: - Спокойно сделал и никаким боком.

В.: - Предприятие, вроде как, социально нужное, завтра.

Ф: - Слышишь, социальное - значит насколько социальное, оно у тебя не социальное.

В.: - Завтра зерно нам нужно.

Ф: - Подожди.

В.: - Президент сказал.

Ф: - Оно у тебя не социальное, оно у тебя не социальное.



- В.: - Ну слово социальное, что ты имеешь? Больница что ли? Я имею в виду оно.
- Ф: - Социальное жильё - это которое люди, это социальное.
- В.: - То жильё, а я говорю про предприятие, которое нужно народному хозяйству нашему. Вот.
- Ф: - Это вот не социальное, это у тебя бизнес, это твой бизнес, просто и всё, оно никаким образом к социалке не относится.
- В.: - Ну я делаю элеваторы, которые завтра нужны, пачками нужны.
- Ф: - Это не социальное, это не социальное предприятие, это ни гостиницы, это ни школы, это ни больницы.
- В.: - Ну я не то слово может сказал как социальное, как сказать, нужное для страны.
- Ф: - Нужное, любой бизнес он нужен для страны, ты такой же бизнес как и все остальные люди, ничем не отличается от другого. Не будет тебя, будет другой кто-то делать. Это не проблема.
- В.: - Слушай, ну ты дерзкий.
- Ф: - Не будет кто-то один зерно выращивать, будет другой заниматься, в этом проблем нет.

— В негативно характеризует предлагаемую ему Ф сделку, подчеркивает социальную значимость предприятия, которое, по мнению, ранее высказывавшемуся В, не сможет продолжать работу в случае, если сторона Ф не откажется от своих условий обсуждаемой сделки. Эта информация интерпретируется как направленная на убеждение Ф в необходимости отказа от сделки или изменения ее условий. Ф возражает против аргументации собеседника.

Каких-либо высказываний, которым присуще коммуникативное намерение угрозы или запроса со стороны В вариантов сделки с земельным участком, не наблюдается.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

- В.: - Ну чо, у меня то, я то могу делать. У меня, слушай, а ты вот всё равно не рассматриваешь вопрос просто не трогать меня? Это как бы, вот.
- Ф: - Ты, вот послушай.
- В.: - Вариантов нету отказаться?
- Ф: - Послушай, послушай, неужели ты, человек, если ты считаешь себя там, неужели ты не понимаешь, что, э, нужна твоя территория, суть, суть - просто есть план, в который не вписывается твоя территория. Всё, больше ничего. Она должна вписаться в другой какой-то проект. Всё.
- В.: - Хорошо.
- Ф: - Поэтому тебе только с этой проблемой рано или поздно, понимаешь.
- В.: - Хорошо.
- Ф: - Это однозначно, просто я тебе пока на сегодняшний день еще не горит камень, ты понял, да? Который не нужно яичницу жарить на камне, можно спокойно и плавно это всё. Да, будет раскаленный камень - уже там, уже ничего, уже не сжаришь ничего, потом уже будет поздно пить боржом.
- Поэтому я тебе говорю, пока еще не горит, это нужно сделать грамотно, плавно, получить свою выгоду и спокойно это сделать.
- В.: - Хорошо.
- Ф: - Потому что, как сказать, это, если б у тебя был там какой-то коммерческий там участок, да? Я теоретически говорю, я не буду говорить, это один вопрос, он не коммерческий, он участок не коммерческий.
- В.: - Зачем он тогда тебе нужен?
- Ф: - Он в проекте территориальном по сборке автомобилей. Я ж тебе сказал.
- В.: - Хорошо, если это будет когда-то, да, ты ж.
- Ф: - Послушай, задача. Вот послушай меня.
- В.: - Послушай, ну дай я договорю.
- Ф: - Послушай.



В.: - Ну хорошо.

Ф.: - Послушай, что значит когда-то это будет? Если ты, вот смотри, когда-то это будет, вот, допустим купоны сейчас под аэропорты земли, да, вот сейчас скупали, там дохера собственности, даже мои коллеги, э-э, депутаты, там Света, ну многие, которые депутаты, достаточно уважаемые, да, там женщина, там один этот, очень уважаемые депутаты с большим статусом, с большим, они, у них там всего 30 соток им город в своё время, ну, отдал, ну, как бы взятку, чтоб они не приставали, в кулуарные игры не играли, раздавал им чтоб итог, подарил им точно так, чтоб они не мешали. Ситуация была, вот здесь вот будет проходить аэропорт, вот тут будет проходить там комплекс там зданий, комплекс там, вторая очередь аэропорта, да? Очередь закончилась, которая будет не вот здесь, где она сейчас она находится, а будет находиться дальше, не на этом месте, где, да?

В.: - В другом.

Ф.: - А в другом месте. Значит, всё. Вот это нарезка, ну план посадили - вот тут будет здание аэровокзала, тут там две взлетки. Всё, всё, люди показались от (...), ихняя частная собственность, которую город им подарил, ну они купили там, всё. И Света подходит и мне там, и там еще один наш вот этот: «Сереж, ты». Я говорю, Свет, я понимаю, ну ты же понимаешь, что рано или поздно раскатают, она - «Я понимаю» (...). Тут вариант один. Пока не горит, чтобы продать и получить кредит и купить это чертово место. Человек так и сделал.

В.: - Хорошо.

Ф.: - И это человек со статусом.

В.: - Хорошо, пускай я без статуса, но я собственник.

Ф.: - Я тебе просто говорю, там тоже собственники.

В.: - Но я собственник своей земли. Но, если так когда-то будет, по идее-то ко мне должен прийти тогда город или кто это будет строить.

Ф.: - А зачем ты им нужен?

В.: - И сказать, и сказать. Или, ну не город. Тот кто будет строить. И сказать: «Я хочу купить у тебя». Смотри, он же другие деньги даст?

Ф.: - Да никто тебе ничего не даст.

В.: - А что? Просто заберут?

Ф.: - Э-э, деньги тебе никто ничего не даст, тебе заплатят.

В.: - Ну кадастровую стоимость, какую-то или какую?

Ф.: - Это не город к тебе придет, это коммерческая территория.

В.: - Коммерческую терри-, человек придет и скажет: «Я хочу». Ну если хочешь - «Купи». Ну купи нормально, я согласен уйти, но нормально купи. Или действительно предоставь что-то хорошее мне или как бы и дай денег на переезд. Я, я, ну нормально, это нормальное предложение, это как между нами с тобой, мы с тобой торгуемся, как бы, да?

Ф.: - Ты ж мне хоть.

В.: - Ты хоть, а ты сейчас, ну как бы, ну как меня ставишь перед выбором, а я как этот выбор, мне тоже, представляешь, у меня есть семья, у меня есть дети, у меня есть родственники, а ты ж, вот столько или пиздец, уходи, это же чё-то другим.

Ф.: - Ну сколько, сколько получается, скажи мне, ну твое видение, на сколько ты рассчитываешь?

В.: - Ну у тебя есть какие-то предложения?

Ф.: - Нет, ну подожди, ты скажи, ты говоришь, вот сколько ты рассчитываешь, по-честному, я чо-то тебя не понимаю?

В.: - Ну мне нужна база, соответственного уровня.

Ф.: - Тебе сказали, как бы есть варианты.

В.: - И денег, чтобы переехать, организовать, там и всё остальное.

Ф.: - Ну вот ты.

В.: - По-новому.



- Ф: - База у тебя, допустим, базу я считаю хорошую, из того что у тебя есть, базу тебе хорошую предложили. А сколько ты рассчитываешь?
- В.: - Она не хорошая! Но это хоть какой-то вариант.
- Ф: - На сколько ты рассчитываешь денег? Ну скажи мне?
- В.: - А база сколько стоит?
- Ф: - Какая база?
- В.: - Ну вот эта.
- Ф: - Твоя?
- В.: - Нет. Вот твоя допустим.
- Ф: - Это не моя база.
- В.: - Ну хорошо. Что она хоть?
- Ф: - Она будет продана для нас чисто символично. За один рубль.
- В.: - Ну и сколько?
- Ф: - Она будет за тринадцать с половиной продана. Ты понял меня, да?
- В.: - Ну, не понял я. Ну это ваши.
- Ф: - Это схема.
- В.: - Да, это ваши дела. Мне, мне как бы это ненужно.
- Ф: - Ну, а как ты думаешь, сколько она там стоит будет?
- В.: - Сколько она там стоит?
- Ф: - Да.
- В.: - Ну сколько, ну по крайней мере не столько сколько моя стоит.
- Ф: - Подожди, сколько твоя база стоит, подожди? Сколько твоя база? У тебя базы нет, у тебя только единственный участок, как таковой базы нету.
- В.: - Как это?
- Ф: - Ну так это? Много там? Ну сколько? Ну сколько?
- В.: - Ну здание, цех у меня. Ты видел мой цех?
- Ф: - Подожди, ну сколько ты считаешь?
- В.: - 1500 квадратов, цехов один.
- Ф: - Ну сколько ты считаешь она стоит?
- В.: - Ну если сейчас вот в таком виде, я могу конечно пробить. И я честно говоря даже не пробивал, но больше 100 миллионов.
- Ф: - Чего?
- В.: - Больше 100 миллионов.
- Ф: - Ты че. ебанутый?
- В.: - Ну, я так считаю.
- Ф: - На гектаре земли больше 100 миллионов?
- В.: - Так у меня же не гектары земли, у меня база.
- Ф: - Да у тебя базы нету.
- В.: - Ничего себе, у меня кабинеты одни.
- Ф: - Слышишь?
- В.: - У меня цех 1500 квадратов, второй цех, склады, этот бетонный завод.
- Ф: - Какая? Ты че?
- В.: - Куча, куча этих.
- Ф: - Да какая у тебя, какие у тебя строения, о чем ты говоришь?
- В.: - Да больше 100. Ну я её оценивал. Я же.
- Ф: - Слышь, ты с головой дружишь или как?

— В убеждает Ф отказаться от обсуждаемой сделки.

Ф возражает, мотивированно объясняет неизбежность ее заключения для В.

В негативно характеризует предлагаемую ему Ф сделку, сообщая, что предприятие не сможет продолжать работу в случае, если сторона Ф не откажется от своих условий обсуждаемой сделки.

Ф запрашивает предложения В по сумме сделки, в ответ В запрашивает предложения оп вариантам сделки у Ф, Ф повторно запрашивает предложения В по сумме сделки. Предложение В, основанное на цене обсуждаемого земельного участка св. 100 млн. руб., встречает резко негативный отклик Ф («Слышь, ты с головой дружишь или как»).



Следующая реплика исследуемого текста:

М?: - Олежа, водочки?

— вероятно, не является частью разговора В и Ф, рассматривается как нерелевантная для разрешения поставленных перед комиссией специалистов-лингвистов вопросов.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В.: - Хорошо. Вот у меня такой тогда вопрос. Допустим я, допустим я вношу тогда, как ты вообще это всё видишь? Как вообще ты бы видел, я например, э-э, акции тебе же, мы ж тогда.

Ф: - Они не нужны мне совершенно.

/разговор группы лиц с женскими голосами; речь лица с женским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/

В.: - Они тебе не нужны.

Ф: - Они не нужны.

В.: - А тогда как?

Ф: - Мы делаем по-другому, мы просто, мы так же делаем, мы сначала отдаем тебе, продаем тебе территорию, чтобы она, как говорится. Мы, то есть, мы с тобой.

В.: - Как продаешь?

Ф: - Послушай. За один рубль.

В.: - Нет, ну.

Ф: - Я тебе лично, не я там тебе лично продаю, для виду. Ты понял меня? Просто за один рубль продаю эту территорию. Всё. С тобой заключаю договор о том что после, эту, после того как ты переезжаешь, ты продаешь мне за один рубль. И мы там сдаем тебе, э-э, на там на развитие какой-то цех, что так и есть, там оформим. Вот, по этой схеме.

— В предлагает включить в условия сделки приобретение стороной Ф акций предприятия.

Ф отвергает данное условие и информирует собеседника о предлагаемой им технической схеме оформления сделки.

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

В.: - Сколько?

Ф: - Ну если, я считаю, ну это может быть в пределах 5 - 1 0 миллионов тебе дадут и плюс оплата.

В.: - Пяти или десяти?

Ф: - Пяти. Ну я не знаю, нужно разговаривать с ними.

В.: - А пяти-десяти? Ну не пятидесяти?

Ф: - Нет, нет, ты че?! Ты че?

В.: - Не, ну почему ты че, я, ну я знаю, мне кажется, у меня столько стоит, тебе кажется, что.

Ф: - Нет, нет. Я тебе сразу говорю, что нет. И ни один человек тебе не даст.

В.: - Хорошо, я тебе задаю вопрос - У тебя соседний как бы, ну, «Стройдеталь», да, понятно и еще вот этот рядом «Техно», там что-то там такое.

Ф: - Да.

В.: - Ты б её за сколько продал свою «Стройдеталь»? Вот честно, тебе сейчас бы предложили? Ты же бы сказал за 20 миллионов?

Ф: - Ты что, да я, слышишь, я во-первых не могу продать, это первое; и во-вторых, у меня бы и покупателя там не было - раз; второе: и если бы эта база стоила, она б максимум бы стоила, сколько там, 7 гектаров земли, а там 13 гектаров земли, да? Как бы там 13 гектаров земли, а здесь уже 7. Я даже не знаю сколько там точно гектаров земли, но 7, кажется, гектаров



земли. Ну, во-первых, ты её не продашь, ну если б и купили, ну максимум, если б её купили, максимум за 25 миллионов, может, и то её, сейчас, сейчас покупателя нет. Её бы никто не покупал, во-вторых её не выставляли на торги. Просто её не выставляли на торги. Во-вторых её некому покупать. Во-вторых - это территория промзона. Ты понял меня, да. Это те.

В.: - Ну вот.

Ф.: - Это не торговая территория, ты сам понимаешь.

В.: - Ты сам и ответил на твой вопрос. Твоя 150, а моя 3 гектара почти там или 2,5, это ничего не стоит.

Ф.: - Я, я говорю. Так там завод, который работает и всё остальное, я говорю, там оборудование. Я не знаю.

В.: - Так у меня тоже самое.

Ф.: - Я говорю, я не знаю, кто это купит. И я тебе так просто говорю. Она бы.

В.: - Вот.

Ф.: - Извини, ну там 7 гектаров земли, 7 гектаров земли, там этих кранов, этих, этих, всего, всего там, этого всего там.

В.: - У меня больше, у меня больше чем у тебя, понимаешь? Я заезжал на твою территорию, я видел она, кроме торговли металлом, ну и цементом, ничего нет.

Ф.: - Она же не нужна.

В.: - Ну ничего там.

Ф.: - Она - база как бы. Её ж никто не развивает. Может она будет сноситься.

В.: - А я развиваю, понимаешь?

Ф.: - Вообще-то там тоже ничего нету.

В.: - Я разв-, так ты зайди в мои цеха.

Ф.: - Мы заезжали к тебе, к тебе заезжали.

В.: - У меня новое, у меня новое оборудование по производству силосов, я же тебе даже сказал сколько оно стоит.

Ф.: - Я ж тебе сказал. У тебя оборудование...Ты же его не продаешь, ты его просто перевезешь в другое место, ты просто перевезешь его в другое место.

В.: - Понимаешь, я понимаю, что и твою силу понимаю. Я понимаю.

Ф.: - Да я такой же клерк, как и ты.

В.: - Нет, ну я понимаю всё, но как бы имея.

Ф.: - Я такой же клерк.

В.: - Я к этому столько шел, а у меня, а у меня. Понимаешь?

Ф.: - Ты одно не понимаешь, что тебе предлагают, ты сейчас, ты можешь совершить глубочайшую ошибку. Просто глубочайшую, ты можешь совершить, ты считаешь, что ты в собственности. Кем, кем ты был?

В.: - Да, я считаю, что я в собственности и как бы со мной трудно что-то сделать. Я так считаю, ну как бы я так думал. Если я ошибаюсь.

Ф.: - Ну, я, честно говорю, я думаю, что ты ошибаешься. Вот я думаю, ты ошибаешься, о том что ты собственники, о том, что ты, ты же знаешь, что всё можно развернуть и повернуть. Я, единственное, остановил вопрос по поводу вашего по суду, остановил вопрос по поводу признания, что, ты понял, да? О, как его? Жалоба. Вот тут жалобу подготовили. И соответственно по одной.

В.: - Тут мои, мои акционеры?

Ф.: - Да.

В.: - Ну, топают там?

Ф.: - Я тебе еще раз говорю, я сказал, что мы сейчас ведем диалог, пока не нужно вот этого вот. Мы разговаривали, что пока ведем диалог - этого делать не нужно. То есть сейчас расторжение договора будет однозначно.

В.: - Ну это еще бабушка на двое сказала.

Ф.: - Давай поспорим?

В.: - Да не хочу я спорить, у меня этим, у меня этим занимался.



- Ф.:** - Давай поспорим так - Если я, давай поспорим, если я проиграю, мы отстаем, если ты проиграешь - они отстают от тебя, если ты проиграешь - ты отдаешь.
- В.:** - Но если ты, ты, если будешь, у меня там всё чисто, занимались юристы, занимался институт. Но если ты конечно включишь свой ресурс, то конечно я могу проиграть.
- Ф.:** - Я еще раз говорю, не я, ответственно, я еще раз говорю.
- В.:** - У меня.
- Ф.:** - И есть опытный человек, опытный человек у тебя есть, ты можешь у него спросить, который есть у тебя.
- В.:** - Ну спро-, ну я его лично не знаю, я, нет, что у тебя есть ресурс я знаю.
- Ф.:** - Значит, знаешь, я ему когда говорил, вот ему говорил, он не верил, ты поговори с ним, я ему сказал одно, я ему расписал сценарий как и тебе, тот, он не верил, он был очень великий.
- В.:** - Ну я как бы не верю тоже.
- Ф.:** - Он - великий, он - великий, ну спроси так вот, найди в отношениях общественных, он как бы посчитал что уверен. В итоге остался без денег, без ничего.
- В.:** -Я.
- Ф.:** - Ну спроси у него.
- В.:** - Ну я понимаю, я тебе говорю, я ему в прошлый раз говорил.
- Ф.:** - Ему предлагали (единичку) продать, говорит, другой собственник, у него было там тоже больше там 70% акций. Ну тоже был прекрасный собственник. Ты понял меня, да?
- В.:** - Не было у него 70%, у него было меньше.
- Ф.:** - Ну сколько? Ну, 70.
- В.:** - Да у него там было 40.
- Ф.:** - Да не.
- В.:** -60.
- Ф.:** - Ну, 60, может быть, неважно.
- В.:** - Да. Ну ты забрал потом 40. Что ты мне рассказываешь?
- Ф.:** - Нет, я. Слушай, ещё раз говорю. В итоге я ему рассказал по делу так-то, так-то, так-то. Он мне говорит - да, да, да. Он когда закончил.
- В.:** - А меня если спрашивают, ты дал ему хорошие деньги.
- Ф.:** - Да. А?
- В.:** - Меня если спрашивают, дал, ты дал ему хорошие деньги.
- Ф.:** - Нет, вообще не давал.
- В.:** - Вообще хорошие.
- Ф.:** - Вообще никакой копейки не дал, вообще ни одной копейки не дал, ни одной копейки не дал. Я забрал, я забрал у государства, я забрал у Букреева, ну может знаешь, главный инженер у него был, Букреев.
- В.:** - Ну, не знаю, так я моложе был что.
- Ф.:** - Не знаешь, Букреев, Букреев, был главный инженер. Он сразу пришел и говорит: «Я понял». Всё, он отдал, чо там, 5%, 3%.
- В.:** - Нет, у тебя там был потом уже блокирующий пакет.
- Ф.:** - У меня было 3, послушай, у меня было 32.
- В.:** -Да.
- Ф.:** - Нет, 23% у меня было.
- В.:** - Блокирующий у тебя был.
- Ф.:** - 23, 23, у меня блокирующего пакета не было. 23, 23%, без блокирующего. У меня сейчас Нечипорук.
- В.:** - На пенсии.
- Ф.:** - Я знаю, на пенсии.
- В.:** - Он старый мужик.
- Ф.:** - У него ни одной копейки нет, И он все свои акции потерял, просто свои 60 с копейками процентов.



- В.: - Я по информации.
- Ф: - Копейку вот, я просто тебе советую мужским разговором, не знаю, можешь поговорить с ним (Ты вытрись). Ты понял?
- В.: - Ты вроде и к Чужмарову приходил, делал предложение.
- Ф: - Слышишь, а чо ж, не, Чужмаров.
- В.: - Чужмаров сказал тебе - нет. Однозначно нет.
- Ф: - Кому? Чужмаров сказал - я всё сделаю.
- В.: - Сосед.
- Ф: - Я сказал, нет. Подожди.
- В.: - Он мне сказал что.
- Ф: - Слышишь, ну чо ты в голову, пусть он мне скажет! Чужмаров, подожди, Чужмарова я знаю, я его вспомнил, я его вызвал Чужмарова и сказал вытянуть, я позвонил Чужмарову и сказал - смотри, э, предложили землю брать, твою землю мне.
- ты землю, я ж не знал откуда, оформляет он, не оформляет.
- В.: - У него своя земля.
- Ф: - Да нету у него своей земли!
- В.: - А, в аренде она, да.
- Ф: - Нету у него земли, даже в аренде у него нету. Сейчас она будет наша. Нету у него земли, ничего у него нету, чтоб ты четко понимал. Земли у него нету.
- В.: - Ну как-то не оформлена, да, она, получается?
- Ф: - Слышишь, я ему позвонил, я ж не знал, я ему позвонил и говорю - «Слышь, ты землю быстро иди оформляй, потому что, э-э, предложили землю». Он, я ж не знал, что у него земли там есть. Иди оформляй, потому что мне позвонили с Администрации и сказали: «Сергей Иванович, вот, вот так и так». Я говорю: «Ну всё, сдавайтесь, чтоб нам, то есть пока, неси». У него нету даже в аренде визуально. Чтобы чо-то там говорить.
- В.: - Ну то есть ты там не видишь проблем никаких?
- Ф: - Вообще никаких. Вот я там вообще ноль проблем.
- В.: - Проблема одна - я!
- Ф: - Вообще ноль проблем. Ну а какая (чумовая) проблема?
- В.: - Я ж не знаю, я просто.
- Ф: - Тут никакой проблемы. Какая проблема, слышишь, чувак? Сколько там.
- В.: - Ну, чтоб у него забрать там или что?
- /звук звонка телефонного аппарата; ответ лица с женским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/*
- Ф: - Слышишь, я, я ему, я ему сказал о том, что у тебя земля, быстро вопросы, ясно, в начале когда не стоял вопрос об этом, я ему знаешь когда еще звонил, вызывал его и завод не строил (не шас) вопросы решай, вопросы с землей, вообще у тебя с землей вопрос не решен. Мне позвонили, предложили забрать твой материал, и всё. Вот у нас с ним состоялся разговор. Я говорю, я смотри, я могу сейчас оформить землю быстро. Мы заберем ее.
- В.: - То есть проблема - я одна? В частности.
- Ф: - Ты не проблема. Я не вижу проблемы.
- /звук звонка телефонного аппарата/*
- В.: - Сынок, я шас занят, я переберу тебя, хорошо, давай.
- Ф: - Я не вижу проблем. Там проблемы я не вижу вообще.
- В.: - Ну а как, а если вот, вот смотри, вот, вот, сказал, какой Паша. Вот тут сидит Паша. Паша, Паша загнан в угол, И Паша.
- Ф: - Нет, Паша не загнан в угол. Почему?
- В.: - И Паша пошел.
- Ф: - Паша ведет.
- В.: - Паша, ну, допустим, не согласен, допустим, да? Я загнан в угол и начинаю орать и защищаться.



- Ф: - Ты завидуешь.
- В.: - Кричать что-то там.
- Ф: - Ори и защищайся.
- В.: - Тебе это зачем?
- Ф: - Да защищайся, ори, мне какая разница?
- В.: - Ну ты же.
- Ф: - Ты защищайся.
- В.: - Ты государственный человек, наверное, и в думу хочешь, там или там заксобрание.
- Ф: - Да мне наплевать. Ты за меня не беспокойся. Ты за меня не беспокойся.
- В.: - Ну зачем, я не могу понять. Вот.
- Ф: - Ты за меня не беспокойся. А чо ты за меня беспокоишься? Ты за себя беспокойся.
- В.: - Да за себя чо. Вот я, ну я пять раз тебе уже говорю. Я.
- В.: - Я спрашивал, мне говорят: «Ничего он не сможет, он как бы, ну, ну как».
- Ф: - Кто тебе такое мог? Что значит ничего не сможет?
- В.: - Юристы. Ну, также у тебя.
- Ф: - Слышишь, слушай.
- В.: - Вот сколько акций, у него ничего, хоть он там и чуть-чуть взял там, но это смех, как бы, ничего он сделать не сможет. У меня же 90% почти.
- Ф: - Паш, вот я тебе просто предлагаю, вот смотри, давай тогда работаем в рамках у(же) поля - и всё, и ко мне больше не подходи и я к тебе подходить больше не буду. Я просто с тобой сейчас остался.
- В.: - Давай, я тебе.
- Ф: - Что?
- В.: - Я сейчас, я сейчас, я еще ищу, как бы, я не останавливаюсь, у меня есть. Я еще.
- Ф: - Мне говорит - у нас времени нету уже, да? У нас времени нету. Я остановил все процессы, я сейчас даю.
- В.: - Сергей, вот смотри!
- Ф: - Задачи всем и они начинают заниматься.
- В.: - У меня есть семья, у меня есть дети.
- Ф: - Ради тебя.
- В.: - Я должен принять все решения, согласовать на всех уровнях, я ж не говорю тебе - не да(ви), зачем ты на меня сейчас давишь?
- Ф: - Я не давлю, просто тебе говорю.
- В.: -А?
- Ф: - Ты мне сейчас говоришь, э-э, вот юристы какие-то глупые. Если ты можешь взять нормального юриста.
- В.: - Ну глупые, неглупые, я че, сидел что ли, я ходил и.
- Ф: - Я ж не знаю. Ты можешь посоветоваться с другими - что могут сделать по большому счету, что можно сделать.
- /речь лица с женским типом голоса, находящегося рядом с собеседниками разговора между двумя лицами с мужским типом голоса/*
- Ф: - Ну что ты работу прекратишь - это факт (мы тебя уволим), когда сейчас начнутся вот эти все суды, аресты и все прочее. Значит, то и всё остальное. Всё у тебя работать перестанет.**
- В.: - На основании чего? На основании там чего?**
- Ф: - Да на основании много чего. У нас же есть пакет чего, с чего мы будем начинать, понимаешь, с чего мы будем начинать, с каких там. Это ты считаешь, что у тебя всё красиво.**
- В.: - Нет, ну у меня некрасиво, но нормально.**
- Ф: - А другие считают, что это некрасиво. Слышишь, вот сейчас найдут вопросы вот так вот, и сейчас возбудится дело, сейчас найдут там где-то, арестуют все твои счета. Сейчас много чего будет. Работа будет парализована завода.**



- В.:** - Это ж основания будут. Ну, не знаю.
- Ф.:** - У?
- В.:** - Я видно жизнь не знаю, потому что.
- Ф.:** - Зато я знаю.
- В.:** - Для этого основания нужны какие-то.
- Ф.:** - Ну основания, что.
- В.:** - Основания - я не плачу? Я плачу! Я - не плачу налоги? Я их плачу! Ну, не знаю.
- Ф.:** - А как ты платишь?
- В.:** - Ты, наверное, с какой-то стороны знал.
- Ф.:** - Как ты платишь?
- В.:** - Которая, как бы, это.
- Ф.:** - А как ты платишь? А как с зарплатами? Как, чо?
- В.:** - Нормально, более - менее. Ну, я считаю что нормально. И заказы у меня сейчас и заказы есть, вообще - то и (у нас проблемки) было у меня и похуже время, сейчас ничего, пошло, э, работа есть. Не хочу я терять бизнес, ты можешь меня понять?
- Ф.:** - Тебе никто, тебе ж, тебе ж и говорят - бизнес не теряй /наложение голоса на голос/.
- В.:** - Ну ты получается говоришь - «Уйди с этой земли и я тебе ниче не дам, а там что-нибудь придумаешь там, на той базе попробуй организуй чо-нибудь». Представляешь, сколько, как организовать надо бизнес, сколько надо денег?
- Ф.:** - Слышь, не нужно, у тебе бизнес уже организован, тебе просто говорят о переезде, а не об организации нового бизнеса. Тебе говорят, забирай всё до кирпичика, всё, оттуда. И переезжай.
- В.:** - Смотри.
- Ф.:** - Тебе же не говорят забирать всё до кирпичика, да?
- В.:** - Мне ж надо, зачем мне Динская? Мне надо здесь тогда офис, правильно?
- Ф.:** - Где?
- В.:** - В городе где-то, э-э, там бухгалтерия будет сидеть.
- Ф.:** - А где? А зачем тебе, подожди в городе, я не понимаю, а зачем тебе офис в городе?
- В.:** - У меня знаешь сколько человек на территории? 37 по-моему сейчас сидит.
- Ф.:** - Нет.
- В.:** - Контора, блядь, склады там.
- Ф.:** - Не, подожди, зачем тебе офис, э-э, в городе Краснодаре? Когда ты построишь, у тебя бизнес направление, сельхоз направление, у тебя есть направление, ты можешь спокойно организовать офисы себе там, набрать людей, тех которых ты считаешь нужными с удовольствием, это дешевле заработная плата там.
- В.:** - Да я с ними работаю с ними 100 лет, с этими, я не могу от них отказаться, это мои люди, которые со мной 100 лет, мои, они туда ездить не будут. Согласен?
- Ф.:** - Ну я не знаю, я ж не знаю откуда люди?! Кто это. Я этой ситуации не знаю.
- В.:** - Не, Краснодарские все, все, все. Ну у тебя же есть бухгалтер есть на «Стройдетали»? Ты сейчас его в Агроном или куда-то отправишь, тогда езжай туда нахер!. Тогда должен любить. Ну это проблема. А кто знает структуру моего бизнеса, кого-то нанимать со стороны, чтоб врубился, пока это, ну это как бы тоже не вариант. Вот понимаешь, то есть я дело здесь должен держать, а там база, туда - сюда ездить? Мне как бы этого не нужно было. Но с другой стороны я понимаю что, а если правда ты зажмешь мне яйца в угол и я - никуда мне деться - и вообще лишишь меня всего мне тоже этого как бы не надо.
- Ф.:** - Я тебе договариваю, я договариваюсь, значит мы тебе предлагаем договориться нормально и просто по-нормальному разойтись. Вот это я тебе предлагаю.



- В: - Ну давай.
- Ф: - Если ты считаешь, что у тебя там база стоит денег, ты ну, то есть, так, ну, то есть так чтобы просто это четко понимать, дай скажу тебе сколько это стоит. Просто, ну, эта база.
- В: - Как, ну, давай.
- Ф: - Послушай, акромья той базы будет максимум стоить, ну максимум, миллионов тридцать, больше стоить не будет.
- В: - Это нереально.
- Ф: - Послушай, я тебе говорю, что она больше стоить не будет! Я человек, ты дай, дай. Я ж, вот.
- В: - А ты скажи, сколько та база стоит?
- Ф: - Послушай, послушай, я с тобой веду диалог, я с тобой веду диалог. Я всегда тебе даю возможность спросить, посоветоваться, уточнить. Ты заметил? Я тебе всегда сказал, чтобы ты принимал не облачные решения, а взвешенные решения. Я тебе всегда даю время посоветоваться, подумать, потом что-то высказать, правильно? Хоть раз сказал? Я тебе всегда говорю - посоветуйся и прими решение.
- В: - Подожди, ну я тебе говорю, ну это меня не устраивает, а ты говоришь, вот.
- Ф: - Ну не устраивает, слышишь?
- В: - А ты сказал.
- Ф: - А?
- В: - «У тебя нет вариантов. Тебя раскатают!».
- Ф: - Слышишь, слышь, ты сказал: «Не устраивает». Всё, вопросов нет.
- В: - Не, я тебе как говорю?
- Ф: - Я с тобой как, я как человек, который сосед, я тебе просто говорю, что мой совет тебе сделать так. Ты, это твое право, тебе твое право никто не отнимает. Ты говоришь: «Меня не устраивает». Вопросы нет. Всё. Вот эта тема будет закрыта и дальше будет, каждый будет жить своим направлением и работать в своем направлении. Ты понял меня? И каждый будет жить в направлении. Кто-то считает так, они будут делать так как они считают, как они считают. Но оно будет работать всё в рамках правового поля. Ты понял меня.
- В: - Да, это ж.
- Ф: - Всё будет идти в рамках правового поля. Не правовых полей здесь не будет.
- Всё четко по закону. Все по-любому, не в рамках не закона работать не будут.
- В: - И сколько эта продлится эта работа по закону? Может тебя это не устроит.
- Ф: - Меня это не может не устроить. Это уже не мой вопрос, это уже. Но из практики ты знаешь, что такие споры, вот такие споры, это будет парализовано всё, это будет парализовано всё без исключения. Работы не будет. Ты четко это понимаешь?
- В: - Не четко, но ты говоришь, я.
- Ф: - Ну подожди, ну когда мы будем...
- В: - Я как бы, меня никто не парализовывал, я этого не понимаю, как бы, я не знаю об этом ничего, поэтому ты говоришь, значит ты лучше в этом понимаешь. Я то.
- Ф: - Я тебе сколько раз говорил, посоветуйся с другом со своим, значит, он тебе.
- В: - Да не друг он мне, ну че ты, ну? Мы в разных весовых, в этих, мы вот с тобой можем разговаривать, мы с тобой одного возраста. А это дед уже, ну какой он друг.
- Ф: - Я тебе просто, я ж тебе думал, может ты знаешь его.
- В: - Он может Монастырскому моему бывшему начальнику друг, он его знал, а я его.



- Ф: - Да я не знаю эту фамилию.
- В: - Ну это бывший начальник, ну кто он, я тут уже с 2000 года.
- Ф: - У.
- В: - А он был до, вот они друг друга знали.
- Ф: - Ну пускай.
- В: - А я, как бы не, не друг.
- Ф: - А, ну.
- В: - Я просто знаю эту фамилию, знаю про него и знаю как это всё произошло и поэтому, скажем.
- Ф: - Он вообще никого
- В: - Скажем так - тебя не недооценивают в этом плане, понимаешь? Я, я это понимаю. Поэтому мне хочется какой-то средний вариант, чтоб ты меня услышал. Ты пока.
- Ф: - Я тебя слушаю, я с тобой, если б я не хотел тебя, я бы уже ... понимаешь, если было бы заходили бы те люди, о которых мы как бы мы говорим. Они, они просто не разговаривают, понимаешь. Я человек, пытаюсь договориться, я не хочу конфликтов, я хочу просто тебя свести.
- В: - Я не хочу войны, я войны не хочу.
- Ф: - Я предлагаю разойтись и всё.
- В: - Ну если ты хочешь, ты должен ну как бы нормально мне.
- Ф: - Я участвовать в процессе не буду, я участвовать в процессе не буду, там будут просто заниматься люди, которым положено этим заниматься, они будут заниматься этим вопросом, и будут заниматься достаточно сильная группа юристов, достаточно сильная ... с точки (наложение голоса на голос) дурдом сейчас начнется с проверками.
- В: - Это ж по-любому.
- Ф: - А накопать, накопать, блядь, копейки не проблема. Возбудить дело, да это ... минут, сам знаешь.
- В: - Ну это, это тогда уже.
- Ф: - И потом, ну а как ты будешь делать, как ты хотел?
- В: - Да я ж не знаю, я слава Богу не попадал никогда.
- Ф: - Сейчас садят вице-губернаторов, ты же знаешь?
- В: - Не знаю. Да это неважно.
- Ф: - (...) вице-губернатора закрывали, два нового. Иванова такого знаешь? Ты знаешь?
- В: - Та я, я в чертовую политику лезу, я никогда не лез в политику.
- Ф: - Ну я знаю. Знаешь, через год выпустили, преследовали свои цели. Злой. Никто даже ни разу не допрашивал.
- В: - Ну так он, он же губернатор, это ж не я мелкая сошка, это ж я червяк.
- Ф: - Червяк (звук смеха) Правду ты говоришь.
- В: - Поэтому.
- Ф: - Тебя вообще сожрать в две секунды. Те люди, о которых (... я тебе слово говорю) вышли и сказали, извините, ну извините, ошиблись, на Вас ничего нет. Неправильный был донос. Это я к слову говорю. Это те, великие. О чем мы говорим, о нас там каких-то клерках. Мы с тобой.
- В: - Ну ты не клерк.
- Ф: - Мы с тобой мухи, нас вот так взять - как клопов.
- В: - Ты не клерк, ты депутат, я всё понимаю, поэтому.
- Ф: - Как клопов раздавить нас - две секунды. Понимаешь? Поэтому тебе предлагают грамотное решение. Причем здесь я, послушай. Ты, э-э, говоришь про депутатство - это ж только для меня это как бы оно не является (особенно депутатство), для меня - обременение. Для меня это депутатство - это обременение, да. Оно никаким, блядь, образом не является ни стимулом (там где-то, что-то стимулом). Это для меня тоже обременение. И если ты считаешь, что депутатство помогает в какой-то части работы, я думаю, ты ошибаешься.
- В: - Оно тебе помогает.



- Ф.: – Это для меня бремя, бремя по большому счету, ты понимаешь, поэтому оно отнимает очень много времени, занимает очень много, всё то есть. Ну, я думаю, это не проблема.
- В.: Ну это административный ресурс тоже.
- Ф.: Это ты не прав. А, ты ж не со мной же ведёшь диалог. Я являюсь посредником между нами и Поставкой. Это чётко (понимаешь)?
- В.: (Угу).
- Ф.: Тебе я являюсь посредником в нашем разговоре, (я не знаю), я тебе.
- В.: Ну пускай ко мне придут. Может быть, я с ними. Ты до них не допустишь, но может я с ними договорюсь о каких-то других условиях, ценах. Или это?
- Ф.: Знаешь, с тобой разговаривать никто не будет. Я являюсь твоим буфером, который тебе смягчает твоё вот это всё направление. Чтобы чётко понимал: я являюсь твоим буфером. Я являюсь буфером.
- В.: Тебе это зачем, я ... Если б мы с тобой друзья были, я бы, я бы так понял.
- Ф.: Послушай, нет, мы с тобой, мы с тобой не друзья, и я же. Я живу в этом городе Краснодаре, ты понимаешь? И я живу в городе Краснодаре, и работаю в городе Краснодаре, и я хочу, чтобы люди достаточно все плавно и без конфликтов как-то расходились. Ты понял? И я когда вижу – ты мне не брат, не сват, мне по большому счёту по-барабану. По-барабану. Ну, мне как бы. Я знаю тебя, мне с одной стороны. Ты работяга, тебя жалко. Я говорю, что мы постараемся с ним переговорить, и найти общее решение, чтоб он сохранил бизнес, и перевести бизнес, пусть перейдёт со своим бизнесом в другое место. То есть, сохранить. Я как бы сказать, ... хочу, чтобы больше у нас, ну, людей, как бы, меньше предприятий разваливалось. Как правило, да? То есть, моя стратегия как-то помочь, чтобы. Я хочу, чтоб оно работало. Ты работал, ты, ни какой-то ..., не наворовал денег там, и всё остальное,
- В.: Я строил свой бизнес, блин.
- Ф.: Слушай.
- В.: Да.
- Ф.: Вот ты, твои акционеры считают по-другому.
- В.: Да акционеры всю жизнь считают по-другому.
- Ф.: Слушай, ну твои акционеры считают по-другому.
- В.: А что я, что они считают, мне хотя бы, хотелось бы понять.
- Ф.: Они считают, что ты их обворовал, что ты им не платил дивиденды, что ты их обманывал, что ты всё. ... Послушай, послушай.
- В.: Я им платил дивиденды, каждый год я им платил дивиденды.
- Ф.: Вот они считают наоборот. И они считают, что ты обворовал их, что ты обманул. Но если сейчас пойдёт вот Они специально сейчас выкинут её
- В.: Ну это ж не они так считают, Сергей Иванович.
- Ф.: Что может кто-то им подскажет, я не знаю.
- В.: Ну, ты же сам понимаешь. Все они были у меня.
- Ф.: Послушай, я ... послушай, послушай. Они считают
- В.: Они все довольные были.
- Ф.: Послушай ... вот такая вот там во всех написано одно. Надо включать негатив, для того, для пущей, выкинуть ..., чтобы было резонанс, и пойдут. Ты понял, да? И пойдут.
- В.: Я с ними после того всеми разговаривал, они все.
- Ф.: ... слушай, это резонанс пошёл, это я уже.
- В.: Знаешь, что говорят? «Стройдетали» нужна земля для расширения. Твои так люди говорили. И всё.
- Ф.: Послушай.
- В.: У тебя есть к ним претензии? Нет, у нас нет претензий, ну, мне всё равно.
- Ф.: Не, нет.



- В.: Вам продать, вот они деньги вытаскивали. И вот на, на. Вот, те видели люди, живые деньги и дурели. Ну, ну я их могу понять.
- Ф.: Ну, может быть, возможно, так и было.
- В.: Ну у меня не было у ним претензий, и, вернее, им, у них ко мне.
- Ф.: Ну это ты так думаешь.
- В.: И не было.
- Ф.: Это ты так думаешь.
- В.: Не б-, я знаю это. Никаких претензий нет.
- Ф.: Послушай, ну, вот я тебе ещё раз говорю, что у них претензии есть.
- В.: Ну, тогда, значит, их кто-то.
- Ф.: Ну, может быть, я не знаю.
- В.: Ну что тут может быть. Не было - и появились.
- Ф.: Понимаешь, ну вот, ну я ж тебе говорю, знаю, какие претензии. Я ж неспроста тебе говорю. А вот кто, с кем разговаривали, ни один ничего не сказал, как бы сказали. Единственные, кто ничего не сказал, этот, как его, ты тоже, кстати, ... бывший директор или чё-то, чё-то такое. Или кто вам сказал? Ну это (Паша Паша). Ещё там кто-то сказал там (мне). Я сказал, всё. Остальные все нехорошего мнения.
- В.: Нехорошего? Ну.
- Ф.: Вот я тебе что, если ты считаешь.
- В.: Я в это не поверю никогда, поэтому.
- Ф.: - А?
- В.: Я в это не поверю никогда, я, я их не обижал. Хотя, конечно, они могут понять, что там. Там половина.
- Ф.: Они считают, что ты их обворовал.
- В.: Обворовал?
- Ф.: Что ты им не это, не заплатил дивиденды, что ты их обманул.
- В.: Каждый год платил дивиденды, Сергей Иваныч.
- Ф.: Ну, я ж не знаю.
- В.: Может, мало? Это другое дело. Ну.
- Ф.: Ну
- В.: Каждому человеку мало.
- Ф.: Конечно, каждому будет всегда мало, я согласен с тобой. Поэтому, поэтому.
- В.: Ну, каждый год платил, я ни один год не просрочил дивиденды. Ни один год. Ни один.
- Ф.: Вот.
- В.: Поэтому.
- Ф.: Мы сейчас не об этом говорим, скажи, вот.
- В.: Да просто.
- Ф.: Мы говорим о резонансе ... с чего начнётся? Вот примерно с этого и начнётся - и пошло, поехало. С этого начнётся. С проверке сейчас в налоговой, Всё пойдёт. И потом вот целый (комплекс). С разных сторон. Ты вот так домой придёшь.
- В.: И ещё. и ещё сидеть буду.
- Ф.: И, ну. не Сиде-, не мне решать.
- В.: Ага.
- Ф.: Ну, это придёшь, да, и вот так вот будешь сидеть, за то, что отовсюду. Оттуда тянут, оттуда тянут, (то туда). Куда ни зайдёшь - стоит стена. Головой бьёшься - и всё. Просто ни разу не участвовал в этих проблемах.
- В.: Не участвовал. И не хотелось бы участвовать. Не хотелось бы участвовать.
- Ф.: Твоё участие или неучастие, получается, так Просто дай бог, вот я тебе советую, как нормальный человек, советую, чтоб у тебя этого никогда не было.
- В.: Если я скажу «нет», то тогда у меня
- Ф.: Послушай, не мне решать, но я, послушай.



- В.: Не, ну если не тебе решать.
- Ф.: Ещё раз, послушай, ещё раз.
- В.: Может, они подумают.
- Ф.: Все, все работают в рамках правового поля. Ни что-то значит нашли. Значит, что-то видели. Ну, кто-то им дал какую-то Значит, кто-то там, раз они говорят.
- В.: Ну, поэтому ты и начал скупать. Это не, не они, это, мне кажется, что всё-таки это ты (выходишь).
- Ф.: Кто-то дал информ-, кто-то дал информацию, что ты ... просил. Информация есть, (защититься)...
- В.: Всё, честно, у тебя всё красиво то, у тебя всё крас-.
- Ф.: Слушай, а зачем ты про меня говоришь?
- В.: Не, ну я просто говорю, у всех.
- Ф.: Обо мне сейчас.
- В.: У всех бывают вопросы, и у тебя, и у меня, и найти можно у всех всё.
- Ф.: Послушай, про меня, поверь мне, про меня вопрос сейчас не стоит.
- В.: Ну, ну ты же пришёл ко мне.
- Ф.: Я, послушай, я пришёл.
- В.: Ну ты же сказал: Паш, вот, вот так вот. Я готов разговаривать, но.
- Ф.: Послушай, Паша, Паша, говорят о твоих проблемах, а не говорят сейчас обо мне. ... придут ко мне, я думаю, что И не говорит, ни я, ... у меня и бизнеса нет.
- В.: У тебя нет бизнеса?
- Ф.: У меня? Нет, у меня нет.
- В.: Да у тебя вон навалом.
- Ф.: У меня бизнеса нет.
- В.: Не, ну (Оскар) – это ж твой?
- Ф.: (Оскар) один не мой. Единственный (Оскар) мой, который, а всё остальное – это не мои. Управляю я многими.
- В.: (Стройгектар) там, ну вот это.
- Ф.: Управляю я многими, управляю я многими, но это ж не говорит о том, что это где-то что-то. Поэтому и, ко мне, ко мне тоже приходят, но ко мне приходят как: ко мне пришли, я человека ..., где я, где, то есть у меня нет. Вон идите вон, И за меня разговаривают другие люди. За меня разговаривают другие люди. Ты понял меня? Конечно, ты что думаешь, все мои люди (какие ты ищешь). Чтобы, любого, ты знаешь, нет человека святого, любого человека. Сегодня ты (новый), завтра на твоём месте я, послезавтра там ещё кто-то. ... я тебе просто говорю, завтра тут я могу на твоём месте оказаться. (Там две секунды дела). Завтра ещё кто-то. Это, знаешь, как, жизнь как в лесу, да? Сильный (всё убивает). Примерно. Мы живём, как в лесу. да? Законы леса.
- В.: Ну так не должно быть, слушай. Человеческое.
- Ф.: Не, оно есть, это, знаешь, это природа, это природа ... лес.
- В.: (Что значит), причём тут лес, что мы, мы все волки, что ли, ты считаешь?
- Ф.: Нет, а в бизнесе-то как?
- В.: Тогда жить зачем?
- Ф.: А бизнес – это так. Бизнес – это
- В.: А ты, тебе не нужен же мой бизнес и мне не нужен твой бизнес.
- Ф.: (У меня нет бизнеса), у тебя бизнеса ... посмотри, тво-, твоего бизнеса, твой бизнес
- В.: Почему?
- Ф.: – Это не бизнес, он никому не нужен.
- В.: – Он бизнес нужен. Я благодарю этому ... я построил это и хочу строить дальше.
- Ф.: – Слышишь, ещё раз говорю, Паша-Паша-Паша, ещё раз тебе объясняю, твой бизнес никому не нужен. И твой бизнес ... понимаешь. Послушай ...



- В.: - *Четыре года всего, которые ты делаешь в стране в России.*
- Ф.: - *Слушай Паша ... никто не знает ...*
- В.: - *Та я-я маленький, ну четыре года всего.*
- Ф.: - *Послушай меня, никто не знает вообще, есть вопрос, послушай, как поставлена тема. Есть вопрос, нам нужно расширяться, нам нужно вот так, вот так убрать. Так решить, вот задача была поставлена решить вот так, вот так решить всё. Что не решается, дана команда юристам, дана, а юристы там ну, структура определённая. Решать будем. Зайти по-нормальному, поговорить по-нормальному, если по-нормальному не получается, работайте в рамках правового кода.*
- В.: - *Вот то что ты сейчас говоришь, это ты считаешь по-нормальному, ну, ка-, какую-то копейку дать чтобы уйти.*
- Ф.: - *Я-я ши-, я считаю, я ши-у я считаю сейчас по-нормальному тебе говорят очень хорошие. Я считаю очень по-нормальному.*
- В.: - *Нет, мне неужет. Я, я бы хотел бы, давайте будем говорить так, адекват-, адекватную стоимость моего участка. Ты её резко занижаешь, а я не хочу остаться без ничего. Но при этом я понимаю, что у меня выхода нет. вот я сейчас реально понимаю, что как ты говоришь, всё равно задавят.*
- Ф.: - *Я, я те-, ...*

— стороны обсуждают цену земельного участка, являющегося предметом сделки, приводят доводы в обоснование своих описанных выше позиций.

В аргументированно убеждает Ф в необходимости отказаться от сделки, Ф убеждает В в неизбежности ее заключения на предложенных условиях, высказывает аналогичные рассмотренным в разделе 2.4 настоящего заключения угрозы совершения действий, в результате которых В будет разорен, обосновывает реальный характер указанной угрозы ссылками на третьи лица, неоднократно подчеркивает, что реализация всех угроз будет носить исключительно законный характер, не связана с какими-либо незаконными действиями («Зайти по-нормальному, поговорить по-нормальному, если по-нормальному не получается, работайте в рамках правового кода» и т. п.).

В следующем коммуникативном блоке исследуемого текста, инициируемом В:

- В.: - *Я могу договариваться ещё или всё, это всё уже?*
- Ф.: - *Паш, я, э-, я затянул.*
- В.: - *Ну.*
- Ф.: - *Я затянул время, я по башке, э-. Я в последний раз приезжал с человеком - это был (контролер).*
- В.: - *(Контролер) при чём?*
- Ф.: - ...
- В.: - *А, шо мы здесь разговаривали.*
- Ф.: - *Да, это был мой контроль, как бы это о том шо я.*
- В.: - *Шо ты ведёшь.*
- Ф.: - *Что я веду правильный, э-, ты понял да?*
- В.; - *Шо я? Ну.*
- Ф.: - ...
- В.: - *Ну, мы же видим, шо мы ведём разговор.*
- Ф.: - *Потому что, потому... по ходу ведения ...*
- В.: - *Не, ну он видит.*
- Ф.: - *И о том что это, потому что я сказал вот так вот так, поэтому у тебя затормозили дела. Я, э-, притормозил и сказал чтобы, э-, нормальных ... Мы, э-, человек просто не расслышал, я с ним разговаривал, это было где-то две недели назад. Что я физически не мог пообщаться, потому что у меня времени не было я постоянно где-то находился. Я сказал что я переговорю ... Меня ... абсолютно. По решению.*



В.: - Ну а-, а мне надо искать ещё варианты

Ф.: - Вот (говоря) по решению ...

В.: - Пока тот вариант меня до конца, скажем так.

— Ф по запросу В сообщает о крайней срочности необходимости принять решение по обсуждаемой сделке.

В финальной части исследуемого текста, следующей за последним описанным коммуникативным блоком, собеседники возвращаются к обсуждению приемлемости для В осмотренного им земельного участка и расположенных на нем сооружений, предлагаемых Ф в качестве производственной базы для размещения предприятия В. Разговор в указанной части слабо структурирован, тематическая структура коммуникации диффузна, наблюдается быстрое чередование микротем. Суждения, высказываемые собеседниками, содержательно повторяют высказанные ими ранее доводы и соображения. Собеседники согласуют крайний срок принятия В решения по обсуждаемой сделке, договариваются о встрече. Информации, релевантной для разрешения поставленных вопросов, в этой части исследуемого разговора не выявлено.

3. Синтезирующая часть

Проведенное исследование выявило в спорных текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта С. М. Федяева от 11.05.2016, высказывания лица, обозначенного как Ф., представляющие собой речевые акты угрозы совершения действий (таких как организация серии обращений в суд акционеров принадлежащего В предприятия, обвиняющих В в мошеннических действиях, с заявлениями о незаконных действиях Ф при эмиссии акций принадлежащего ему предприятия, следствием чего станут налоговые проверки деятельности предприятия, иные действия третьих лиц, в том числе действия, содержание которых не раскрывается), в результате которых В будет разорен. Угроз иного содержания в речи Ф, зафиксированной в исследуемых текстах, не выявлено.

Указанные угрозы направлены на вынуждение В к заключению обсуждаемой в разговорах гражданско-правовой сделки по предложению Ф.

Ф неоднократно подчеркивает, что реализация всех угроз будет носить исключительно законный характер, не связана с какими-либо незаконными действиями.

Угроза разорением не может рассматриваться в качестве частного случая угрозы уничтожения или повреждения имущества. В частности, с точки зрения норм и правил современного русского языка как государственного языка РФ, существительное *повреждение* в составе словосочетания *повреждение имущества* имеет значение «нарушение целостности, исправного состояния чего-либо», обозначает исключительно физический вред и может сочетаться в указанном значении лишь с существительными, обозначающими предметы. Словосочетание **повреждение предприятия* нарушает требование синсемичности, является в современном русском языке аграмматичным и бессмысленным. Указанные свойства наследуются осложненным сочинительной связью словосочетанием *уничтожение и повреждение*. Соответственно, словосочетание *уничтожение и повреждение имущества* не может использоваться в современном русском языке при условии соблюдения его норм и правил как государственного языка РФ для обозначения ситуаций разорения физического лица или предприятия.

Аналогичным образом, угроза разорением не может рассматриваться в качестве частного случая угрозы насилием.



Проведенное исследование выявило в спорных текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С. М. от 11.05.2016, свыше 10 высказываний лица, обозначенного как В., прямо или косвенно побуждающих Ф. предлагать различные варианты сделки с земельным участком.

В Ы В О Д Ы:

1. В текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, **отсутствуют** высказывания лица, обозначенного как Ф., представляющие собой речевые акты **угрозы уничтожения или повреждения имущества**, принадлежащего В.

2. В текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, **отсутствуют** высказывания лица, обозначенного как Ф., представляющие собой речевые акты **угрозы**, смысловое содержание которых свидетельствует о намерении Ф. нанести вред лицу, обозначенному как В., посредством **распространения о нем негативной информации**, способной нанести вред его правам или законным интересам.

3. В текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, имеется свыше 10 высказываний лица, обозначенного как В., прямо или косвенно побуждающих Ф. предлагать различные варианты сделки с земельным участком.

4. В текстах разговоров, зафиксированных в заключении эксперта Федяева С.М. от 11.05.2016, **отсутствуют** высказывания лица, обозначенного как Ф., представляющие собой речевые акты **угрозы**, смысловое содержание которых содержит требования Ф. о передаче ему имущества В. безвозмездно, без заключения гражданско-правовой сделки, под угрозой **применения насилия либо уничтожения или повреждения имущества В.**



Исследование проведено и оформлено в полном соответствии с Федеральным законом от 31 мая 2001 г. №73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» и действующими процессуальными кодексами РФ.

Члены комиссии специалистов-лингвистов:

Действительный член ГЛЭДИС,
член Правления ГЛЭДИС,
начальник научно-методического отдела ГЛЭДИС,
кандидат филологических наук

И.В. ЖАРКОВ

Действительный член ГЛЭДИС,
член Правления ГЛЭДИС,
ученый секретарь ГЛЭДИС,
академик РАЕН,
профессор кафедры русской словесности
и межкультурной коммуникации
Государственного института русского языка
им А.С. Пушкина,
доктор филологических наук

А.С. МАМОНТОВ

Действительный член ГЛЭДИС,
зам. Председателя Правления ГЛЭДИС,
профессор кафедры массовых
коммуникаций филологического
факультета Российского
университета дружбы народов
доктор филологических наук

Г.Н. ТРОФИМОВА

ПОДПИСИ ЭКСПЕРТОВ ЗАВЕРЯЮ:

М.В. ГОРБАНЕВСКИЙ,
председатель правления Гильдии,
доктор филологических наук, профессор,
академик РАЕН

м.п.

