

ISSN 2304-0033

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ФРАНЦИСКА СКОРИНЫ»

Творчество



молодых ' 2019

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ

В трех частях

Часть 2

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2019

УДК 001:378.4 (476.2)

В сборнике, состоящем из трех частей, помещены лучшие научные работы студентов, магистрантов и аспирантов учреждения образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины». Во второй части освещается современное положение, проблемы и перспективы развития экономических, юридических, психологических и педагогических наук.

Сборник адресуется научным сотрудникам, преподавателям, аспирантам, студентам, магистрантам.

Сборник издается в соответствии с оригиналом, подготовленным редакционной коллегией, при участии издательства.

Редакционная коллегия:

Р. В. Бородич (главный редактор), А. В. Бредихина (заместитель главного редактора),
Е. Л. Хазанова (ответственный секретарь), А. В. Хаданович, А. С. Соколов,
Н. Б. Осипенко, И. В. Глухова, А. С. Малиновский, Ю. И. Иванова, А. А. Середа,
В. Н. Дворак, С. Ф. Веремеев, Н. В. Насон

Рецензенты:

кандидат экономических наук *Т. В. Гасанова*;
кандидат педагогических наук *С. С. Кветинский*;
кандидат юридических наук *Ж. Ч. Коновалова*

© Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Творчество



молодых ' 2019

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

<i>Акулич К. А., Сидорова А. А.</i> Индикаторы оценки государственного долга.....	7
<i>Анацко М. А.</i> Перспективные направления совершенствования страхования ответственности физических лиц в Республике Беларусь.....	11
<i>Андрейчик Е. Д.</i> Экология как глобальная экономическая проблема современного мира.....	14
<i>Андрухович М. В., Гончарова О. В.</i> Критерии долговой нагрузки страны в контексте экономической безопасности.....	16
<i>Артюшенко В. Ю.</i> Открытость экономики страны (региона): показатели и результаты оценки.....	20
<i>Бай Сяося.</i> Направления реализации концепции устойчивого развития строительной отрасли Республики Беларусь.....	23
<i>Башлак М. А.</i> Разработка маркетинговой стратегии учреждения высшего образования в условиях информационной экономики.....	26
<i>Белик И. А.</i> Анализ и прогнозирование рентабельности предприятия на основе эконометрических методов.....	29
<i>Богдан Я. А.</i> Воспроизводство человеческого капитала в контексте теории жизненного цикла.....	33
<i>Божкова А. А.</i> Методические основы оценки конкурентоспособности продукции промышленных организаций.....	36
<i>Гогонов М. А.</i> Развитие методик рейтинговой оценки деятельности банков.....	39
<i>Голубов С. Д.</i> Оценка стоимости капитальных строений как фактор минимизации налогообложения.....	42
<i>Гриневич М. А.</i> Проблемные аспекты привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь.....	46
<i>Гурнова А. А.</i> Пути улучшения маркетинговой деятельности Гомельского РАЙПО на основе интернет-технологий.....	50
<i>Ерошева А. В.</i> Оценка развития трудового потенциала организации: инновационный аспект.....	53
<i>Жигович И. В.</i> Развитие IT-услуг в Республике Беларусь.....	55
<i>Жукевич А. М., Сидорова А. А.</i> Оптимизация управления кредитным портфелем на основе учёта факторов, определяющих развитие кредитных операций.....	59
<i>Казарян Д. К.</i> Эффективность внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.....	63
<i>Камко Я. С.</i> Система управления себестоимостью продукции и направления её совершенствования.....	66
<i>Кириченко А. Н.</i> Моделирование зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли организации.....	70

Клепикова Ю. В. Преимущества использования аутсорсинга в практической деятельности ОАО «Гомельстройматериалы».....	74
Клименко Ю. Н. Организация внутреннего контроля дебиторской задолженности.....	78
Козлова М. В., Пасечнюк В. А. Государственный долг, его последствия и взаимосвязь с макроэкономическими показателями.....	82
Концевая А. С. Ресурсосбережение как фактор устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь.....	85
Конюшко А. А. Стратегии импортозамещения и укрепление конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования Республики Беларусь на мировом рынке.....	89
Косицына Е. П., Подобедова Е. В. Государственный долг Беларуси: динамика и оценка.....	92
Кутергина Ю. В. Повышение инвестиционной привлекательности санаторно-курортных организаций Республики Беларусь.....	95
Лабуренко К. С. Банковские программы и продукты в области поддержки субъектов малого бизнеса.....	98
Латаш Ю. А. Особенности финансирования деятельности учреждений здравоохранения.....	101
Левченко В. В. Разработка программы стимулирования спроса на продукцию ОАО «Савушкин продукт».....	105
Лукашова О. А. О некоторых аспектах налогового планирования в организациях Республики Беларусь.....	108
Матова Е. В. Прямые иностранные инвестиции в экономическом развитии Гомельской области.....	110
Молокович А. И. Развитие предпринимательства в Гомельской области: институциональный аспект.....	114
Назарова М. Д. Финансовые аспекты развития малого бизнеса в Республике Беларусь.....	118
Райчев И. П. Особенности реализации системы госзакупок в Республике Беларусь.....	121
Сизенок И. Н. Оценка личного страхования в Республике Беларусь.....	125
Сороколетова В. А. Зарубежный опыт и отечественная практика применения современных персонал-технологий.....	129
Суглоб Т. В. Совершенствование контроля реализации экспортной продукции на основе методов ABC-анализа.....	132
Титок В. А. Обоснование выбора системы налогообложения в IT-компании (на примере ООО «Элитсофт»).....	136
Чешко В. А. Оптимизация величины фонда оплаты труда работников организации.....	139
Чуйко К. А. Сбытовая политика организации: оценка эффективности и перспективы реализации.....	143
Шевцова Е. С. Совершенствование учёта производственных затрат в ОАО «Коминтерн».....	146

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Брызгалова Е. И. Способы повышения уровня правосознания лиц, отбывающих наказание в местах лишения свободы.....	151
--	-----

<i>Дзенісенка Н. В.</i> Параўнальна-прававы аналіз заканадаўства Рэспублікі Беларусь і замежных дзяржаў у галіне сурагатнага мацярынства.....	153
<i>Кавалёва Ю. В.</i> Прававы статус бежанцаў у міжнародным і ўнутрыдзяржаўным праве.....	157
<i>Капусціна Ю. А.</i> Некаторыя аспекты натарыяльнай дзейнасці ў сферы задавальнення бяспрэчных патрабаванняў.....	160
<i>Корхова А. А.</i> Медиация как несудебная форма защиты прав человека.....	164
<i>Кудранок А. А.</i> Рэалізацыя права выбіраць і быць выбраным у Рэспубліцы Беларусь і асобных краінах СНД.....	166
<i>Кушнярова А. А.</i> Арбітражны разбор у Рэспубліцы Беларусь, Расійскай Федэрацыі і Украіне: параўнальная характарыстыка.....	169
<i>Mikolajchuk D. A.</i> The main directions of migration policy in the Republic of Belarus.....	172
<i>Пеўнева Е. А.</i> Правое рэгуляванне сацыяльнай рэкламы ў Рэспубліцы Беларусь і Расійскай Федэрацыі.....	175
<i>Radzivonau K. V.</i> To the issue of the legal regulation of economic cooperation between the Republic of Belarus and the People's Republic of China.....	178
<i>Старикова Е. В.</i> Гендерная охрана труда женщин.....	181
<i>Tsianiuta E. S.</i> The implementation of the principle of gender equality in public administration.....	183

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ

<i>Авсиевич В. В.</i> Стратегии совладания со стрессом у юношей с суицидальным риском...	187
<i>Адамовская В. Ю.</i> Программа по коррекции страхов и фобий у студентов.....	189
<i>Александровская В. А.</i> Проблема соотношения мужского и женского в личности.....	193
<i>Амельченко М. М.</i> Изучение взаимосвязи уровня стресса и совладающего поведения у педагогов.....	196
<i>Анисовец М. Н.</i> Интерактивная направленность у юношей и девушек старшего школьного возраста.....	199
<i>Бельченко Ю. Г.</i> Причины неудовлетворенности отношениями с противоположным полом в юности.....	203
<i>Бидюк К. И.</i> Трудности развития социально значимых жизненных стратегий старшеклассников.....	205
<i>Будникова Е. А.</i> Психологические особенности удовлетворенности жизнью юношей и девушек с разным уровнем эмоционального интеллекта.....	209
<i>Бычкова О. В.</i> Взаимосвязь социальной тревожности и нарушений в интерперсональных отношениях у студентов.....	212
<i>Бычкова Е. А.</i> Особенности метакогнитивного мышления и социально-психологическая адаптация подростков.....	214
<i>Ведьгун А. А.</i> Симптоматика обсессивно-компульсивного расстройства у студентов и ее связь с перфекционизмом.....	218
<i>Владыцева А. С.</i> Спортивная мотивация девушек с разным гендером.....	221
<i>Горбачева А. В.</i> Особенности мотивации занятий фитнесом у женщин.....	224
<i>Грищенкова А. В.</i> Внутренняя мотивация как фактор эффективности волонтерской деятельности студентов.....	227
<i>Денисенко Д. В.</i> Социальная фрустрированность у студентов на разных курсах обучения.....	230
<i>Зыблева О. А.</i> Особенности межличностного доверия в подростковом и юношеском возрастах.....	234

Капора Д. В. Особенности депрессии у спортсменов.....	237
Короленко Ю. А. Проявление зависти и самоотношения у подростков, оставшихся без попечения родителей.....	239
Короткевич А. В. Взаимосвязь коммуникативной компетентности и школьной тревожности у младших школьников.....	242
Кохно Ю. Ю. Психологические особенности отношения к рекламе подростков с разным уровнем качества жизни.....	245
Кутас А. В. Субъективное ощущение одиночества у старшеклассников.....	248
Куцупалова А. С. Исследование выраженности руминации у водителей со стажем вождения до двух лет.....	251
Ли Яньчао. Особенности воспитания детей в китайской семье: история и современность.....	254
Лопухов С. И. Программа по коррекции агрессивности и конфликтности у студентов с разным типом отношения к опасности.....	257
Лукашев А. И. Особенности когнитивной регуляции эмоций в зависимости от уровня социально-психологической адаптации.....	261
Лычковская Ю. А. Влияние социальных сетей на повседневную жизнедеятельность подростков.....	264
Маруненко А. А. Проблема локуса контроля личности и депрессивной симптоматики у студентов.....	267
Маслова А. И. Характеристика эмоционального интеллекта у юношей и девушек с разным уровнем самооценки.....	269
Матюшенко А. А. Мотивация учебной деятельности студентов факультета психологии.....	272
Мельникова К. Н. Социальная поддержка как коррелят риска суицидального поведения подростков.....	275
Нарук Д. Г. Психологические особенности принятия решений юношами и девушками.....	277
Пискун С. В. Социально-психологические факторы развития аддиктивного поведения личности.....	280
Пружина Т. Л. Мотивация занятий футболом у игроков команд с разным уровнем успешности.....	283
Рагузова А. И. Историко-педагогические аспекты оценки и отметки.....	285
Ракицкая С. М. Особенности психолого-педагогической адаптации учащихся вторых классов к условиям группы продлённого дня.....	288
Сафронова Т. С. Изучение удовлетворенности отношениями и тревожности в студенческих парах.....	290
Сердюкова М. А. Воспитательный потенциал мультфильмов в нравственном развитии детей младшего школьного возраста.....	294
Слепцова А. В. Психологические аспекты неудовлетворенности образом собственного тела в подростковом возрасте.....	297
Солдатенко Е. А. Социально-педагогические условия воспитания позиции ненасилия у подростков в учреждении образования.....	299
Сунь Инин. Организация трудового воспитания в школах КНР второй половины XX столетия.....	303
Устиненко А. М. Общая самооффективность личности и ее связь с мотивацией социально-психологической активности лиц юношеского возраста.....	306
Фасхутдинова И. В. Социальная эмпатия у юношей и девушек старшего школьного возраста.....	309
Юрченко В. Е. Особенности фобий у мужчин в ранней и средней зрелости.....	312



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УДК 336.276 (476)

К. А. Акулич, А. А. Сидорова

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

В статье представлены наиболее часто используемые в практике индикаторы оценки государственного долга стран, которые позволяют определить их пороговые уровни, превышение которых приводит к формированию негативных тенденций в области внешнего долга. Авторы проанализировали состояние государственного долга Республики Беларусь и рассчитали индикаторы её долговой нагрузки в сопоставлении с рекомендуемыми значениями. Авторы отметили позитивную тенденцию – фактические значения индикаторов приближаются к нормативным.

Управление государственным долгом предусматривает оценку его состояния, которая включает три вида показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Основная характеристика видов показателей, используемых при оценке состояния государственного долга

Группа	Характеристика	Показатели
Индикаторы уязвимости	Данная группа индикаторов полезна для определения эволюции долга и возможности его погашения и предоставляют признаки отклонений экономических условий, с которыми государство может столкнуться	– Индикаторы общего долга (долг/ВВП, дефицит/ВВП); – внешние индикаторы долга (внешний долг/ВВП); – индикаторы внутренней задолженности (внутренняя задолженность/ВВП)
Индикаторы устойчивого развития	Позволяют определить правительству его финансовую политику (придерживаться ли её или необходимо вносить корректировки)	– Индикатор налогово-бюджетной последовательности (измеряет разницу между существующим налоговым бременем и «устойчивым» налоговым бременем); – индикатор краткосрочного первоначального дефицита (определяется уровень первичного сальдо, необходимый для того, чтобы стабилизировать долг в отношении к ВВП); – макро-скорректированный исходный дефицит (позволяет сравнить сальдо с оценками текущей стоимости)

Окончание таблицы 1

Группа	Характеристика	Показатели
Индикаторы финансового долга	Данные показатели исследуют риски с экономической точки зрения	– Рыночные риски (процентные ставки и кривая доходности, график амортизации); – риск потери деловой репутации (кредитные рейтинги, индикаторы риска неплатежеспособности)

Примечание: источник [1].

В первой группе содержатся показатели, по которым оценивается риск формирования государственного долга в текущих экономических условиях. Второй группой оценивается способность правительства справиться с предстоящими чрезвычайными обстоятельствами, принимая во внимание определенную предполагаемую ситуацию. И, наконец, существуют финансовые показатели, с помощью которых отражается рыночная характеристика обязательств.

Как показали наши исследования, наиболее часто используемым показателем является коэффициент долга к ВВП. С его помощью измеряется уровень задолженности, связанный с экономической деятельностью государства. Он косвенно предполагает, что все ресурсы ВВП доступны для финансирования долгового бремени, что не всегда соответствует действительности. Данный показатель признан важнейшим индикатором, характеризующим степень задолженности государства кредитным организациям. Как известно, непредвиденные обстоятельства могут привести к росту государственного долга. В связи с этим финансовые организации разработали различные индикаторы для урегулирования вопроса управления уязвимостями.

Индикатор достаточности резервов (I_{op}). Игрют важную роль в оценке способности страны избежать недостатка ликвидных средств в банках. Отношение между резервами (P) и краткосрочным долгом ($KД$) является ключевым параметром в оценке уязвимости (формула 1). Пороговое значение этого индикатора – более 100 % [2].

$$I_{op} = \frac{P}{KД} * 100 = \frac{9604,8}{7157,6} * 100 = 134,2\% \quad (1)$$

Так, можно сделать вывод, что сейчас краткосрочный долг Республики Беларусь полностью обеспечен резервами (на 134,2 %).

Индикатор обслуживания долга к внутригосударственному бюджетному доходу (I_{od}). Этот индикатор измеряет способность государства обслуживать государственный долг (O_{od}), используя внутренние ресурсы – доход государственного бюджета (D_{od}) (формула 2). Пороговое значение этого индикатора – до 25 % [2]:

$$I_{od} = \frac{O_{od}}{D_{od}} * 100 = \frac{2540,0}{37683,5} * 100 = 6,74\% \quad (2)$$

Расчеты показали, что государство может покрыть государственный долг за счет внутренних ресурсов только на 6,74 %.

Индикатор чистых международных резервов к внешнему долгу ($I_{чмп}$) (формула 3). Этот показатель демонстрирует, во сколько раз чистые международные резервы ($Ч_{чмп}$) превосходят внешний долг ($ВД$). Пороговое значение этого индикатора – более 100 % [3]:

$$I_{чмп} = \frac{Ч_{чмп}}{ВД} * 100 = \frac{7157,6}{16700,0} * 100 = 42,85\% \quad (3)$$

Данный показатель говорит о том, что в случае неблагоприятных изменений на международном рынке капиталов, правительство республики не будет нарушать график внешнедолговых выплат. Так как значение рассчитанного индикатора равно 42,86 %, то внешний долг обеспечен чистыми международными резервами только на 42,86 %.

Индикатор обслуживания государственного долга к расходам ($I_{озд}$) (формула 4), определяемый как отношение средств на обслуживание долга ($O_{зд}$) к расходам государственного бюджета ($P_{гб}$). Пороговое значение этого индикатора – от 20 до 30 % [4]:

$$I_{озд} = \frac{O_{зд}}{P_{гб}} * 100 = \frac{2540,0}{19751,5} * 100 = 12,86\% . \quad (4)$$

Данный показатель показывает, что 12,86 % всех расходов идет на погашение государственного долга.

Индикатор ($I_{пвд}$) обслуживания государственного долга к погашению внешнего долга ($I_{вд}$) (формула 5). Если этот коэффициент больше 100 %, долг не подлежит рефинансированию новой задолженностью [4].

$$I_{пвд} = \frac{O_{зд}}{P_{вд}} * 100 = \frac{2540,0}{1029,4} * 100 = 246,75\% . \quad (5)$$

Как видно из формулы (5), государственный долг Республики Беларусь не подлежит рефинансированию новой задолженностью (показатель равен 246,75 %).

Следует отметить, что международные организации до сих пор не достигли согласия в определении их минимальных приемлемых уровней.

В таблице 2 представлены минимальные рекомендуемые значения, предлагаемые двумя ведущими мировыми финансовыми институтами, – МВФ и Всемирным банком. Представленные данные также характеризуют фактические значения индикатора Республики Беларусь.

Показатели, представленные в таблице 2, следует рассматривать в динамике (то есть за определённый промежуток времени). Представим динамику изменения индикатора погашения к долгу за 2014– 2018 гг. (рисунок 1) [4].

Таблица 2 – Нормативный диапазон минимальных значений индикаторов

Индикатор уязвимости	Всемирный банк (рекомендуемый диапазон)	МВФ (рекомендуемый диапазон)	Республика Беларусь
Погашение долга / доход	28 % – 63 %	25 % – 35 %	11,1 %
Текущая стоимость долга (обслуживание долга) / доход	88 % – 127 %	200 % – 300 %	130,5 %
Проценты / ВВП	4,6 % – 6,8 %	7 % – 10 %	2,68 %
Долг / доход	92 % – 167 %	90 % – 150 %	111,9 %

Примечание: источник [2].

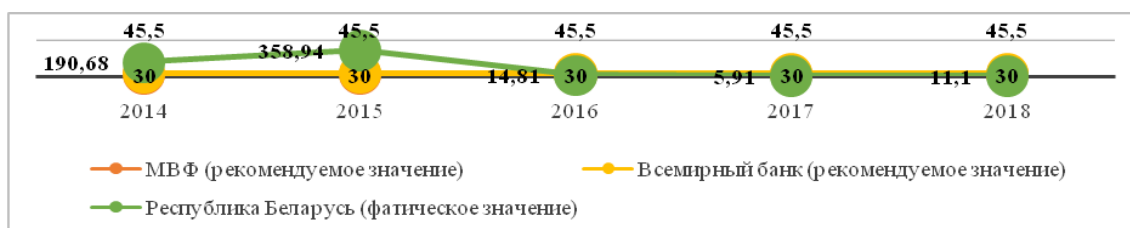


Рисунок 1 – Индикатор погашения долга к доходу, в %

Динамика изменения индикатора текущей стоимости долга (обслуживание долга) к доходу за 2014– 2018 гг. представлена на рисунке 2.

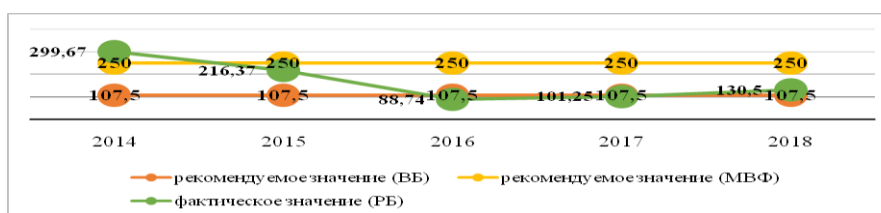


Рисунок 2 – Индикатор текущей стоимости долга (обслуживание долга) к доходу, в %

Динамику изменения индикатора долга к ВВП за 2014–2018 гг. отобразим с помощью рисунка 3.

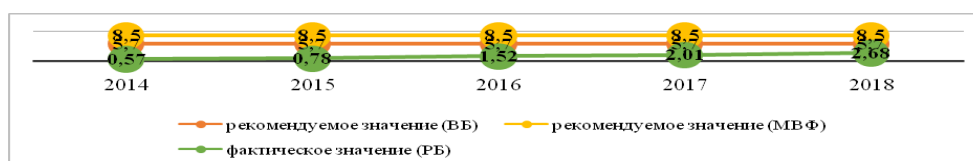


Рисунок 3 – Индикатор процентов к ВВП, в %

Представим динамику изменения индикатора долга к доходу за 2014 – 2018 гг. с помощью рисунка 4.

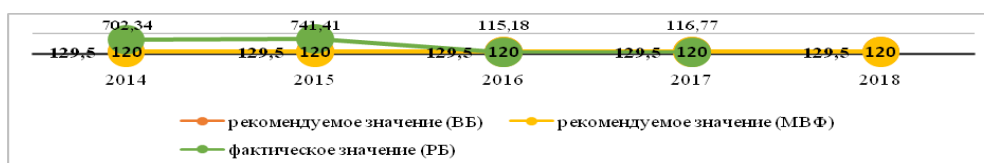


Рисунок 4 – Индикатор долга к доходу, в %

Как следует из представленной динамики, только после 2015 года индикаторы показали приближение к рекомендуемым уровням, что можно считать положительной динамикой для страны. Рекомендуемые международными финансовыми институтами пороговые индикаторы целесообразно учитывать, но не забывать и специфику работы экономики нашей страны, особенности складывающейся динамики валового внешнего долга и платежного баланса, прогноза основных показателей социально-экономического развития и расходов по погашению и обслуживанию внешнего долга органов государственного управления.

Литература

- 1 Международные стандарты высших органов аудита [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.eurosai>. – Дата доступа: 25.04.2019.
- 2 Мясникович, М. В. Управление системой обеспечения экономической безопасности / М. В. Мясникович, С. С. Полоник, В. В. Пузиков. – Минск: Право и экономика, 2006. – 378 с.
- 3 Государственный долг на 1 января 2019 года [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by>. – Дата доступа: 25.04.2019.
- 4 Заяц, Д. Кому и сколько должна Беларусь в 2018 году / Д. Заяц [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://newsland.com/community>. – 2018. – Дата доступа: 16.04.2019.

М. А. Анацко

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены меры, которые должны приниматься на макроуровне, и как могут сами страховые организации способствовать развитию добровольного страхования ответственности физических лиц. Также предложено и обосновано введение нового страхового продукта – комплексного обязательного страхования строений, принадлежащих гражданам с ответственностью владельцев за вред, причиненный вследствие владения строениями.

Преобладающей формой страхования ответственности в Республике Беларусь является обязательная, что свидетельствует о монополизации государственными страховыми организациями данной отрасли. Обязательные формы страхования не могут позволить рынку развиваться в долгосрочной перспективе, так как страховое поле является уже заранее обозначенным. Поэтому чтобы развивать отрасль страхования ответственности в Республике Беларусь, необходимы меры, направленные на развитие добровольных видов страхования ответственности.

На государственном уровне необходимо оказывать содействие развитию рынка добровольного страхования ответственности, что будет выражаться в следующем:

- проведении политики, направленной на повышение страховой культуры населения и восприятие страховых организаций как надежных защитников при наступлении чрезвычайных ситуаций;
- требовании от страховых организаций соблюдения высоких стандартов качества предоставляемых услуг.

Повышение страховой культуры населения страховыми организациями следует проводить через развитие региональной сети страхования в целом по Республике Беларусь. Успех в борьбе за потенциального страхователя зависит, в первую очередь, от оперативности страховщика в организации системного контакта с потребителями. Наличие филиальной сети позволит страховой компании строить свою региональную политику более профессионально по отношению к потребителю страховой защиты, поскольку филиалы предоставляют достоверную информацию о состоянии страхового поля, о территориальной специфике.

В настоящее время не все страховые организации имеют филиалы в областных городах, а в некоторых районах Республики Беларусь практически монополистом является БРУСП «Белгосстрах», что исключает конкуренцию на страховом рынке, и, соответственно, не дает развиваться отраслям страхования.

Для обеспечения страховыми организациями высоких стандартов качества предоставляемых услуг, оптимизации страховых продуктов и создания максимально удобных условий для страхователя необходимо:

- индивидуальный подход к каждому страхователю: страхователь должен иметь возможность выбирать, какие условия в договоре ему выгодны, а какие – нет. То есть необходимо стремиться к более персонализированным полисам;
- развитие интернет-страхования, возможность продажи страховых услуг через интернет. При этом не просто декларирование такой возможности, а реальные действия со стороны страховщиков для ее реализации, ведь с каждым годом интернет-пользователей становится все больше.

Перевод части организационных моментов страхового бизнеса в Интернет дает следующие возможности потенциальным и реальным клиентам:

- составить общее представление о страховом рынке, его участниках, услугах;
- провести самостоятельный расчет тарифов с помощью страхового калькулятора;
- воспользоваться онлайн-консультациями по различным вопросам страхования;
- подать заявку на заключение страхового договора в электронной форме;
- заключить договор страхования и внести страховую премию через Интернет;
- получить онлайн-сопровождение страхового договора;
- сообщить о наступлении страхового случая через интернет.

Используя средства Интернета, страховая организация может в значительной степени снизить расходы на аквизицию за счет возможного (но не обязательного) отсутствия страховых посредников, а также значительно ускорить процесса оценки риска и, соответственно, более быстро заключить договора страхования. С точки зрения оптимизации бизнес-процессов страховой организации переход на технологии интернет-страхования может дать значительный выигрыш по времени.

Состояние конкурентной среды на страховом рынке призвано способствовать повышению качества страховых услуг, снижению их стоимости, активному внедрению новых страховых продуктов. Для развития конкурентной среды на страховом рынке необходимо осуществление мероприятий, направленных на создание равных возможностей для государственных и частных страховых организаций, а также на расширение присутствия иностранного капитала на отечественном страховом рынке. Можно предложить внедрение нового вида страхования ответственности – комплексное обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам с ответственностью владельцев за вред, причиненный вследствие владения строениями.

Обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам, является исключительным правом БРУСП «Белгосстрах». Страхование осуществляется на случай причинения вреда строениям. Однако обязательное страхование строений граждан не покрывает все возможные убытки, которые могут произойти из-за вреда, причиненного строениям. Допустим, в жилом частном доме происходит пожар, что обязует Белгосстрах выплатить возмещение владельца этого дома. Но очень часто в населенных пунктах отдаленных от городской черты пожар затрагивает не только одно строение, а может перейти на рядом стоящие строения других владельцев. В таком случае происходит юридический казус при выплате возмещения. Суть его в том, что Белгосстрах выплачивает возмещение всем пострадавшим владельцам строений, как это предписано законом. Однако, если у вторично пострадавшего владельца строения есть дополнительный договор добровольного страхования строений, то страховая компания возмещает ущерб как по обязательному, так и по добровольному страхованию строений. Следовательно, выплатив возмещение по добровольному договору страхования пострадавшему, страховая компания подает иск с целью реализации права регрессного требования к тому, кто послужил причиной пожара. В таком случае очень часто у владельца строения, где первоначально случился пожар, не остается средств для восстановления собственного строения. Поэтому можно предложить комплексное обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам с ответственностью владельцев за вред, причиненный вследствие владения строениями. Данный вид страхования могут осуществлять страховые организации, имеющей право осуществлять обязательное страхование. Следовательно, внедрение по ходатайству руководства нового обязательного комплексного страхования строений позволит увеличить страховой портфель организации.

Отличительной чертой организации проведения комплексного обязательного страхования строений, принадлежащих гражданам с ответственностью владельцев за вред, причиненный вследствие владения строениями, является то, что потенциальные страхователи имеют право выбора: страховаться в Белгосстрах по правилам обязательного страхования строений, либо страховаться в других страховых организациях комплексно.

Страховой тариф по обязательному страхованию строений граждан утвержден Президентом Республики Беларусь в размере 0,14 % [1]. В 2014 году Указом №165 Президента Республики Беларусь введено дополнение в виде комплексного страхования в обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств [2]. Для определения тарифа в новом виде обязательного комплексного страхования строений следует проследить, как изменялся тариф в комплексном страховании ответственности владельцев транспортных средств по сравнению с внутренним страхованием ответственности владельцев транспортных средств (таблица 1).

Таблица 1 – Страховые тарифы в обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств

Вид страхования	Страховой тариф, евро
Внутренний договор для легковых автомобилей с рабочим объемом двигателя до 1,2 л	12,2
Комплексный договор для легковых автомобилей с рабочим объемом двигателя до 1,2 л	33,7
Темп роста тарифа, раз	В 2,76 р.

Следовательно, для комплексного обязательного страхования строений, принадлежащих гражданам с ответственностью владельцев за вред, причиненный вследствие владения строениями, страховой тариф следует установить в размере ($T_{стр}$): $T_{стр} = 0,14 \times 2,76 = 0,39 \%$.

Каждая страховая организация может сделать соответствующие расчеты, которые позволят ей определить эффективность введения в продуктовую линейку нового страхового продукта.

Таким образом, развитие страхования ответственности в Республике Беларусь необходимо направить на повышение роли страхования в экономической жизни общества путем достижения уровня реализации функций страхования, соответствующего уровню социально-экономического развития страны. Качественные и количественные изменения состояния рынка страхования ответственности республики необходимо осуществить путем стимулирования спроса на страховые услуги и формирования среды добросовестной конкуренции. В целях развития страхования ответственности физических лиц необходимо ввести обязательное комплексное страхование строений с ответственностью владельцев за вред, причиненный вследствие владения строениями, в продуктовые линейки страховых организаций, имеющих лицензию на осуществление обязательного страхования.

Литература

1 Обязательное страхование строений // Официальный сайт БРУСП «Белгосстрах» [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/17/939/962>. – Дата доступа: 02.05.2019.

2 О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь по вопросам страховой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 14 апреля 2014 года № 165 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31538845#pos=0;200. – Дата доступа: 03.05.2019.

Е. Д. Андрейчик

ЭКОЛОГИЯ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО МИРА

Статья посвящена изучению особенностей экологических проблем в современном мире и их влиянию на экономику стран. В данной работе рассмотрены сущность, основные понятия, статистические данные, возможные пути решения глобальных экологических проблем, а также проблемы государственного регулирования и сохранения экологической системы мира.

Экологическая проблема – это изменение природной среды в результате антропогенных воздействий, приводящее к нарушению структуры и функционирования природы. Экологическая проблема порождается деятельностью человека и имеет два аспекта. Первый связан с загрязнением природной среды промышленными и бытовыми отходами; второй – с истощением ресурсов из-за их хищнического использования людьми [1].

На международном уровне защита окружающей среды координируется «Декларацией об охране окружающей среды» (которая была принята 178 странами в Рио-де-Жанейро в 1992 году) и двусторонними соглашениями между странами.

К основным глобальным экологическим проблемам в настоящее время относятся загрязнение и истощение воды, загрязнение и истощение почв, загрязнение атмосферного воздуха, истощение озонового слоя и глобальное потепление.

Загрязнение воды – это понижение ее качества в результате попадания в реки, ручьи, озера, моря и океаны различных физических, химических или биологических веществ. Происходит при прямом или косвенном попадании загрязнителей в воду в отсутствие адекватных мер по очистке и удалению вредных веществ. Различают не только искусственное загрязнение воды, но и естественное. Однако объем естественных загрязняющих веществ ничтожен по сравнению с производимыми человеком. Более 600 миллионов человек, как ожидается, не будут иметь доступ к безопасной питьевой воде в 2019 г.

По оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), 80 % заболеваний в мире вызваны несоответствующим качеством воды и антисанитарными условиями. Качество воды, по крайней мере, в части большинства крупных речных систем, все еще не соответствует требованиям ВОЗ. Ежегодно на борьбу с загрязнением и истощением воды расходуется 11,3 млрд. долл. США, но экономический эффект от их инвестиций к 2020 году оценивается в 84 млрд. долл. США [2].

Загрязнение почв – вид антропогенной деградации почв, при которой содержание химических веществ в почвах, подверженных антропогенному воздействию, превышает природный региональный фоновый уровень их содержания в почвах. Почва разрушается под воздействием естественной и антропогенной эрозии. Ежегодно мировое сообщество тратит около 24 млрд. долл. США на предотвращение разрушения почв. В Канаде деградация почв уже обходится фермерам в 1 млрд долл. США в год. В США ежегодные потери оцениваются в 1,2 млрд. долл. США.

В 1997 г. Международной конференцией ООН в Найроби принят план борьбы с деградацией почв, однако осуществить его удалось лишь частично: предполагалось, что для претворения этого плана в жизнь потребуется 90 млрд. долл. США (по 4,5 млрд. долл. США в течение 20 лет), но полностью изыскать их не удалось.

Загрязнение атмосферы Земли – попадание новых нехарактерных для него физических, химических и биологических веществ в атмосферный воздух или изменение их естественной концентрации. Глобальные экономические потери из-за загрязнения

воздуха оцениваются в 14–26 миллиардов долларов в год. Одним из самых амбициозных проектов по снижению загрязнения воздуха является постепенное прекращение использования свинца в бензине странами. Снижение риска для здоровья в этом отношении может принести экономические выгоды в размере 2,45 трлн. млрд. долл. США в год или около 4 % мирового ВВП [2].

Одним из последствий загрязнения воздуха является разрушение озонового слоя Земли. Озоновый слой представляет собой тонкий газовый слой в стратосфере (от 10 км и выше от поверхности Земли). Конвенция об охране озонового слоя (1985 г.), Монреальский протокол (1987 г.) и поправки к нему. В соответствии с этими соглашениями промышленно развитые страны запрещают производство и продажу хлорфторуглеродных веществ, разрушающих озоновый слой, и развивающимся странам было предложено прекратить их производство в 2010 году. Сегодня мир практически прекратил производство и использование озоноразрушающих веществ в соответствии с Монреальским протоколом. Около 5 млрд. долл. США расходуется на борьбу с истощением озонового слоя каждый год.

Глобальное потепление также является следствием загрязнения воздуха. Глобальное потепление – это процесс постепенного повышения среднегодовой температуры атмосферы Земли и Мирового океана в XX и XXI веках. Средняя температура на Земле поднялась на 0,7 °C с начала промышленной революции. Это приводит к повышению уровня Мирового океана, изменению количества и распределения осадков. В результате могут произойти стихийные бедствия: наводнения, засухи, ураганы и т. д.

На предотвращение глобального потепления в мире ежегодно тратится около 8 млрд. долл. США. Для решения данной проблемы необходимо сократить сжигание ископаемого углерода и перестроить мировую энергетику [2].

Эти проблемы стали отправной точкой для деятельности Совета Безопасности ООН по окружающей среде и ряда центров по развитию чистых технологий, которые усиливают новое отношение человека к природе. Концепция ограниченной ответственности человека за сохранение природы постепенно формируется. Можно выделить следующие подходы к их решению:

- национальный, т.е. стремление решать задачи в рамках данной государственной системы;
- интернациональный, т.е. формирование системы международных органов, решающих все более широкий круг проблем, выработка согласованных рекомендаций и решений.

Основным инструментом для строительства природоохранных мероприятий в настоящее время являются нормы предельно допустимых концентраций (ПДК) загрязняющих веществ в природных зонах и платы за природопользование. Согласно новому подходу, задача состоит в том, чтобы обеспечить экономически и социально обоснованную минимизацию негативного воздействия объектов на экосистему, включая человека. Поэтому сегодня необходимы исследования, чтобы определить величину прямого экономического ущерба от загрязнения природных систем в обозримом экономическом горизонте (15–20 лет).

В пределах допустимой общей нагрузки установлены квоты. Последовательно ужесточая ограничения, государство проводит политику снижения нагрузки на природные системы. Программа должна быть направлена на установление стандартов качества технологий и последовательный запрет устаревших технологий. Он включает разработку экологических паспортов и сертификацию технологий, а также установление стандартов качества для технологий и платежей за использование технологий. С их помощью общество может обеспечить последовательное снижение затрат ресурсов на конечную продукцию [3].

На предприятиях-природопользователях необходимо создавать целевые фонды охраны и воспроизводства природных ресурсов, возникающие за счет амортизационных отчислений по природоохранным объектам, и доля балансовой выгоды фирмы. Средства территориальных экологических фондов образуются за счет платежей за загрязнение и расход природных ресурсов. Плата за нормативно допустимое загрязнение обязана предусматриваться в составе себестоимости продукции и попадать в экологические фонды. В случае если же предприятие превышает нормативно допустимое загрязнение, то штрафные платежи должны выплачиваться в местный фонд охраны природы из прибыли предприятия. Сочетание этих мер будет способствовать сохранению экологической безопасности.

Таким образом, сегодня экологическую ситуацию в мире можно охарактеризовать как близкую к критичной. Можно предложить следующие пути решения глобальных экологических проблем:

- экологизацию производства: природосберегающие технологии, неотъемлемая экологическая экспертиза новых проектов, создание безотходных технологий замкнутого цикла;
- разумное самоограничение в расходовании природных ресурсов, особенно энергетических источников, имеющих для жизни человечества важнейшее значение;
- поиск новых, эффективных, безопасных и максимально безвредных для природы источников энергии, включая космическую;
- объединение усилий всех государств для спасения природы;
- формирование в обществе экологического сознания – понимания людьми природы как равного им живого существа, над которым нельзя господствовать без ущерба для него и себя.

Литература

1 Алейник, Е. П. Глобальные проблемы современности. Глобализация международных отношений / Е. П. Алейник // Международные отношения. – 1999. – №6. – С. 5 – 7.

2 Основные обзоры и доклады ООН в экономической и социальной областях [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys>. – Дата доступа: 19.04.2019.

3 Загорулько, В. Экономические аспекты глобальных проблем. Основы экономической теории и практики / В. Загорулько. – Владивосток, 1994. – 240 с.

УДК 336.277:33-027.45(476)

М. В. Андрухович, О. В. Гончарова

КРИТЕРИИ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ СТРАНЫ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье дана аналитическая оценка долговой нагрузки стран, в том числе и Республики Беларусь, в контексте национальной безопасности. Авторы пришли к выводу, что критерии долговой нагрузки стран разнятся по своей величине в зависимости от их масштаба и места в мировой экономике и роста государственного долга, это во многом результат неспособности взять под контроль дефицит бюджета. Важным для Республики Беларусь является актуализация качества управления государственным долгом и расширения его инструментария.

В Республике Беларусь разработана Концепция национальной безопасности, в которой, наряду с прочими направлениями обеспечения национальной безопасности, определены дополнительные критерии долговой нагрузки на государство (госдолг в расчёте на душу населения, на одного занятого, соотношение долга на одного занятого и средней заработной платы и др.). Были проанализированы показатели экономической безопасности по государственному долгу Республики Беларусь за период с 01.01.2016 по 01.01.2019 гг., которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели экономической безопасности по государственному долгу Республики Беларусь за период 01.01.2016–01.01.2019 гг.

Индикатор безопасности	Пороговое значение	Годы			
		01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
1	2	3	4	5	6
Государственный долг в % к ВВП	Не более 45 %	31,4	39,2	39,1	35,4
Внешний государственный долг в % к ВВП	Не более 25 %	21,9	28,4	30,6	28,4
Внутренний государственный долг в % к ВВП	Не более 20 %	9,5	10,8	8,5	7
Платежи по обслуживанию госдолга к доходам республиканского бюджета, %	Не более 10 %	8,06	9,73	9,49	8,80
Платежи по погашению и обслуживанию внешнего долга к валютной выручке, %	Не более 10 %	7,9	3,01	2,84	-
Госдолг в расчёте на душу населения, тыс. руб.	-	3,46	4,44	4,44	4,79
Госдолг на одного занятого, тыс. руб.	-	7,31	8,39	9,69	10,47
Государственный долг на одного занятого к средней заработной плате	-	0,93	0,97	0,94	0,89

Примечание: источник [1].

Абсолютное значение показателя государственного долга само по себе не может ответить на вопрос, насколько велико такое бремя для страны. С точки зрения финансовой и экономической уязвимости важным и общепризнанным является индикатор отношения госдолга к валовому внутреннему продукту (ВВП), поскольку он отражает возможность погашения и обслуживания обязательств за счет произведенного продукта.

Для определения уровня долговой нагрузки на экономику страны нами рассмотрен показатель, характеризующий отношение государственного долга к уровню ВВП за период с 01.01.2016 по 01.01.2019 гг. (рисунок 1).

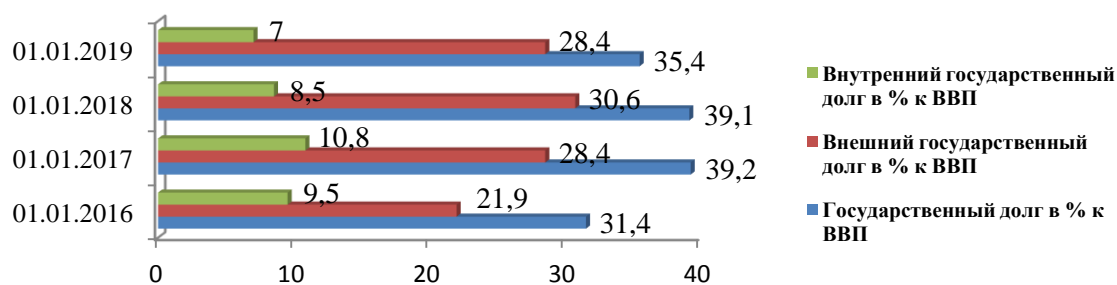


Рисунок 1 – Динамика отношения государственного долга, внутреннего государственного долга и внешнего государственного долга к ВВП, %

Как видим, наблюдается устойчивая динамика роста государственного долга с незначительными колебаниями по периодам.

Надо отметить, что отношение к внешнему долгу складывается скорее негативное, чем позитивное. Однако надо понимать, что без иностранных инвестиций нет инновационного развития, так как финансовые инъекции в объемах международных заимствований являются мощным локомотивом экономического развития. А вот внутренние заимствования привлекаются все в меньших объемах, хотя этот ресурс для страны более выгоден и более управляем. На 01.04.2019 г. он составлял 6,9 % к ВВП, то есть снизился по сравнению с прошлым аналогичным периодом на 0,1 п.п.

В целом анализ показателя отношения государственного долга к ВВП показал, что за анализируемый период значение данного показателя не превышало нормативно-установленных и безопасных значений, а это свидетельствует об его умеренном уровне. Нормативный порог показателя установлен в размере экономической безопасности – 45 % к ВВП. Аналитики финансового рынка считают, что с учетом прогнозных показателей по ВВП и курсу доллара США, даже при достижении установленных лимитов, государственный долг по итогам 2019 года не превысит значение в 41,6 % [2].

В таблице 2 приведены данные для сопоставления, характеризующие отношение государственного долга к ВВП отдельных стран на февраль 2019 года.

Таблица 2 – Отношение государственного долга к ВВП отдельных стран

Страны	Госдолг к ВВП в %
Япония	234
Греция	182
Судан	176
Италия	128
Португалия	118
США	109
Сингапур	108
Франция	96
Испания	95
Канада	90

Примечание: источник [3].

Например, государственный долг США в феврале 2019 года составил 22 трлн. долл. США или 109 % к ВВП. Есть страны, у которых государственный долг еще выше, например, Япония, Греция, Судан. Огромный уровень госдолга США – это во многом наследие финансово-экономического кризиса 2007 – 2008 гг., но также результат налоговой реформы, запущенной с начала 2018 года. Аналитики прогнозируют, что через десять лет государственный долг США вырастет до 93 % ВВП, без учета внутригосударственного долга [4].

Здесь надо сказать, что рост объемов государственного долга на фоне сохранения стабильного роста экономики (ВВП) в целом не является нездоровой тенденцией развития страны. Валовой внутренний продукт (ВВП) – общий показатель экономической активности и является ключевым показателем здоровья экономики. Экономика США по итогам первого квартала 2019 года выросла на 3,2 %. В то же время, эксперты считают, что такая ситуация в экономике этой страны нестабильна и в 2019 году рост ВВП сократится до 2,3 %; и продолжит снижение в 2020 году до 1,9 % [5]. Для того чтобы снизить долговую нагрузку на страну, которая становится фактором ослабления экономического роста США потребуются, по оценкам специалистов, наращивать ежегодные объемы ВВП до 3 % в течение 30 лет [6].

Причин того, что государственный долг в 109 % ВВП не ослабил пока экономику США, несколько. Например, бумаги американского казначейства по-прежнему вызывают доверие у инвесторов всего мира, это также способность нарастить объём долга при одновременном резком снижении стоимости его обслуживания. Еще важный момент, примерно 27–28 % всей суммы американского долга принадлежит фондам и компаниям, которые управляются государством или по жестким государственным инвестиционным директивам, которые подразумевают покупку казначейских обязательств. К таким квази-государственным инвесторам, в частности, относятся трастовые фонды медицинского, социального и пенсионного страхования, на которые приходится 92 % портфеля этой группы инвесторов. Понятно, что эти инвесторы никуда уйти не могут, так же как не могут «просто так» продать свои портфели [7]. В целом же причина роста государственного долга в любой стране одна и та же – неспособность взять под контроль дефицит бюджета.

Рассмотрены и показатели, характеризующие динамику государственного долга на душу населения и государственного долга на одного занятого в Республике Беларусь за период с 01.01.2016 – по 01.01.2019 гг. (рисунок 2).

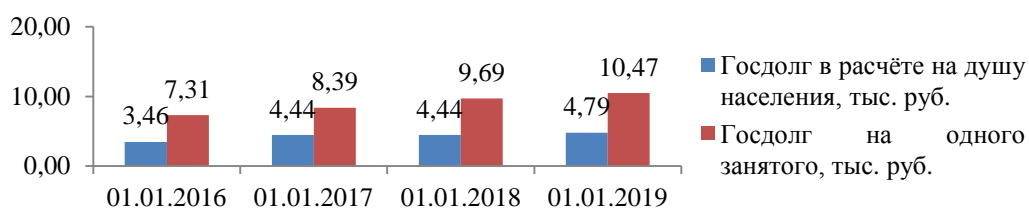


Рисунок 2 – Государственный долг на душу населения и государственный долг на одного занятого Республики Беларусь за период с 01.01.2016 по 01.01.2019 гг.

Как видим, показатели движутся вверх и, например, на душу населения госдолг на начало 2019 года составлял 2,3 тыс. долл. США. В России он составляет 4,3 тыс. долл. США, в Японии – 90,3 тыс. долл. США, в США – 61,5 тыс. долл. США, Ирландии – 62,7 тыс. долл. США [8].

Целесообразно отметить, что сам по себе государственный долг, так же как и дефицит бюджета, являются вполне приемлемыми инструментами экономической политики. И довести до кризиса может неумелое использование того или иного инструмента. Поэтому в Республике Беларусь актуализируется проблема качества управления государственным долгом и расширения диапазона его инструментария. Также следует, на наш взгляд, ужесточить проверку проектов на их финансовую состоятельность и не допускать к финансированию те из них, которые не гарантируют эффективность реализации.

Литература

- 1 Состояние государственного долга Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 01.05.2019.
- 2 На обслуживание и погашение внешнего долга в 2019 году планируется направить USD 2,7 млрд. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://doingbusiness.by>. – Дата доступа: 01.05.2019.
- 3 Госдолг США в 2019 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://usamagazine.ru/gosdolg-ssha>. – Дата доступа: 01.05.2019.
- 4 Госдолг США остается неукротенным [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru>. – Дата доступа: 01.05.2019.

5 Почему эксперты не верят в резкий рост ВВП США [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://commentarii.ru>. – Дата доступа: 01.05.2019.

6 Госдолг США: риски и решения [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru>. – Дата доступа: 01.05.2019.

7 Погубит ли госдолг экономику США? [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://scisne.net/a-1456>. – Дата доступа: 30.04.2019.

8 Внешний долг на душу населения в разных странах. Интересная диаграмма [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru>. – Дата доступа: 01.05.2019.

УДК 303.028:332.1

В. Ю. Артюшенко

ОТКРЫТОСТЬ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ (РЕГИОНА): ПОКАЗАТЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ

В статье рассмотрена сущность понятия открытости экономики, её необходимость, а также показатели оценки. Для того, чтобы Республика Беларусь перешла на новую ступень развития, необходимо учитывать опыт других стран, которые относятся к странам с большой открытостью экономики. Автором проанализирован ряд показателей, которые характеризуют открытость экономики ряда зарубежных стран, в том числе и Республики Беларусь. Особое внимание уделено необходимости расширения международного сотрудничества.

В современных условиях ни одна страна не в состоянии самостоятельно производить всю необходимую продукцию высокого качества или же это будет экономически нецелесообразно. Поэтому страны прибегают к международному сотрудничеству и обмену, а также странам представляется дополнительный рынок сбыта, расширенный доступ к ресурсам (сырьевым ресурсам, капиталу и рабочей силе). В целом в мире постепенно стираются экономические границы, происходит международная интеграция.

Чем больше страна или регион интегрированы в мировую экономику, тем шире они могут использовать возможности международного разделения труда и свои преимущества.

Открытая экономика – это экономика, которая интегрирована в мировое экономическое пространство, достаточно полно реализует преимущества международного разделения труда, новых технологий, активно использует различные формы мирохозяйственных связей, обусловленных процессами глобализации. В открытой экономике субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать экспортно-импортные операции.

Факторы, влияющие на степень открытости экономики:

- уровень экономического развития страны;
- структура общественного производства;
- обеспеченность ресурсами;
- ёмкость внутреннего рынка.

Переход экономики к определенному типу открытости дает такие преимущества как:

- углубление специализации, а, следовательно, и международной кооперации, что ведет к росту производительности труда;
- использование современных мировых технологий;

– повышение конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке;

– повышение роста благосостояния резидентов.

Недостаток открытости экономики – зависимость национального рынка от кризисов мировой экономики, затрагивающих национальную экономику.

В настоящее время Республика Беларусь относится к числу стран с малой открытостью экономики (доводы можно увидеть ниже), при этом страна нуждается в импортных товарах [1].

В таблице 1 представлены основные показатели открытости экономики [2].

Таблица 1 – Основные показатели открытости экономики

Название показателя	Формула	Примечание	Норма показателя
1	2	3	4
Экспортная квота (Экв)	$\text{Э}_{\text{кв}} = \frac{\text{Э}}{\text{ВВП}} * 100 \%,$ <p>где Э – стоимость экспорта за определённый период; ВВП – стоимость валового внутреннего продукта (валового национального продукта) за определённый период.</p>	Данный показатель характеризует значимость экспорта для экономики, то есть показывает удельный вес экспортного производства в ВВП. Может рассчитываться как в целом, так и по отдельным отраслям (товарным группам). Чем больше экспортная квота, тем больше участие страны в международных экономических связях. Высоким считается показатель, превышающий 30%	Страны с более открытой экономикой – больше 25%
Импортная квота (Икв)	$\text{И}_{\text{кв}} = \frac{\text{И}}{\text{ВВП}} * 100 \%,$ <p>где И – стоимость импорта за определённый период.</p>	Показатель импортной квоты обычно высок в развивающихся и умерен или низок в развитых странах. Характеризует значимость импорта для экономики страны (региона)	Не имеет конкретной нормы, значение колеблется в зависимости от роли импорта в экономике страны (региона)
Внешнеторговая квота (ВТк)	$\text{ВТ}_{\text{к}} = \frac{1}{2} \frac{(\text{Э} + \text{И})}{\text{ВВП}} * 100 \%,$ <p>где ВТО – величина внешнеторгового оборота страны.</p>	Открытой считается экономика, которая имеет $\text{ВТ}_{\text{к}} > 45\%$. Чем больше значение внешнеторговой квоты, тем более открытой является национальная экономика	Не имеет конкретной нормы, значение колеблется в зависимости от роли экспорта и импорта в экономике страны (региона)
Коэффициент международной конкурентоспособности ($\text{К}_{\text{МК}}$)	$\text{К}_{\text{МК}} = \frac{\text{Э} - \text{И}}{\text{ВВП}} * 100 \%$	Характеризует долю «чистого» экспорта во внешнеторговом обороте	Больше 0

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Внешнеторговый оборот на душу населения ($ВТО_{н/д}$)	$ВТО_{н/д} = \frac{ВТО}{Ч} * 100 \%$, где $Ч_n$ – численность населения.	Характеризует объём внешнеторгового оборота, который приходится на одного жителя страны (региона)	Не имеет конкретной нормы, значение колеблется в зависимости от роли экспорта и импорта в экономике страны (региона)
Коэффициент покрытия импорта экспортом ($К_{пиз}$)	$К_{пиз} = \frac{Э}{И}$	Характеризует уровень внешнеторговой самообеспеченности страны (региона)	Больше 100

Коэффициенты открытости нужно использовать в комплексе с другими показателями экономического развития страны. Например, США и Япония имеют огромные объемы экспорта и импорта, а по показателям открытости эти страны являются ограниченными во внешних связях.

В противоположность этому беднейшие страны, которые экспортируют лишь один несколько видов продукции добывающей промышленности или продукции тропического земледелия (кофе, какао, бананы) и имеют в целом слаборазвитую экономику, выглядят как активные участники международного разделения труда.

В таблице 2 представлены данные по показателям открытости экономики различных стран, в том числе Республики Беларусь и Гомельской области [3].

В настоящее время важной составной частью стратегического курса социально-экономических реформ страны является коренная перестройка внешнеэкономической деятельности. На основе глубокого и многовекторного анализа внутренних проблем страны и тенденций в современном мире раскрывается принципиально новая роль внешнеэкономических связей на переломном этапе переходного периода к рыночной экономике, необходимость проведения более активной, целенаправленной внешнеэкономической политики. Такой подход основан на одной из наиболее существенных объективных общемировых тенденций современности – углублении международного разделения труда, росте хозяйственного общения между странами.

Таблица 2 – Показатели открытости экономики ряда зарубежных стран, Республики Беларусь и Гомельской области

Страна	Показатели			
	Экспортная квота, %	Импортная квота, %	Коэффициент покрытия импорта экспортом	Занимаемое место по уровню ВВП
Нидерланды	5,5	5,1	1,07	17
США	1,3	1,23	1,03	1
Япония	16,1	15,14	1,06	3
Швеция	31,3	32,1	0,98	22
Италия	31,4	28,3	1,11	8
Гайана	42,5	56,89	0,74	156
Республика Беларусь	58,5	66,4	0,87	81
Гомельская область	72,2	98,4	0,73	3 (по Республике Беларусь)

Для аналитических целей в зависимости от показателей в международной экономике страны разделяют на большие и малые открытые экономики:

1 Большая открытая экономика имеет сильные экономический и ресурсный потенциалы, значительный удельный вес в международной торговле и мировых финансовых потоках, а, значит, может оказывать реальное влияние на состояние мировых товарных и финансовых рынков, уровень мировых цен и процентных ставок, уровни производства, занятости и доходов других стран. К странам с большими открытыми экономиками в реальном международном пространстве традиционно относятся США, Япония, Германия, Нидерланды и другие ведущие страны мира.

2 Малая открытая экономика имеет незначительную долю в мировой торговле и мировых финансовых потоках и поэтому не влияет на состояние мировых товарных и финансовых рынков, а сама находится под их влиянием. Изменения уровней мировых цен и процентных ставок, а также циклические колебания в экономиках крупных стран неизбежно сказываются на состоянии малых открытых экономик. Большинство стран мира являются малыми экономиками, включая и Республику Беларусь.

Таким образом, можно сделать вывод, что именно экспортоориентированная экономика, инвестиционная привлекательность, обеспечиваемая стабильной экономикой, эффективной налоговой системой, ориентированность на международный рынок и активное инвестирование средств за рубежом позволяют странам занимать лидирующие позиции в экономике, несмотря на первоначальные предпосылки.

Литература

1 Воротников, Д. Г. Философия «открытости» в экономике государства / Д. Г. Воротников // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2011. – № 10. – С. 204–209.

2 Шамрай, Ю. Ф. Формирование конкурентоспособного экспортного потенциала национальной экономики / Ю. Ф. Шамрай // Открытое образование. – 2010. – № 1. – С. 102–113.

3 Данные о внешней торговле Республики Беларусь за 2018 год [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 27.04.2019.

УДК 330.34.014.2:338.45:69(476)

Бай Сяся

НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается роль строительной отрасли в национальной экономике Республики Беларусь. Анализ динамики ключевых показателей развития отрасли позволил, во-первых, позиционировать ее в структуре производственной сферы страны, во-вторых, обозначить тенденции и причинно-следственные связи в снижении базовых индикаторов отрасли. В статье обобщены направления системных действий по стабилизации организаций строительной отрасли на пути достижения целей устойчивого развития Республики Беларусь.

Строительная отрасль занимает одну из ведущих позиций в экономике Республики Беларусь. На долю строительного комплекса в разные годы приходилось от 6 % до 10 % валового внутреннего продукта республики. В 2018 г. вклад отрасли в ВВП

составлял 5,3 %, темп роста валовой добавленной стоимости – 4,2 %, а объемы строительства энергоэффективного жилья составили 1,9 млн. м². Действующий нормативный регламент осуществления строительной деятельности позволил Республике Беларусь занять 46 позицию из 190 стран мира по показателю «получение разрешений на строительство» в рейтинге Всемирного банка Doing Business.

В настоящее время в строительной отрасли занято более 200 тысяч человек в более 10 тысячах подрядных организаций. Число иностранных компаний в 2016 г. составило 268 ед. по сравнению с 209 ед. в 2011 г. Объем подрядных работ в 2016 году составлял 8107,8 млрд. руб., что в 2,02 раза больше чем в 2011 году. Основной удельный вес в общем объеме подрядных работ на 01.01.2017 г. (80,5 %) занимала частная форма собственности, и только 16 % приходилось на государственную форму собственности. Оставшиеся 3 % объема подрядных работ выполнялись организациями с иностранной формой собственности. В динамике 2011–2016 гг. объемы капитального ремонта выросли на 444,85 млрд. руб., что составило 287,28 %. Объемы текущего ремонта выросли на 760,11 млрд. руб. (на 507,45 %). Четко прослеживается и усиление вектора направленности на экспорт услуг. В 2018 году каждый 9 долл. США, заработанный в сфере услуг, приходился на строительную отрасль, что в абсолютном выражении составляло 837,6 млн. долл. США.

К числу негативных тенденций в развитии строительной отрасли следует отнести: снижение вклада отрасли в ВВП (таблица 1); снижение темпов объемов подрядных работ (таблица 2); низкий уровень использования современных технологий; усиление проблем неплатежей и, как следствие, ухудшение финансового положения строительных организаций [1, с. 2]. Число убыточных организаций в период с 2011 по 2016 годы увеличилось в 8,6 раза.

Таблица 1 – Структура валового внутреннего продукта Республики Беларусь в 2015–2018 гг.

Сферы экономики	В процентах к итогу			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сфера производства всего	39	37,9	39,1	37,9
Сельское хозяйство, лесное и рыбное хозяйство	6,3	6,9	7,6	6,4
Промышленность	24,9	25,3	26,2	26,1
Строительство	7,8	5,7	5,3	5,4

Примечание: источник [2, с. 32].

Таблица 2 – Индексы объема подрядных работ по областям и г. Минску за 2011–2016 гг.

Наименование показателя	В сопоставимых ценах к предыдущему году						Отклонение +/- 2016 г. от 2011 г.
	Годы						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Республика Беларусь	106,7	91,4	104,7	94,3	88,7	85,2	-21,5
Брестская область	96,7	82,0	103,4	90,8	84,5	90,3	-6,4
Витебская область	90,5	86,9	102,7	98,7	90,6	85,6	-4,9
Гомельская область	101,7	83,1	113,9	92,5	89,3	76,9	-24,8
Гродненская область	109,3	89,1	102,3	94,0	84,7	81,1	-28,2
Минская область	109,5	96,8	101,3	93,4	96,8	88,4	-21,1
Могилевская область	97,6	87,7	97,0	88,6	90,7	78,1	-19,5
г. Минск	118,8	98,6	105,4	96,5	86,7	87,4	-31,4

Примечание: источник [3].

Строительная отрасль испытывает давление глобальной конкуренции; новых технологических изменений, усиливающих инновационную составляющую отрасли; трансформацию и неустойчивость мирового рынка энергоносителей. Экономическая ситуация в республике требует от строительных организаций и предприятий системных действий по разработке и реализации мероприятий, обозначенных Концепцией устойчивого развития строительной отрасли Республики Беларусь (таблица 3).

Таблица 3 – Направления и индикаторы реализации Концепции устойчивого развития строительной отрасли

Направление	Приоритетные задачи	Индикативные показатели
Повышение социально-экономической эффективности инвестиций	Совершенствование правового регламента по вопросам нормирования в строительной отрасли. Оптимизация административных процедур на основе принципа «одно окно». Достижение целей устойчивого развития Республики Беларусь (ЦУР), стоящих перед строительной отраслью. Соблюдение нормативных сроков строительства	ЦУР 1. Доля населения, проживающего в благоустроенном жилье (2017 г. – 88,7 %). ЦУР 11. Соотношение темпов роста жилищного строительства и населения (2017 г. – 0,89). Стимулирование системы строительных сбережений граждан
Повышение энергоэффективности вводимых объектов	Обеспечение опережающего развития инженерно-транспортной инфраструктуры. Применение современных методов строительства при создании социальной инфраструктуры. Энергоэффективное исполнение инфраструктуры	ЦУР 11. Доля энергоэффективных домов в общем объеме введенного жилья (2017 г. – 78,1 %). Выравнивание стоимости 1 м ² жилья (с государственной поддержкой) со среднемесячной заработной платой
Повышение эффективности строительных организаций на внешнем и внутреннем рынках	Сокращение просроченной задолженности перед подрядчиками и поставщиками. Создание транснациональных корпораций по продвижению продукции (работ, услуг) строительной отрасли на экспорт	Обеспечение к 2021 г. доли белорусской строительной продукции на внутреннем рынке отрасли в размере 85 %. Доля строительства в структуре ВВП (2025 г. – 6,3 %). Минимальный ежегодный объем ввода арендного жилья 135 тыс. м ²
Внедрение электронной модели взаимодействия участников инвестиционно-строительной деятельности	Создание открытой информационной базы данных по ценам экспортеров и импортеров на строительном товарном рынке Республики Беларусь. Создание товаропроводящей сети, обеспечивающей прямые поставки продукции (работ, услуг) строительной отрасли. Индустриализация строительного процесса	Создание государственного веб-портала по вопросам строительства. Внедрение технологий Building Information Modeling (BIM)
Инновации в кадровом обеспечении строительной отрасли	Решение задач структурного дефицита профессий в строительстве. Совершенствование образовательных стандартов при подготовке кадров для строительной отрасли	Повышение заработной платы работников строительной отрасли (номинальная начисленная среднемесячная зарплата в 2017 г. составляла 861,8 руб., в 2018 г. – 1021,9 руб.)

Примечание: источник [1, 4].

Литература

1 О приоритетных направлениях развития строительной отрасли [Электронный ресурс]: Директива Президента Респуб. Беларусь от 4 марта 2019 г. № 8. – 2019. – Режим доступа: <http://president.gov.by/uploads/documents/2019/8dir.pdf>. – Дата доступа: 10.04.2019.

2 Беларусь в цифрах, 2019: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь, 2019. – 71 с.

3 Инвестиции и строительство в Республике Беларусь, 2017: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь, 2017. – 213 с.

4 Беларусь на пути достижения целей устойчивого развития [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/e34/e34be0ef972c134ac_680a898dad22071.pdf. – Дата доступа: 16.04.2019.

УДК 339.138:378.6

М. А. Башлак

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье анализируются вопросы создания маркетинговой стратегии учреждения высшего образования с учётом требований информационной экономики; формулируются преимущества применения инновационных технологий в образовательном маркетинге; выделяются ключевые параметры, исходя из которых УВО принимает решение о выборе маркетинговой стратегии; рассматриваются основные виды стратегий УВО на рынке образовательных услуг; обосновывается целесообразность выбора стратегии роста, предусматривающей расширение доли рынка в сочетании с диверсификацией образовательных услуг и активным использованием инновационных технологий.

Современная экономика информационного типа представлена сочетанием таких структурных элементов, как производство средств информационной техники, выпуск информационных продуктов, предоставление информационных услуг и формирование социальных условий для эффективного использования информационных потоков. При этом важнейшим компонентом информационной экономики является образовательная система, главным звеном которой выступают высшие учебные заведения [1, с. 3]. Обеспечивая подготовку квалифицированных кадров для национального хозяйства, образовательный сектор является неотъемлемой частью информационного производства [2, с. 119].

Современные технологии привлечения абитуриентов в высшие учебные заведения гарантируют рост не только количественного показателя набора абитуриентов, но и позволяют повысить их качественный уровень. Одновременно привлечение потенциальных абитуриентов с помощью традиционных способов, таких, как дни открытых дверей и визиты преподавателей в общеобразовательные учебные заведения, в последнее время демонстрируют все более снижающуюся эффективность [3, с. 143].

Следует отметить наличие серьезных проблем: недостатка бюджетных средств, определенных ограничений со стороны государственной политики и контролирующих структур, недостаточно гибкого и оперативного реагирования УВО на изменения рыночной конъюнктуры, что не способствует укреплению рыночных позиций, формированию привлекательного имиджа и расширению круга потребителей образовательных услуг [4, с. 62]. Вместе с тем, в современных условиях информационной экономики возможности маркетинга значительно расширились, обуславливая тем самым не только широкий выбор маркетинговых инструментов, но и возможность их варьирования в рамках той или иной маркетинговой стратегии образовательного учреждения.

Маркетинговая стратегия современного УВО должна опираться на требования рынка, включая не только доскональное исследование потенциальных потребителей образовательных услуг, но и мониторинг ситуации на рынке труда с той целью, чтобы разработка соответствующего комплекса маркетинга обеспечивала повсеместную доступность и достойное качество образовательных услуг наряду с высокой эффективностью деятельности образовательного учреждения [5, с. 70].

Для образовательного учреждения понятие эффективной маркетинговой деятельности измеряется совокупностью промежуточных результатов, включающих

- обоснованные и выгодные предложения по выбору рынков, в рамках которых УВО сможет в полной мере реализовать свои образовательные услуги и конкурентные преимущества;

- прогнозы развития определённого образовательного рынка, а также аргументированные рекомендации по совершенствованию действующих и разработке новых образовательных услуг УВО на данном рынке;

- предложения по выбору стратегий на различных рынках;

- конкретные маркетинговые программы и детальные планы по их реализации, подкреплённые соответствующим бюджетом;

- рекомендации по ассортименту образовательных услуг, соответствующему потребностям целевой аудитории (в границах соответствующих сегментов образовательного рынка);

- финансово обоснованные предложения по коммуникационной политике [6, с. 165].

В конечном итоге разработка УВО эффективной маркетинговой стратегии должна обеспечить стимулирование спроса у населения на образовательные услуги, сформировать привлекательный имидж и бренд, способствующий положительному восприятию деятельности со стороны всех субъектов маркетинговых отношений – целевых аудиторий, коммерческих и некоммерческих организаций, институциональных структур [7, с. 34].

В деятельности УВО особого внимания заслуживают два вида маркетинговых стратегий – выжидания и диверсификации, – в рамках которых конкурентное поведение образовательных учреждений ориентировано в основном на стратегию рыночных ниш и рисковую стратегию, направленную на использование преимуществ новых видов знания, техники и технологий. Исследователи отмечают, что необходимость следования стратегии рыночных ниш обусловлена жёсткой конкуренцией, вынуждая УВО пристально следить за внутренним порядком и внешними конкурентами, оперативно реагирующими на любое изменение ситуации в рыночной нише.

У большинства отечественных УВО, равно как и у подавляющей части УВО ближнего зарубежья и, в частности, России, существуют проблемы низкой конкурентоспособности, обусловленные неэффективным позиционированием на внутристрановом и международном рынке образовательных услуг: низкий уровень известности на рынке, неадекватное восприятие целевой аудиторией, неэффективный выбор каналов трансляции информации.

В рамках создания маркетинговой стратегии первоочередным шагом является, во-первых, определение конкурентной рыночной позиции УВО на рынке и, во-вторых, выработка эффективных мер по донесению информации о УВО до целевой аудитории. Как подчёркивают эксперты, именно благодаря наличию чёткой позиции обеспечивается согласованность и непротиворечивость всей совокупности стратегических решений и действий, и появляется возможность выявления приоритетов в разработке новых направлений развития УВО и принятия решения по диверсификации образовательных услуг [8, с. 101–102].

Что касается эффективного донесения информации до целевой аудитории, то в условиях информационной экономики эту часть маркетинговой стратегии наиболее эффективным образом можно реализовать средствами IT-технологий, поскольку подавляющая часть современной целевой аудитории, включая не только потенциальных абитуриентов, но и их родителей, осуществляет поиск необходимой информации в интернете. Как отмечают исследователи, именно с развитием интернет-технологий произошло пополнение арсенала эффективных инструментов маркетинга, в том числе маркетинга в сфере образовательных услуг. В частности, использование контекстной рекламы в поисковых системах и прямой рекламы в виде тизеров и баннеров, размещённых на соответствующих тематических сайтах или страницах групп в социальных сетях, является действенным инструментом продвижения услуг УВО, средством ознакомления целевой аудитории с этими услугами, напоминания о них и переадресации пользователей интернета к сайту УВО [7, с. 37].

Таким образом, конкурентоспособность УВО в сфере реализации образовательных услуг не в последнюю очередь связана с тем, насколько всесторонне используется инновационный маркетинг в стратегической и текущей деятельности учебных заведений.

Выбор УВО маркетинговой стратегии обусловлен, главным образом, следующими характеристиками: материальной базой, контролируемой долей рынка образовательных услуг, длительностью пребывания на этом рынке, широтой ассортимента образовательных услуг, соотношением «цена-качество», имиджем и др. Наиболее обоснованной для применения в условиях современного отечественного рынка образовательных услуг является наступательная стратегия интенсивного роста, предусматривающая расширение доли рынка, диверсификацию услуг, активное использование инновационных технологий.

В условиях информационной экономики интернет-технологии представляют собой важнейший инструмент маркетинговой деятельности УВО, обеспечивая достижение четырёх целей: информационной, коммуникативной, имиджевой и коммерческой.

Перспективным направлением обеспечения конкурентоспособности УВО на рынке образовательных услуг является исследование возможностей формирования УВО такой маркетинговой стратегии, все ключевые направления которой, начиная с анализа рыночных позиций и заканчивая формированием положительного имиджа, разрабатывались бы посредством максимального использования возможностей, предоставляемых инновационными технологиями, причем в единстве и увязке со стратегическими целями, корпоративным видением и миссией, а также с требованиями современного общества и актуальными вызовами информационной экономики.

Литература

- 1 Галичин, В. А. Международный рынок образовательных услуг: основные характеристики и тенденции / В. А. Галичин. – М.: Изд. дом «Дело», 2015. – 59 с.
- 2 Безруких, Д. В. Информационная экономика как драйвер инновационного развития экономики РФ / Д.В. Безруких // Проблемы современной экономики. – 2016.– № 35. – С. 116–120.
- 3 Казущик, А. А. Особенности современных технологий маркетинга на рынке образовательных услуг в Республике Беларусь / А. А. Казущик, М. А. Башлак // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. – 2017. – №5 (104). – С. 143–148.

4 Бабаев, Д. Б. К вопросу о развитии экономики информационного общества: авторское понятие «экономики идей» / Д. Б. Бабаев, Е. Д. Бабаев // Современные наукоёмкие технологии. – 2016. – № 1. – С. 9–15.

5 Кулагина, О. В. Формирование маркетинговой концепции рынка образовательных услуг в высших учебных заведениях / О. В. Кулагина, К. И. Енина // Вестник НГИЭИ. – 2016. – № 1 (56). – С. 65–72.

6 Просалова, В. С. Содержание маркетинговой политики вузов и параметры ее оценки / В. С. Просалова, Е. Н. Смольянинова // Азимут научных исследований: педагогика и психология. – 2017. – Т. 6. – № 1 (18). – С. 163–166.

7 Олехова, И. П. Выявление эффективных маркетинговых стратегий и инструментов в сфере высшего образования (на основе анализа контента интернет-презентации вузов) / И. П. Олехова, С. Н. Лузикова, В. С. Нефедьева // Economicke trendy. – 2016. – № 4. – С. 33–38.

8 Герасименко, Н. М. Позиционирование вузов / Н. М. Герасименко, В. А. Зайцева // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. – 2017. – № 2. – С. 101–112.

УДК 658.155

И. А. Белик

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Статья посвящена анализу рентабельности предприятия с использованием эконометрических методов. Осуществлён выбор факторных признаков для построения регрессионной модели, дана оценка их влияния на уровень рентабельности предприятия. Определены параметры модели множественной регрессии, дана оценка статистической значимости её коэффициентов и качества модели регрессии, построены точечные прогнозные оценки уровня рентабельности предприятия.

Конечными финансовыми результатами работы предприятия являются прибыль и рентабельность. Рентабельность предприятия – это относительный показатель эффективности деятельности, рассчитываемый отношением прибыли к затратам, иным стоимостным значениям и выражающий уровень доходности организации. Она определяется различными показателями, характеризующими финансовые результаты и эффективность работы предприятия в целом, прибыльность различных направлений деятельности. Они более полно, чем отдельно анализируемая прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение экономического эффекта с наличными или потреблёнными ресурсами [1, с. 236–237]. Показатели рентабельности активно участвуют в процессах анализа хозяйственной деятельности предприятий, финансовом планировании, выработке управленческих решений, принятии решений потенциальными инвесторами и кредиторами. Поэтому исследование показателей рентабельности предприятия занимает важное место в анализе финансовых результатов организации и наряду с анализом финансового состояния является актуальным для наиболее полного представления об экономическом состоянии и эффективности предприятия.

Для оценки влияния факторов на уровень рентабельности организации (Y), можно использовать линейную модель множественной регрессии.

При построении множественной линейной регрессионной модели в качестве переменных исследуются следующие факторы (независимые переменные), характеризующие уровень рентабельности предприятия (Y):

- рентабельность активов (X_1), т.е. отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к балансовой стоимости всех активов предприятия;
- удельный вес краткосрочных активов (X_2), т.е. отношение общей стоимости всех наличных оборотных активов к общей сумме всех активов;
- рентабельность затрат (X_3), т.е. отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к общей сумме материальных затрат на производство продукции (работ, услуг).

Для построения модели множественной регрессии можно использовать программу Microsoft Excel 2010 и данные бухгалтерской и статистической отчетности Гомельского завода сантехзаготовок за 2014–2017 гг. Данное предприятие относится к строительной отрасли промышленности и осуществляет различные виды экономической деятельности в данной сфере, основными из них являются строительно-монтажные и санитарно-технические работы.

Факторы, которые можно включить в модель множественной регрессии, должны удовлетворять определенным требованиям: они должны быть количественно измеримы; факторы не должны находиться в точной функциональной зависимости; выполняется предположение о независимости объясняющих (независимых) переменных, связь между которыми должна быть не более 0,8 для исключения мультиколлинеарности.

Для выявления мультиколлинеарности между факторами при помощи команды «Корреляция» на основе данных предприятия строится матрица коэффициентов парной корреляции (рисунок 1).

	X1	X2	X3	Y
X1		1		
X2	0,567964		1	
X3	0,263251	-0,41173		1
Y	-0,4813	-0,79297	0,020936	

Рисунок 1 – Матрица коэффициентов парной корреляции

Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции показывает, что зависимая переменная (Y) – уровень рентабельности предприятия – имеет тесную связь с показателями рентабельности активов ($|r_{Y,X1}| = 0,481$) и удельным весом краткосрочных активов ($|r_{Y,X2}| = 0,793$), а также слабую связь с рентабельностью затрат ($r_{Y,X3} = 0,021$). При этом все коэффициенты парной корреляции между переменными меньше 0,8, что свидетельствует об отсутствии мультиколлинеарности между факторами и переменной (Y).

Проверка наличия мультиколлинеарности независимых переменных возможна на основе теста Фаррара-Глоубера. Для выявления мультиколлинеарности между факторами вычисляется матрица парных корреляций (рисунок 1). На её основе строится симметричная корреляционная матрица (R) между исследуемыми факторами (X_1), (X_2) и (X_3) без строки и столбца переменной (Y) [2, с. 233].

Далее с помощью функции «МОПРЕД» рассчитывается определитель матрицы R ($\det[R] = 0,315$). Затем вычисляется наблюдаемое значение статистики Фаррара-Глоубера (формула 1):

$$FG_{\text{набл}} = - \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2k + 5) \right] \ln(\det[R]), \quad (1)$$

где $n = 16$ – количество наблюдений;

$k = 3$ – количество факторов.

Потом сравнивается $FG_{\text{набл}} = 15,19$ с табличным значением $FG_{\text{крит}} = \chi^2$ при $\frac{1}{2}k(k-1) = 3$ степеням свободы и уровнем значимости $\alpha = 0,0002$ (значение взято по уровню значимости F-статистики (рисунок 2)). Табличное критическое значение (χ^2) находится с помощью функции «ХИ2.ОБР.ПХ». В данном случае $FG_{\text{крит}} = 19,66$ и, поскольку выполняется неравенство $FG_{\text{набл}} < FG_{\text{крит}}$ ($15,19 < 19,66$), мультиколлинеарность в массиве данных факторов отсутствует.

При помощи команды «Регрессия» рассчитываются параметры уравнения множественной регрессии, которое описывает зависимость между факторами и независимой переменной. Результаты расчётов приводятся на рисунке 2.

Вывод итогов						
Регрессионная статистика						
Множественный R	0,895549342					
R-квадрат	0,802008624					
Нормированный R-квадрат	0,752510779					
Стандартная ошибка	0,091377789					
Наблюдения	16					
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	3	0,405877798	0,135292599	16,2029001	0,000160954	
Остаток	12	0,100198803	0,0083499			
Итого	15	0,506076601				
	Коэффициент	стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	1,928494789	0,273849557	7,042168727	1,35225E-05	1,33182786	2,525161718
Переменная X 1	0,914993061	0,476666033	1,919568413	0,078999706	-0,123573008	1,953559129
Переменная X 2	-2,374381385	0,412394772	-5,757544816	9,05555E-05	-3,272912406	-1,475850363
Переменная X 3	-0,994479004	0,308187443	-3,226864123	0,007261423	-1,66596176	-0,322996249

Рисунок 2 – Результаты расчётов

На основе выполненных расчетов получена модель, описывающая зависимость уровня рентабельности (Y) от рентабельности активов (X_1), удельного веса краткосрочных активов (X_2) и рентабельности затрат (X_3) (формула 2):

$$\hat{y} = 1,928 + 0,915x_1 - 2,374x_2 - 0,994x_3. \quad (2)$$

Коэффициент при переменной (x_1) показывает, что при увеличении рентабельности активов на 1 п.п. уровень рентабельности предприятия увеличивается на 0,915 п.п.; а коэффициент при переменной (x_2) показывает, что при увеличении удельного веса краткосрочных активов на 1 п.п. уровень рентабельности предприятия уменьшается на 2,374 п.п. Коэффициент при переменной (x_3) показывает, что при увеличении рентабельности затрат на 1 п.п. уровень рентабельности предприятия уменьшается на 0,994 п.п.

Для оценки качества модели множественной регрессии вычисляется коэффициент детерминации $R^2=0,802$. Он показывает, что изменение зависимой переменной (Y) на 80,2% объясняется изменчивостью включенных в модель переменных (x_1), (x_2) и (x_3) (рентабельностью активов, удельным весом краткосрочных активов и рентабельностью затрат соответственно).

Проверка значимости уравнения регрессии на основе F-критерия Фишера показывает, что поскольку расчетное значение F-статистики, равное 16,2, больше её критического значения, равного 3,8, то коэффициент детерминации (R^2) значим, и, соответственно, уравнение множественной регрессии значимо, т.е. его можно использовать для анализа и прогнозирования.

Проверка статистической значимости параметров и уравнения в целом на основании критических значений t-критерия Стьюдента ($\alpha = 0,05$) показывает, что расчётное значение t_1 -статистики равно 1,919. Поскольку $t_1 = 1,919 < t_{\text{крит}} = 2,17$, то параметр регрессии (x_1) незначим, и для увеличения значимости следовало бы не включать данный показатель в уравнение регрессии. Однако этот показатель необходимо оставить в уравнении множественной регрессии во избежание искажения экономического смысла зависимости, поскольку данный параметр регрессии не влияет на качество модели регрессии. Расчётное значение t_2 -статистики равно $-5,757$. Поскольку $t_2 = |-5,757| > t_{\text{крит}} = 2,17$, то параметр регрессии (x_2) значим. Расчётное значение t_3 -статистики равно $-3,227$. Поскольку $t_3 = |-3,227| > t_{\text{крит}} = 2,17$ (данные взяты из таблицы критических значений), то параметр регрессии (x_3) значим.

На основе полученной модели регрессии можно выполнить прогноз изменения зависимой переменной (Y), определив точечные прогнозные оценки факторов и переменной (Y). Прогнозируемое значение переменной получается при подстановке в уравнение регрессии ожидаемых значений объясняющих факторов (X_1), (X_2) и (X_3) [2, с. 240].

Сначала находятся прогнозные значения факторов. Так как исходные данные представлены временными рядами (данные рассчитаны соответственно по кварталам 2014–2017 гг.), то для получения прогнозных значений можно использовать средство *Мастер диаграмм* в Excel, чтобы построить трендовые модели для факторов (X_1), (X_2) и (X_3).

Для фактора (X_1) – рентабельность активов – выбрана модель $X_1 = 0,002t^2 - 0,0301t + 0,1635$, а для фактора (X_2) – удельный вес краткосрочных активов – модель $X_2 = 0,0015t^2 - 0,0143t + 0,6839$. Для обоих факторов в качестве аппроксимирующей функции выбран полином 2-й степени. Для фактора (X_3) – рентабельность затрат – из нескольких нелинейных моделей выбрана экспоненциальная $X_3 = 0,1803e^{-0,18t}$, поскольку она имеет наибольший коэффициент аппроксимации $R^2 = 0,555$.

По выбранным трендовым моделям для каждого фактора определяются точечные прогнозные оценки их значений на два квартала. При подстановке прогнозных значений факторов в модель регрессии получают прогнозные значения зависимой переменной (Y) – уровня рентабельности предприятия. Результаты прогнозных оценок факторов и модели регрессии представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Прогнозные оценки факторов и модели регрессии

Наблюдение	X1	X2	X3	Y
17	0,2298	0,8743	0,008454	0,054276
18	0,2697	0,9125	0,007061	0,001482

Полученные результаты показывают, что с вероятностью 95% рентабельность Гомельского завода сантехзаготовок на следующие два квартала будет снижаться.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данная модель может быть использована для анализа и прогнозирования уровня рентабельности предприятий Республики Беларусь.

Литература

- 1 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 378 с.
- 2 Орлова, И. В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие / И. В. Орлова, В. А. Половников. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 389 с.

Я. А. Богдан

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

В условиях инновационной экономики важнейшим фактором экономического роста страны является человеческий капитал. В данной статье рассмотрены сущность и стадии воспроизводства человеческого капитала, приведено понятие инвестиций в человеческий капитал. Выделены стадии жизненного цикла человеческого капитала и проанализирована взаимосвязь возраста носителя капитала, инвестиций в человеческий капитал и отдачи от инвестиций в человеческий капитал.

Любой капитал требует непрерывного возобновления, т. е. воспроизводства. Человеческий капитал не является исключением: он подвергается физическому и моральному износу и его необходимо формировать, развивать и совершенствовать.

Воспроизводство человеческого капитала включает несколько стадий: производство, сохранение и реализацию. Считается, что стадия производства человеческого капитала включает периоды дошкольного развития, обучения в школе, учреждениях среднего специального и высшего образования или других заведениях. Таким образом, на стадии производства формируются и накапливаются знания, навыки и различные свойства человека, которые смогут привести его к получению благ (как общественных, так и личных). Стадия сохранения человеческого капитала включает создание условий для сосуществования человека в государстве, организации, семье (социально-психологический климат, например). Следующая стадия – реализации – заключается в потреблении человеческого капитала и его обмене на жизненные средства (заработная плата, например). Воспроизводственные процессы человеческого капитала являются циклическими, могут специализироваться на определенных компонентах человеческого капитала, а их характер зависит от возраста носителя капитала.

Экономической основой воспроизводства человеческого капитала являются инвестиции в человеческий капитал. В ходе исследования было определено, что инвестиции в человеческий капитал – это любая мера, предпринятая субъектами инвестирования для ускорения момента получения благ. В качестве субъектов инвестирования могут выступать семья, государство, организация и сам индивид, а в качестве объекта инвестирования выступает сам человеческий капитал, а точнее его компоненты (знания, навыки, здоровье, культура и пр.). Инвестируя, всегда возникает вероятность возникновения непредвиденных потерь, связанных с неопределенностью современных условий. Инвестиции в человеческий капитал не являются исключением; это высокорисковая деятельность в силу своей продолжительности и неопределенности. При данной трактовке необходимо акцентировать внимание на одной из особенностей инвестиций в человеческий капитал: они имеют тесную взаимосвязь с возрастом носителя человеческого капитала. Нобелевский лауреат Д. Хекман доказал, что чем раньше начать вкладывать в индивида (прежде всего, денежные средства), тем выше будет отдача впоследствии [1]. Следовательно, по истечению трудоспособного возраста отдача от инвестиций в человеческий капитал резко снизится.

Исследование понятия «человеческий капитал», некоторых теоретических вопросов, связанных с инвестициями в человеческий капитал, а также процессов воспроизводства человеческого капитала позволяет акцентировать внимание на

значимости возраста носителя капитала и с учетом этого фактора выделить этапы жизненного цикла человеческого капитала. Обобщенно можно сказать, что жизненный цикл – это совокупность стадий развития, которые проходит объект за период своего существования. В качестве объекта чаще всего выступают организация, товар, проект и используются такие словосочетания соответственно, как «жизненный цикл организации», «жизненный цикл товара», «жизненный цикл проекта» [2].

Человеческий капитал также можно рассматривать с позиций жизненного цикла, выделяя 4 этапа развития: становление, рост, зрелость и спад. На этапе становления человеческого капитала осваиваются нормы культуры и общения, развивается речь, формируется костно-мышечная система, психомоторные реакции, интеллектуальные качества, закладываются культурно-нравственные начала и т.д. Субъектами инвестирования являются семья и государство. Этот этап охватывает носителей капитала от рождения до 7 лет (дошкольный возраст). На этапе роста человеческого капитала продолжает формироваться культурно-нравственное сознание, стремительно развивается интеллект, приобретаются профессиональные навыки и умения. Субъектами инвестирования являются семья, государство и сам индивид. Этот этап охватывает носителей капитала, обучающихся в школах, лицеях, колледжах, учреждениях высшего образования (возраст получения образования). На этапе зрелости человеческого капитала продолжают формироваться и обновляться трудовые и профессиональные навыки и умения, совершенствуются личностные качества. Субъектами инвестирования являются организация и индивид. Этап охватывает возраст, в течение которого носитель капитала занимается трудовой деятельностью. На этапе спада человеческого капитала происходит передача опыта младшему поколению. Субъекты инвестирования: семья, государство, индивид. Этап охватывает пенсионный возраст.

Таким образом, получается, что на каждом этапе жизненного цикла человеческого капитала участвуют разные субъекты инвестирования.

В качестве примеров инвестиций можно привести:

- на уровне семьи: расходы домашних хозяйств на питание, непродовольственные товары (одежда, обувь, предметы личного обихода), оплату услуг (медицинские и санаторно-оздоровительные услуги, услуги образования), эмоциональные издержки родителей;

- на уровне государства: социальные расходы бюджета (на финансирование учреждений социальной сферы, образования, здравоохранения и физической культуры, спорта, культуры и средств массовой информации, социальной политики);

- на уровне организации: расходы на профессиональную подготовку и переподготовку кадров, расходы на лечебные и профилактические мероприятия, расходы на создание благоприятной рабочей атмосферы и т.д.;

- на уровне индивида: расходы на оздоровление, саморазвитие, эмоциональные издержки на самовоспитание.

Для каждом этапе жизненного цикла характерны определенные стадии воспроизводства человеческого капитала при том, что они являются циклическими на протяжении всего существования человеческого капитала (таблица 1). Так, на этапе становления человеческого капитала характерны стадии производства и сохранения, а стадия реализации является неактивной. Рост человеческого капитала охватывает все стадии воспроизводства (стадия реализации может быть представлена, например, получением стипендии). Этап зрелости человеческого капитала, соответственно, охватывает все производственные процессы. Для этапа спада человеческого капитала теряет актуальность стадия производства, активными остаются стадии сохранения и реализации.

Таблица 1 – Стадии воспроизводства на различных этапах жизненного цикла человеческого капитала

Этапы жизненного цикла человеческого капитала	Стадии воспроизводства		
	производство	сохранение	реализация
Становление	+	+	
Рост	+	+	+
Зрелость	+	+	+
Спад		+	+

Инвестируя в человеческий капитал, субъекты инвестирования рискуют с целью получения отдачи. Отдача от инвестиций в человеческий капитал строго индивидуальна в каждом отдельном случае и зависит от множества факторов (поведения субъектов инвестирования, самого носителя капитала, стадии воспроизводства и жизненного цикла и т. д.). Также следует отметить, что отдача от инвестиций может быть как материальная, так и духовная.

Продемонстрируем изменение отдачи от инвестиций в человеческий капитал в зависимости от стадии развития человеческого капитала (рисунок 1).

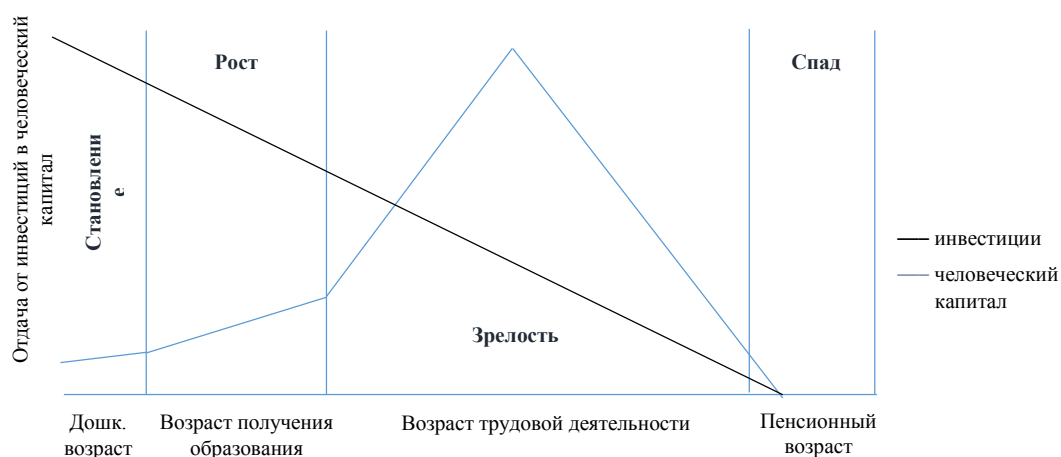


Рисунок 1 – Динамика отдачи от инвестиций в человеческий капитал в зависимости от стадии развития человеческого капитала

Это образцовый график отдачи от инвестиций в человеческий капитал, исходя из которого очевидно, что

- человеческий капитал не имеет нулевого значения, а присутствует уже с рождения человека (так называемый задаток, заложенный на генетическом уровне и переданный ребенку от родителей);
- график инвестиций имеет нисходящий вид (это значит, что наибольшие объемы инвестиций осуществляются на этапах становления и роста);
- отдача от инвестиций также не имеет нулевого значения (например, ребенок родился здоровым – родители испытывают радость и удовлетворение);
- наибольшую отдачу приносит возраст трудовой деятельности.

Таким образом, человек рождается уже с определенным уровнем человеческого капитала. Однако, как и любой другой капитал, его необходимо формировать, развивать, совершенствовать, поэтому человеческий капитал охватывают циклические процессы воспроизводства, в основе которых лежат инвестиции. Цель инвестирования – это получение блага, которое, соответственно, и является отдачей от инвестиций.

Рассмотрев аспекты инвестирования на уровне человеческого капитала, была отмечена некоторая особенность: чем раньше начать вкладывать в индивида, тем выше будет отдача впоследствии. Следовательно, прослеживается зависимость инвестиций и возраста носителя капитала, что позволило выделить 4 этапа жизненного цикла человеческого капитала, на каждом из которых происходят процессы воспроизводства человеческого капитала, причем максимальная отдача от инвестиций приходится на этап зрелости (возраст трудовой деятельности), а наибольшие инвестиции приходятся на этапах становления и роста.

Вышеизложенный материал может способствовать грамотному управлению инвестициями в человеческий капитал, принимая в учет характерный этап жизненного цикла и стадию воспроизводства человеческого капитала, тем самым, минимизируя риски субъектов инвестирования и максимизируя отдачу от инвестиций.

Литература

1 Лебедева, Ю. В. Инвестиции в человеческий капитал и экономический рост [Электронный ресурс] / Ю. В. Лебедева // Проблемы современной экономики. – 2019. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/investitsii-v-chelovecheskiy-kapital-i-ekonomich-heskiy-rost>. – Дата доступа: 26.04.2019.

2 Дресвянников, В. А. Особенности жизненных циклов различных экономических систем [Электронный ресурс] / В. А. Дресвянников // Менеджмент в России и за рубежом. – 2019. – Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2008/6/5278.html>. – Дата доступа: 26.04.2019.

УДК 339.137.2:658.8:338.45

А. А. Божкова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Для успешного функционирования на современном рынке промышленным организациям необходимо ориентировать свою деятельность на управление конкурентоспособностью продукции. Эффективное управление объектом, в первую очередь, предполагает адекватную оценку его состояния, что обуславливает необходимость выбора и применения методики оценки его конкурентоспособности. В данной статье рассматривается определение понятия «конкурентоспособность продукции», представлены методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции организации.

В научной литературе авторами приводится более двадцати определений понятия «конкурентоспособность продукции». В соответствии с проведенным анализом наиболее удачным определением «конкурентоспособность продукции» является определение А. В. Плясункова, согласно которому «конкурентоспособность продукции – комплексная многоаспектная характеристика, отражающая способность продукции в течение периода ее производства соответствовать по качеству требованиям конкретного рынка (рынков), адаптироваться по соотношению качества и цены к предпочтениям потребителей, обеспечивать выгоду производителю при ее реализации» [1, с. 37].

В настоящее время термин «конкурентоспособность» является одним из наиболее часто употребляемых в средствах массовой информации и научной литературе в области экономических дисциплин. При этом термин «конкурентоспособность» можно отнести практически к каждой сфере деятельности.

Оценка конкурентоспособности продукции занимает важную роль в управлении конкурентоспособностью организации. Пути ее повышения напрямую зависят от выбранного метода оценки конкурентоспособности продукции. Несмотря на то, что в Республике Беларусь присутствует большое количество методик оценки конкурентоспособности продукции, и с каждым годом разрабатываются новые, однако, общепринятой (универсальной) методики не существует. Это связано в первую очередь с тем, что каждая продукция имеет свою специфику (вид, сезонность, рынки сбыта и т. д.)

Методика оценки конкурентоспособности продукции, предлагаемая автором, содержит несколько этапов. Этапы оценки конкурентоспособности продукции имеют специфику в зависимости от конкурентной ситуации на рынке, вида продукции, деятельности и состояния организации, продукции, которую оценивают, а также от задач оценки (рисунок 1).

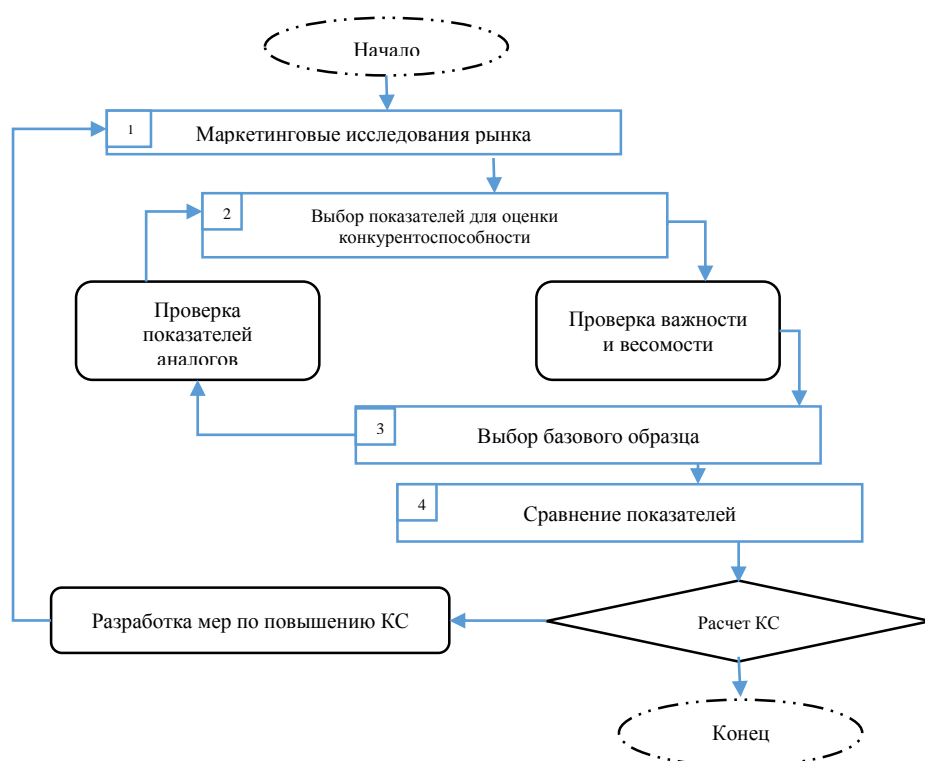


Рисунок 1 – Блок-схема оценки конкурентоспособности продукции

На первом этапе проводятся маркетинговые исследования рынка, которые включают: определение изделий аналогов, исследование емкости рынка, тенденций развития, анализ состояния конкуренции, определение уровня цен, деятельности конкурентов и сегмента потребителей. Определение ёмкости рынка предусматривает проведение специальных маркетинговых исследований или расчётов, основанных на публикуемой (собранной) организацией информации. На основании информации о потребностях покупателей формируются требования к продукции. Данный этап могут осуществлять сотрудники коммерческого отдела (а также сотрудники фронт-офиса) посредством сбора коммерческих предложений, анализа официальных источников

конкурентов и перевода полученной информации в сводную таблицу. После сбора полученной информации она передается в следующее звено, которое осуществляет оценку конкурентоспособности на основании маркетинговых исследований и расчетов, – в департамент маркетинга.

Первичными источниками информации, необходимой для анализа конкурентоспособности продукции, могут являться:

- запросы ценовых предложений (коммерческое предложение), брошюры, рекламные проспекты, официальный сайт;
- закупка мелкой партии продукции (тестовые образцы);
- услуги тайного покупателя и прочее.

Следующий этап – это отбор критериев, по которым будет проводиться оценка. Основой для формирования системы показателей конкурентоспособности определенной продукции является анализ взаимодействия потребности и продукции, в ходе которого осуществляется их сопоставление и выявляется степень соответствия друг другу.

Обеспечение конкурентоспособности продукции на требуемом уровне предполагает необходимость её количественной оценки. Без такой оценки конкурентоспособности все предусматриваемые организацией меры по поддержанию продукции на должном уровне останутся без экономической эффективности.

Отправной момент оценки конкурентоспособности любой продукции – формирование системы показателей, определяющих ее конкурентоспособность. В основе этого лежит механизм формирования конкурентоспособности продукции (рисунок 2) [3, с. 67].

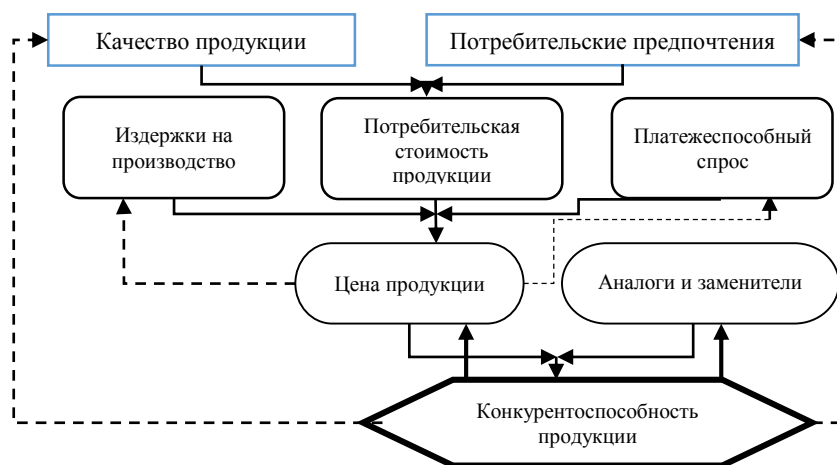


Рисунок 2 – Механизм формирования конкурентоспособности продукции

Начальным пунктом формирования конкурентоспособности продукции организации является ее качество. Качество определяется мерой соответствия продукции, работ, услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей.

Третий этап предназначен для формирования группы аналогов, выбора базового образца и установления количественного значения критериев. Выбор аналогов является важным моментом оценки конкурентоспособности продукции, т. к. от него в определяющей степени зависят итоговые результаты. При выборе продукции-аналогов необходимо учитывать, что существует сложившийся единый рынок данного вида продукции, и в качестве аналогов необходимо рассматривать продукцию лучших мировых изготовителей.

Второй и третий этапы оценки конкурентоспособности продукции могут осуществляться сотрудниками департамента маркетинга и аналитической службы.

Четвертый этап является самым сложным и ответственным. Здесь осуществляется анализ сравнения критериев оцениваемого и базового образца, который выполняется отдельно по экономическим и качественным характеристикам. Также неотъемлемой частью данного этапа является расчет комплексного показателя конкурентоспособности, на основании которого делаются выводы. Если организацию не устраивает значение данного показателя, то производится разработка мер по повышению конкурентоспособности продукции. Заключительный этап является трудоемким, поскольку там задействовано большое количество людей. К ним, например, могут относиться специалисты по аналитической деятельности, специалист по маркетингу, финансовые контролеры и руководитель производственного отдела.

Однако, как показывает практика, зачастую предприятия не уделяют должного внимания данным исследованиям. Конкурентоспособность продукции в большинстве случаев определяется потребителем на основании только ценового фактора, что не позволяет организации узнать своего реального положения на конкурентном рынке.

Литература

1 Плясунков, А. В. Экономические методы управления конкурентоспособностью продукции: автореф. дис. ... степ. канд. экон. наук (08.00.05) / А. В. Плясунков. – Минск: БГПА, 2002. – 41 с.

2 Глухов, А. И. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения: учеб. пособие / А. И. Глухов. – М.: Маркетинг, 2004. – 458 с.

3 Александров, Н. Н. Конкуренция и конкурентоспособность: содержание понятий и история их становления / Н. Н. Александров, В. Д. Козлов, Д. В. Крючков. – Нижний Новгород: Изд-во Волго-Вятковской академии гос-ной службы, 2004. – 176 с.

УДК 336.711

М. А. Гогонов

РАЗВИТИЕ МЕТОДИК РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Статья посвящена исследованию методик рейтинговой оценки деятельности банков Республики Беларусь. Рассмотрены ключевые требования, которые необходимо учитывать при разработке и совершенствовании методики рейтинговой оценки банков. Предложена новая методика рейтинга, основанная на расчете показателей трех групп: положение в банковской системе, изменение рыночной позиции, эффективность деятельности.

Общепринятым во всем мире инструментом для комплексной оценки банковских структур являются рейтинги, которые систематически рассчитываются и публикуются как фирмами, профессионально работающими в этой области, так и самими банками. Представляя собой метод сравнительной оценки деятельности банков, рейтинг позволяет производить оценку их рыночной позиции и надежности.

Необходимо отметить, что различные подходы к построению рейтинговой оценки при сопоставлении одной и той же группы банков дают достаточно различающиеся результаты. Это обуславливает, с одной стороны, необходимость учета данного фактора при

выборе определенной методики (в зависимости от целей, для которых делается оценка); и, с другой стороны, – необходимость выработки более универсальной методики, позволяющей производить оценку, дающую более выровненные и комплексные результаты.

Используемые в Республике Беларусь методики рейтинговой оценки банков сосредоточены либо на сопоставлении абсолютных показателей, что не позволяет давать объективную оценку реального изменения их состояния относительно других банков, либо на совокупности групп показателей, характеризующих отдельные аспекты их деятельности.

Наиболее обоснованной и включающей по большей части относительные показатели оценки деятельности отечественных банков является методика рейтингового агентства Белорусского государственного университета, однако, она также обладает определенными недостатками, включая внесение в состав показателей, вызывающих сомнение в степени их важности, а также использование отдельных данных, информация о которых раскрывается не всеми банками.

В результате исследования общепринятых зарубежных методик рейтинговой оценки банков и методик рейтинговой оценки банков, применяемых в Республике Беларусь, можно отметить следующие ключевые требования, которые необходимо учитывать при разработке и совершенствовании методики рейтинговой оценки банков:

- для проведения рейтинговой оценки использовать только общедоступные (лучше из одного источника) сведения о результатах деятельности банков;
- минимизировать применение абсолютных показателей, привести набор используемых показателей в сопоставимый вид;
- учитывать изменение рыночных позиций банков, то есть динамику показателей;
- исключить использование спорных показателей (популярность официальной страницы банка на определенном Интернет-ресурсе, ипотечное кредитование, лизинг и т. п.), которые не являются универсальными для всех банков показателями развития бизнеса в силу возможной специализации и реализуемой маркетинговой.

С учетом данных требований методику рейтинговой оценки деятельности банков можно представить в виде набора показателей, представленных на рисунке 1.

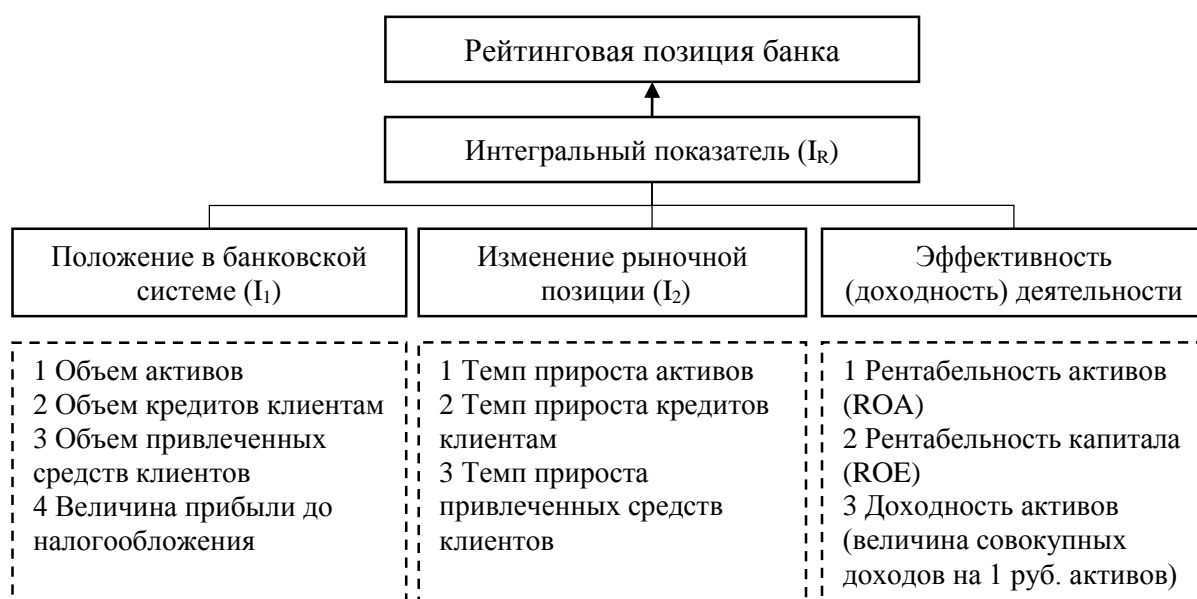


Рисунок 1 – Система показателей предлагаемой методики рейтинговой оценки надежности банков Республики Беларусь

В соответствии с предлагаемой методикой, последовательность проведения рейтинговой оценки надежности банков будет следующей:

- по каждой группе показателей на основании публично доступной информации Национального банка Республики Беларусь будут найдены соответствующие значения;
- на следующем этапе значения показателей, рассчитанные по общепринятой методике, будут приведены к сопоставимым значениям и суммированы в пределах групп по формуле 1:

$$a_{ik}' = (a_{ik} - a_{ik}^{\min}) / (a_{ik}^{\max} - a_{ik}^{\min}), \quad (1)$$

где a_{ik}' – сопоставимое значение k -го показателя i -го банка;
 a_{ik} – фактическое значение k -го показателя i -го банка;
 a_{ik}^{\max} и a_{ik}^{\min} – соответственно максимальное и минимальное значение k -го показателя по исследуемой группе банков [1, с. 40];

- итоговый интегральный показатель будет рассчитываться путем взвешивания набранных сумм баллов по каждой группе на уровень важности группы показателей в общем рейтинге по формуле 2:

$$I_R = 0,25 \cdot I_1 + 0,3 \cdot I_2 + 0,45 \cdot I_3, \quad (2)$$

где I_R – итоговая сумма баллов для построения рейтинга;
 I_1 – сумма баллов по группе «Положение в банковской системе»;
 I_2 – сумма баллов по группе «Изменение рыночной позиции»;
 I_3 – сумма баллов по группе «Эффективность работы банка».

Используя предлагаемую методику, на основании данных Национального банка Республики Беларусь проведем рейтинговую оценку надежности банков Республики Беларусь. Обобщенные результаты расчетов и присвоенные рейтинговые позиции банков Республики Беларусь представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Интегральный взвешенный показатель рейтинга банков Республики Беларусь за 2017 год

Название банка	Положение в банковском секторе	Изменение рыночной позиции	Эффективность деятельности	Интегральный показатель	Рейтинг
1	2	3	4	5	6
Беларусбанк	3,801	0,875	0,187	1,297	5
Белагропромбанк	1,046	0,824	0,108	0,558	20
БПС-Сбербанк	0,835	0,504	0,697	0,674	16
Банк БелВЭБ	0,777	1,286	0,654	0,874	10
Белгазпромбанк	0,974	2,479	0,840	1,365	3
Приорбанк	1,364	1,560	2,072	1,742	2
Белинвестбанк	0,454	1,214	0,120	0,531	21
Альфа-Банк	0,479	1,904	1,347	1,297	4
Банк ВТБ (Беларусь)	0,240	1,013	0,846	0,745	14
Банк Москва-Минск	0,169	1,268	0,711	0,743	15
МТБанк	0,331	1,709	2,650	1,788	1
Технобанк	0,059	1,377	0,105	0,475	24
БНБ-Банк	0,096	1,613	0,789	0,863	12
Паритетбанк	0,068	0,899	0,434	0,482	23
Идея Банк	0,110	1,740	1,537	1,241	6
БСБ Банк	0,059	1,386	1,701	1,196	7

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
РРБ-Банк	0,023	1,364	0,326	0,561	19
БТА Банк	0,018	1,689	0,351	0,669	17
ТК Банк	0,100	0,568	1,507	0,874	11
Банк Решение	0,015	2,252	0,239	0,787	13
Абсолютбанк	0,015	2,477	0,327	0,894	9
Франсабанк	0,020	0,914	0,747	0,615	18
СтатусБанк	0,017	1,270	1,324	0,981	8
Цептер Банк	0,006	1,269	0,305	0,520	22

В таблице 2 представлена сравнительная характеристика результатов рейтинга по предлагаемой методике, а также по методике информагентства «Бизнес-Новости» и Белорусского государственного университета.

Таблица 2 – Сопоставление результатов существующих и разработанной методики рейтинговой оценки деятельности банков Республики Беларусь

Позиция в рейтинге за 2017 год	Рейтинг информагентства «Бизнес-Новости»	Рейтинг Белорусского государственного университета (БГУ)	Рейтинг по разработанной методике
1	ОАО «Приорбанк»	ЗАО «МТБанк	ЗАО «МТБанк»
2	ЗАО «МТБанк»	ОАО «Приорбанк	ОАО «Приорбанк»
3	ОАО «Белгазпромбанк»	ОАО «Белгазпромбанк»	ОАО «Белгазпромбанк»
4	ЗАО «Альфа-Банк»	ЗАО «Альфа-Банк»	ЗАО «Альфа-Банк»
5	ОАО «БПС-Сбербанк»	ОАО «АСБ Беларусбанк»	ОАО «АСБ Беларусбанк»

Как видно из полученных результатов, из пяти крупнейших банков по стоимости активов и размещенных средств в рейтинг ТОП-5 банков входят только два банка.

Предложенная методика позволяет получить практически сопоставимые результаты с рейтингом Белорусского государственного университета. Однако разработанная методика исключает: во-первых, использование отдельных показателей, содержание которой не всегда находится в публичном доступе по всем банкам (ввиду разных подходов к содержанию и наполнения пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчетности банками); во-вторых, использование несущественных и спорных показателей, которые могут оказывать искажающее влияние на конечные результаты рейтинговой оценки надежности банков.

Литература

1 Пупликов, С. И. Методологические основы оценки рейтингов банков / С. И. Пупликов // Банковский вестник. – 2003. – № 4. – С. 39–47.

УДК 332.624:624.92.012:005.591.1:336.221

С. Д. Голубов

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ СТРОЕНИЙ КАК ФАКТОР МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрены вопросы оценки стоимости капитальных строений и ее влияние на налоговую нагрузку субъектов хозяйствования в Республике Беларусь. Обоснована необходимость управления налоговой нагрузкой для снижения затрат и повышения конкурентоспособности предприятия. Проведен расчет рыночной

стоимости объекта недвижимости затратным и доходным методами оценки. Особое внимание уделено необходимости совершенствования управления оценкой стоимости капитальных строений для минимизации налоговой нагрузки предприятия.

Одна из основных задач собственника, руководителя организации заключается в том, чтобы эффективность ее работы была максимальной, а затраты, материальные и трудовые, минимальны. Существует заинтересованность и в уменьшении сумм уплачиваемых налогов. Ведь часто сократить затраты, уменьшить налоговую нагрузку помогает не только применение налоговых льгот или преференций, но и грамотное использование административного и управленческого ресурсов, рациональная организация бухгалтерского учета и документооборота, эффективный финансовый менеджмент. Одним из таких направлений является выбор и расчет оптимальной стоимости капитальных строений и возможности ее использования в зависимости от цели оценки.

Рассчитаем рыночную стоимость гостиницы КЖУП «Октябрьское» в соответствии со стандартами оценки Республики Беларусь [1].

Для исследования тенденций изменения цен на рынке недвижимости, спроса и предложения на объекты недвижимости, цен продаж по совершенным сделкам (цен предложений) с объектами-аналогами был проведен анализ рынка недвижимости. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Массив совершенных сделок по объектам недвижимости, наиболее схожих с оцениваемым объектом

Адрес объекта	Общая площадь, м ²	Дата продажи	Цена продажи, руб.	Цена за 1 м ² , руб.
г. Логойск, Минская обл.	1 200	01.12.2018	111 120	92,6
агг. «Новый двор», Минская обл.	786	22.12.2018	727 836	926,0
г. Новополоцк, Витебская обл.	916	28.11.2018	225 000	216,6

Анализ рынка недвижимости проводился по зданиям и изолированным помещениям общественно-делового назначения, расположенным в аналогичных населенных пунктах и представленным на рынке за период с 1 ноября 2018 года по 1 января 2019 года. Основными параметрами анализа рынка недвижимости являлись: дата продажи, площадь объекта и стоимость единицы площади. Диапазон стоимости 1 м² зданий и изолированных помещений общественно-делового назначения, наиболее близких к объекту оценки по основным характеристикам, в результате проведенного анализа колеблется в пределах от 92,6 до 926 руб. Описание местоположения объекта оценки представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Описание местоположения объекта оценки

Характеристика	Значение характеристики
Адрес объекта оценки	Гомельская область, г. п. Октябрьский, ул. Советская, 56
Территориальная зона	Административная зона
Транспортная инфраструктура	Городские дороги с твердым покрытием в хорошем состоянии
Инженерная инфраструктура	К объекту оценки подведены все необходимые инженерные коммуникации
Функциональное назначение	Здание гостиницы
Год постройки	1983 год
Наименование объекта оценки	Здание гостиницы с кадастровым № 3135, общей площадью 1 468,1 м ² , расположенный на земельном участке с кадастровым номером 324055100001007214 на праве пользования.
Имущественные права, ограничения (обременения) прав	Право собственности
Объем здания, м ³	5 877
Площадь застройки, м ²	320

Для расчета стоимости здания гостиницы будут использоваться затратный и доходный методы оценки стоимости. В рамках затратного метода в качестве метода расчета стоимости будет использоваться метод построения, в рамках доходного – метод прямой капитализации.

Определим рыночную стоимость объекта оценки методом построения в рамках затратного метода оценки. В первую очередь рассчитаем стоимость земельного участка объекта оценки. Согласно данным сайта Национального кадастрового агентства, кадастровая стоимость 1 м² земель оценочной зоны, где расположен объект оценки, по состоянию на 1 января 2019 года составляет 10,61 руб. Площадь условного земельного участка составляет 755 м². Стоимость условного земельного участка составит 8 010,55 руб.

Так как по недвижимому улучшению объекта оценки известна его восстановительная стоимость на январь 2008 года, отраженная в инвентарной карточке учёта объекта основных средств, то для определения стоимости недвижимого улучшения рассчитаем его стоимость восстановления с учетом деноминации. Результаты расчёта представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчёт стоимости улучшения объекта оценки

Наименование объекта оценки	Восстановительная стоимость недвижимого улучшения на 1 января 2008 г., руб.	Коэффициент СМР	Стоимость восстановления на дату оценки с учётом деноминации, руб.
Здание гостиницы с кадастровым № 3135	1 951 268 500	4,7421	925 311

Таким образом, стоимость улучшений объекта оценки составляет 925 311 руб.

Рассчитаем прибыль предпринимателя исходя из нормы прибыли, равной 20 %, полученной методом экспертных оценок, так как ввиду отсутствия достаточного количества достоверных данных для анализа, определить величину прибыли предпринимателя методом выделения либо методом индекса прибыльности не представляется возможным. Прибыль предпринимателя составит 185 062,2 руб. (925 311×0,2).

В состав косвенных затрат по объекту оценки входят затраты на оплату услуг оценщика – 400 руб., на государственную регистрацию земельного участка – 57,5 руб., на государственную регистрацию капитального строения – 57,5 руб. Таким образом, косвенные затраты по объекту оценки составляют 515 руб.

Накопленный износ объекта оценки рассчитывался методом разбивки путём деления его на физический, функциональный и внешний износ.

Физический износ объекта оценки рассчитывался методом средневзвешенного износа, при котором износ определяется по фактическому состоянию конструктивных элементов объекта оценки с учетом их удельного веса в стоимости объекта оценки в целом и составил 271 208,65 руб.

Так как характеристики недвижимого улучшения объекта оценки соответствуют современным требованиям рынка недвижимости, то функциональный износ объекта оценки принимается равным нулю. Определить внешний износ объекта оценки не представляется возможным ввиду отсутствия достаточного количества необходимых данных для его расчёта, поэтому он принимается равным нулю.

Таким образом, накопленный износ объекта оценки составляет 271 208,65 руб.

На основе вышеприведенных данных определим итоговую рыночную стоимость здания гостиницы на 1 января 2019 года. Результаты расчёта представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчёт рыночной стоимости объекта оценки затратным методом

Объект оценки	Стоимость условного земельного участка, руб.	Стоимость недвижимого улучшения, руб.	Прибыль предпринимателя, руб.	Косвенные затраты, руб.	Накопленный износ, руб.	Рыночная стоимость, руб.
Здание гостиницы с кадастровым номером № 3135	8 010,55	925 311	185 062,2	515	271 208,65	847 690,1

Таким образом, рыночная стоимость объекта оценки, определенная затратным методом оценки, на 1 января 2019 года составляет 847 690,1 руб.

Проведем расчет рыночной стоимости объекта оценки методом прямой капитализации в рамках доходного метода оценки.

Для расчёта годового потенциального валового дохода использовалась имеющаяся информация о действующей ставке арендной платы за 1 м² площади здания гостиницы (3,6 руб.). Потери арендной платы, определенные экспертным путём, составляют 5 % от годового потенциального валового дохода. Расходы на управление определены в размере 7 % от годового действительного (эффективного) дохода, уменьшенного на сумму налога на добавленную стоимость. Общий коэффициент капитализации составил 24,3 %.

На основе вышеприведенных данных рыночная стоимость здания гостиницы, рассчитанная доходным методом, составляет на 1 января 2019 года 783 876,34 руб.

Так как рыночная стоимость объекта оценки определялась с применением затратного и доходного методов оценки, то результат оценки необходимо представить в виде средневзвешенной величины итоговых стоимостей, полученных при расчёте стоимости данными методами. Результаты расчёта представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Расчёт итоговой стоимости объекта оценки

Метод оценки	Величина, руб.	Весовой коэффициент, %	Стоимость, руб.
Затратный метод	847 690,1	40	339 076,04
Доходный метод	783 876,34	60	470 325,80
Итоговая стоимость			809 401,84

Рассчитанная итоговая стоимость здания гостиницы (809 401,84 руб.) больше остаточной стоимости гостиницы, отраженной в бухгалтерском учёте (604 674,16 руб.) на 204 725,68 руб.

Если для цели переоценки принять к учёту здание гостиницы по стоимости, полученной рыночным методом оценки, то увеличится сумма амортизации по объекту, и, как следствие, себестоимость продукции и сумма налога на недвижимость.

Если годовая сумма амортизации за 2018 год по зданию гостиницы составляет 6 046,74 руб., то при годовой норме амортизации 1 % и при стоимости здания 809 401,84 руб. она составит 8 094,02 руб. Годовая сумма амортизации по зданию гостиницы увеличится на 2 047,28 руб., что приведёт к увеличению на эту же сумму себестоимости. Однако здесь следует учитывать, что в связи с увеличением амортизации, на эту сумму уменьшится прибыль предприятия и, как следствие, сумма налога на прибыль, которая уменьшится на 368,51 руб. ($2\,047,28 \times 18/100$).

Сумма налога на недвижимость при остаточной стоимости в 604 674,16 руб. составляет 6 047 руб. При отражении в бухгалтерском учёте здания по стоимости в 809 401,84 руб. сумма налога на недвижимость составит 8 094 руб. ($809\,401,84 \times 1/100$). То есть сумма налога на недвижимость увеличится на 2 047 руб. Однако стоимость здания гостиницы, рассчитанная рыночными методами оценки, будет наиболее

привлекательна для практического использования для целей залога – в процессе кредитования при предоставлении в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору (за исключением межбанковского кредитного договора).

Таким образом, влияние оценки рыночной стоимости активов на формирование чистого денежного потока определяется возможным изменением (приростом или уменьшением) амортизационного фонда, изменением налога на прибыль и на недвижимость, что дает возможность руководству предприятия в зависимости от различных ситуаций эффективно управлять стоимостью капитальных строений и, как следствие, стоимостью предприятия в целом.

Литература

1 СТБ 52.3.01–2017. Оценка стоимости капитальных строений (зданий, сооружений), не завершённых строительством объектов, изолированных помещений, машино–мест как объектов недвижимого имущества. – Взамен СТБ 52.3.01– 2011; введ. 04.03.2017. – Минск: Госстандарт, 2017. – 29 с.

УДК 339.9

М. А. Гриневич

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается современное состояние и значимость привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь. Проанализирована динамика и отраслевая структура иностранных инвестиций, выявлены факторы, препятствующие их притоку в страну. Сделан акцент на необходимости стимулирования притока прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь посредством более активного использования механизмов, регулирующих общеэкономические и институциональные условия.

Проблема привлечения прямых иностранных инвестиций для Республики Беларусь в настоящее время является весьма актуальной в силу ограниченности источников экономического роста.

Последние годы Республика Беларусь улучшает свои позиции по выгодности условий ведения бизнеса. В рейтинге Doing Business 2017 Республика Беларусь заняла 37 место, хотя ранее находилась на 44 месте, а после пересмотра условий на 50.

Рассмотрим динамику поступления иностранных инвестиций в Республику Беларусь за 2005–2017 годы (рисунок 1) [1].



Рисунок 1 – Динамика поступления иностранных инвестиций в Республику Беларусь за 2005–2017 гг.

По данным рисунка 1 видно, что в период с 2005 по 2011 год объем иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики, увеличился с 1 816,2 млн. долл. США до 18 878,6 млн. долл. США, после чего этот показатель начал снижаться и в 2017 году составил 9 728,2 млн. долл. США, сократившись почти в 2 раза. Опираясь на данный показатель, следует иметь в виду, что он включает в себя задолженность прямому инвестору и не позволяет реально оценить ситуацию с инвестициями. Поэтому обратим внимание на другой показатель – прямые иностранные инвестиции на чистой основе. Как видно из рисунка 1, динамика его незначительна, приток чистых прямых иностранных инвестиций был наибольшим в 2011 году и составил 3 973,6 млн. долл. США, после чего наблюдается сокращение поступлений и в 2017 году этот показатель составил 1 246,8 млн. долл. США.

В 2017 году в реальный сектор экономики, кроме банков, иностранные инвесторы вложили 9,7 млрд. долл. США, из них прямые иностранные инвестиции составили 7,6 млрд. долл. США (около 78 %). Основными инвесторами являются Российская Федерация (38 %), Соединенное Королевство Великобритании и Ирландия (26,6 %), Кипр (7,2 %), другие страны (28,2 %).

За 2017 год организациями Республики Беларусь, кроме банков, направлено за рубеж 5,5 млрд. долл. США, наибольшую долю занимает Российская Федерация (около 67 %), Украина (17,3 %), США (7,6 %), из них доля прямых иностранных инвестиций – 94 %.

Более 60 стран инвестируют в Республику Беларусь. Основными инвесторами из года в год выступают Российская Федерация и страны Европейского союза, на их долю приходится около 50 % инвестиций.

За первое полугодие 2018 года в реальный сектор экономики, кроме банков, поступило 5,5 млрд. долл. США, прямые инвестиции составили 4,4 млрд. долл. США, остальная часть представлена портфельными инвестициями.

Топ 10 стран по прямым иностранным инвестициям за первое полугодие 2018 года представлены на рисунке 2.

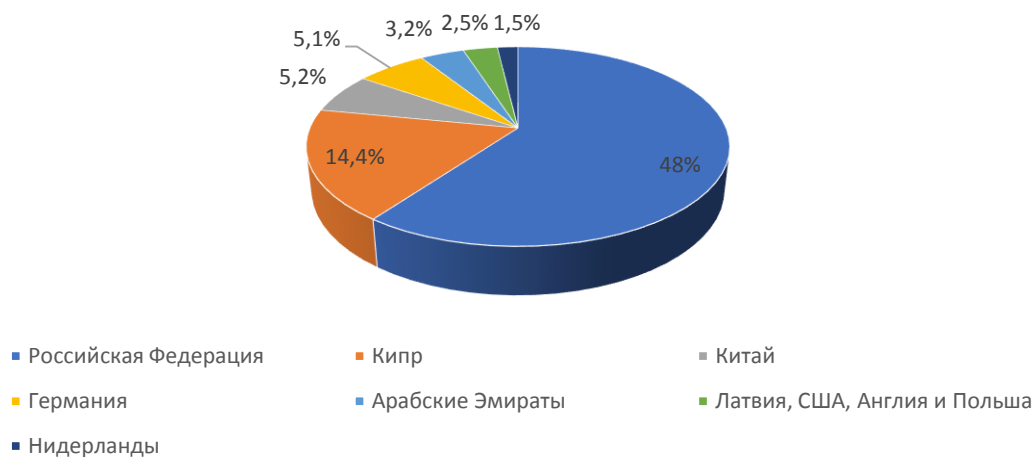


Рисунок 2 – Структура прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь в разрезе стран за первое полугодие 2018 г.

Основной поток иностранных инвестиций направлен в город Минск – около 0,7 млрд. долл. США или 57 % от всех поступивших в регионы.

Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций за 2018 год представлена на рисунке 3. Следует отметить, что прямые иностранные инвестиции направляются преимущественно в отрасли промышленности, финансов и страхования, а также транспорта.



Рисунок 3 – Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций за 2018 г.

В конце 2016 года был создан Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций. Инвестиционный капитал составил 1,4 млрд. долл. США (50 % Республика Беларусь, 50 % Российская Федерация). Также с Китаем идут работы по проектам гарантированного кредитования на 1 млрд. долл. США для двух белорусских банков (ОАО «Беларусбанк» на сумму 300 млн. долл. США, Банк Развития Республики Беларусь на сумму 700 млн. долл. США). Китай обычно инвестирует крайне мало и лишь за последние два года он входит в 10 главных инвесторов в Республике Беларусь. Инвестиции из Турции за последние 10 лет увеличились почти в 100 раз, что является положительной тенденцией [2].

За последние четыре года число компаний с иностранными инвестициями увеличилось на 40 %. Это примерно 8 % предприятий, которые создают ¼ ВВП, ¼ экспорта [3].

Беларусь не входит в список лидеров среди государств ЕАЭС с точки зрения инвестиционной политики. В республике нет привлекательных условий для инвестирования с позиции инвестиционных стимулов и преференций, институциональной поддержки и защиты инвесторов. В то же время к числу первоочередных задач следует отнести вопрос макроэкономической стабилизации, о чем свидетельствует Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 гг., устанавливающая три основных направления экономической политики:

- обеспечение макроэкономической сбалансированности, т. е. последовательное снижение инфляции до однозначных величин уже с 2017 г. при одновременном снижении процентных ставок в экономике;
- наращивание золотовалютных резервов до безопасного уровня – не ниже трех месяцев импорта к 2020 г.;
- бездолговое финансирование платежного баланса страны, постепенная выплата сформированных внешних долгов, недопущение дефицита текущего счета платежного баланса свыше 3 % ВВП в год [4].

Одной из основных и весомых задач для увеличения иностранных инвестиций в Беларусь может стать изменение инвестиционного климата, который включает в себя институциональные элементы. В связи с этим необходимо провести масштабное декларирование новой инвестиционной политики, включающей в себя следующие элементы:

- институциональное обеспечение, заключающееся в активизации работы Консультативного совета по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь с трансформацией Национального агентства инвестиций и приватизации в основное окно и электронный портал для инвесторов;
- правовую защиту иностранных инвесторов;
- снижение издержек иностранных инвесторов [5].

Стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь обуславливает более активное использование механизмов, регулирующих общеэкономические и институциональные условия. Наиболее важными из них являются

- обеспечение четкой связи между политикой привлечения иностранных инвестиций и промышленной политикой, в связи с чем льготы для инвесторов должны предоставляться целенаправленно в зависимости от перспектив развития отрасли;
- минимизация рисков, связанных с защитой прав собственности инвесторов.

Данные условия могут быть отрегулированы путем систематизации законодательства в сфере инвестиций в соответствии с передовой международной практикой в целях безусловного обеспечения права инвестора.

Приток прямых иностранных инвестиций должен способствовать устойчивому, качественному, сбалансированному развитию и структурной перестройке национальной экономики, повышению международной конкурентоспособности страны.

Выполнение данной задачи может быть обеспечено, прежде всего, за счет привлечения иностранного капитала для развития передовых высокотехнологичных и наукоемких производств с преимущественной ориентацией на внешние рынки.

Учитывая это, целесообразным выглядит ориентация политики Беларуси в отношении прямых иностранных инвестиций как на привлечение иностранных активов, так и на повышение качества будущих инвестиций. Необходимо усилить инновационную направленность прямых иностранных инвестиций путем оптимизации состава налоговых преференций для иностранных инвесторов при следующих условиях, обеспечивающих повышение качества инвестиций:

- создании рабочих мест в регионах республики;
- осуществлении в сфере услуг, предоставляемых компаниями, сложных процессов;
- реализации инвестиционных проектов в малых городах республики;
- осуществлении деятельности инвесторами в соответствии со стандартами систем экологического менеджмента;
- обеспечении объема инвестиционных затрат на одного работника на среднеевропейском уровне;
- производстве привлекательной продукции для международных рынков;
- осуществлении сотрудничества с университетами Республики Беларусь.

Литература

1 Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/inostrannye-investitsii-v-respubliku-belarus/index.php?sphrase_id=24396. – Дата доступа: 12.04.2019.

2 Белорусско-российский фонд венчурных инвестиций [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://naviny.by/new/20161223/1482507915-sozdan-belorussko-rossiyskiy-fond-venchurnyh-investitsiy-v-razmere-14-mlrd>. – Дата доступа: 14.04.2019.

3 Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/ru/pezzultat-ru/>. – Дата доступа: 14.04.2019.

4 Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы: постанов. Совета Мин-в Респуб. Беларусь от 05.04.2016 № 274 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/pdp2016_2020.pdf. – 2019. – Дата доступа: 12.04.2019.

5 Международная инвестиционная позиция Республики Беларусь за 2000–2016 годы [Электронный ресурс] // Статистическая информация Национального банка Республики Беларусь. – 2019. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/InvestPos/>. – Дата доступа: 14.04.2019.

А. А. Гурнова

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОМЕЛЬСКОГО РАЙПО НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Статья посвящена вопросам повышения эффективности маркетинговой деятельности Гомельского РАЙПО. Рассмотрено несколько направлений по использованию Интернет-ресурсов в качестве маркетинговых инструментов. В частности, ведется речь о создании Интернет-магазина, об особенностях и возможностях применения баннерной рекламы в сети Интернет, таргетированной и контекстной рекламы в социальных сетях.

О том, что Гомельское РАЙПО способно конкурировать на рынке с субъектами хозяйствования, представляющими аналогичную продукцию, товары и услуги, говорит увеличение в 2017 году объемов розничного товарооборота. Однако, учитывая результаты деятельности конкурентов, Гомельскому РАЙПО необходимо искать резервы повышения эффективности маркетинга. Конкурентоспособность организации торговли означает соответствие качества и ассортиментного перечня товаров запросам потребителей, наличие преимуществ в сравнении с конкурентами, возможность выстоять в конкуренции и сохранить преимущества в течение длительного периода. Всего этого можно добиться путём улучшения маркетинговой деятельности на основе интернет-технологий.

Реализация маркетинговой деятельности предполагает организованный, системный подход, который предусматривает комплексные исследования, разработку маркетинговой политики и организацию работы специалистов маркетинговой службы организации. Только комплексный подход обеспечит полноценное и результативное решение задач, поставленных перед Гомельским РАЙПО в рамках организации маркетинговой деятельности.

По результатам анализа деятельности Гомельского РАЙПО были предложены следующие пути улучшения маркетинговой деятельности на основе интернет-технологий:

- создание Интернет-магазина;
- баннерная реклама в сети Интернет;
- таргетированная реклама в социальных сетях;
- контекстная реклама.

В Гомельском РАЙПО предлагается создать Интернет-магазин на базе платформы Shop.by. Торговля через Интернет-магазин, как и любой другой вид торговли, подлежит лицензированию. Поэтому необходимо внесение изменений в действующую лицензию Гомельского РАЙПО. В нее следует вставить доменное имя Интернет-магазина, через который будет осуществляться торговля. Разработка Интернет-магазина повлечет значительные финансовые и временные затраты. Альтернативой, обеспечивающей значительную экономию ресурсов, может стать использование услуг торгового портала Shop.by.

На сегодняшний день данный портал является лидером белорусской Интернет-торговли. Он объединяет более 500 Интернет-магазинов, предлагающих огромное количество товаров. Ежедневно Shop.by посещают в среднем 9 000 уникальных пользователей. Каждый день магазины портала регистрируют более 300 000 посещений.

Портал бесплатно предоставляет клиентам ППО для управления Интернет-магазином, обеспечивает оперативной технической поддержкой, а также

предусматривает уникальные и эффективные формы продвижения, не доступные для других Интернет-ресурсов. Этот сервис позволяет существенно сократить расходы и открыть магазин за 2 дня [1].

Для управления Интернет-магазином Shop.by предлагает использование программы WinShop Site Administrator. Она имеет серьезные преимущества перед обычным веб-интерфейсом и предоставляет возможность коллективного управления магазином в компьютерной сети с нескольких компьютеров одновременно.

Распространение Интернет-технологий оказывает положительное воздействие на функционирование торговой организации [2]. Для усиления позитивного влияния распространения Интернет-технологий на деятельность Гомельского РАЙПО необходимо воспользоваться возможностью применения недорогой рекламы и провести рекламную кампанию в сети Интернет (баннерная, таргетированная реклама и реклама в социальных сетях).

Реклама в сети Интернет априори и по происхождению, и по технологии имеет преимущество перед рекламой классической. В отличие от обычной рекламы реклама в сети Интернет имеет экономически обоснованный механизм сбора данных для планирования и проведения рекламной деятельности.

Интернет-реклама, благодаря точному автоматическому учету каждого посетителя всех рекламных площадок, позволяет с высокой степенью точности учесть и провести анализ результатов рекламной кампании. Это говорит о наличии методики точной оценки эффективности рекламы, и, как следствие, сокращения необоснованных расходов и повышения привлекательности рекламы как самого дорогостоящего вида продвижения товаров и услуг.

Баннер представляет собой прямоугольное графическое изображение в формате .gif или .jpg. Он помещается на Web-странице и имеет гиперссылку на сервер субъекта хозяйствования. Стоит отметить, что баннерная реклама может стать мощным инструментом имиджевой рекламы для Гомельского РАЙПО.

При оценке эффективности баннерной рекламы используют два основных параметра: количество показов и количество откликов.

Количество показов – это сколько раз был показан тот или иной баннер. Стоимость баннерной рекламы в основном определяется стоимостью тысячи показов баннера на конкретном сервере. Для обозначения данного показателя используется термин СРМ – стоимость тысячи показов. Как правило, цена варьируется от 2 до 50 условных единиц за тысячу показов [3].

Количество проходов (откликов) – это сколько раз пользователь щелкнул мышкой на баннер для перехода к подробному описанию рекламируемого товара или на рекламируемый сервер. Для анализа этого показателя используется термин СРТ – отношение количества откликов к количеству показов в процентах (коэффициент проходимости). Обычно коэффициент проходимости составляет от 2 % до 10 %.

Прежде всего, такая реклама будет нацелена на

- формирование благополучного имиджа Гомельского РАЙПО;
- организацию доступности информации о Гомельском РАЙПО для огромного количества людей, в том числе территориально удаленных от точек продаж;
- реализацию всех возможностей представления информации об услугах и воздействия на потенциального покупателя через графику, звук, анимацию, видеоизображение;
- оперативную реакцию на рыночную ситуацию: обновление данных прайс-листа, информации об услугах, анонс акций др.

Социальные сети в жизни современного человека занимают большое место. Предприниматели понимают, что без продвижения товаров и услуг через Интернет и

соцсети на сегодняшний день уже не обойтись никому. Создание аккаунтов в соцсетях, а также социальных кнопок на сайтах, – это уже необходимость для любого бизнеса.

Кроме общения с друзьями и коллегами пользователи сетей все чаще обращаются в интернет за информацией об организациях, товарах, услугах, отзывах, скидках и т. д. Если, поискав информацию о Гомельском РАЙПО, покупатель ничего не найдет, то достаточно велика вероятность, что он уйдет к конкуренту, у которого есть сайт и аккаунты в социальных сетях. В настоящее время именно сравнение определяет какое количество клиентов останется в конечном итоге. Чем больше информации будет у клиента, тем выше будет уровень доверия к организации. Как результат – больше продаж.

Из сказанного следует, что Гомельскому РАЙПО необходимо присутствие в тех каналах, в которых потенциальные покупатели проводят время, общаются и ведут поиск информации. На сегодняшний день такими каналами как раз и являются социальные сети.

Например, социальная сеть ВКонтакте является популярной, так как была одной из первых и имеет значительную аудиторию. Таким образом, данная соцсеть имеет большой потенциал для развития маркетинговой деятельности Гомельского РАЙПО. Для усиления положительного влияния распространения Интернет-маркетинга на деятельность Гомельского РАЙПО необходимо воспользоваться возможностью применения недорогой рекламы и провести рекламную кампанию в социальной сети ВКонтакте с настройкой таргетинга.

Таргетинг (от англ. target – цель) – это маркетинговый механизм, при помощи которого из всего числа интернет-пользователей можно выделить только ту целевую аудиторию, которая соответствует определенным критериям (географический, половозрастной и др.), и донести до нее нужную информацию. Настройки таргетинга позволяют использовать рекламный бюджет более рачительно, получая максимально возможный эффект.

Принцип таргетинга (определение всех возможных характеристик пользователей при формировании поискового запроса) используется поисковыми системами в контекстной рекламе, баннерных сетях, соцсетях. В каждом из этих сервисов можно задать необходимые для рекламной кампании параметры в зависимости от вида таргетинга и поставленных целей.

Таргетированная реклама в соцсетях представляет собой интересный и достаточно перспективный канал для продвижения своих товаров или сервисов с рядом преимуществ: используя правильный, достаточно узкий таргетинг объявлений, можно крайне точно попасть в свою целевую аудиторию.

Контекстная реклама тоже является одним из эффективных инструментов Интернет-маркетинга. Гомельскому РАЙПО предлагается воспользоваться данным инструментом для повышения эффективности маркетинговой деятельности. Контекстная реклама – это рекламные объявления, которые демонстрируются в ответ на определенный запрос пользователя в поисковой системе, а также в виде рекламы на тематических интернет-сайтах, входящих в рекламную сеть. Она представляет собой коммерческое объявление в виде блока, который отображается в результатах поиска.

Выбрав вызвавшее заинтересованность контекстное рекламное объявление, пользователь перейдет на страницу Интернет-магазина Гомельского РАЙПО. Именно из этих переходов и формируется стоимость рекламы в сети Интернет. Показы контекстной рекламы, при которых пользователь не кликнул по рекламному объявлению, не оплачиваются. Пользователю (потенциальному покупателю) будет представлено лишь то рекламное объявление, которое будет соответствовать его интересам. Оплата контекстной рекламы осуществляется за клики по рекламным объявлениям, когда потенциальный клиент переходит на сайт рекламодателя.

Первые результаты рекламной кампании можно будет увидеть уже в первые дни ее проведения. Сегодня Интернет-пространство все больше напоминает поле битвы за клиента: усложняются технологии, растут рекламные бюджеты. В этих условиях запуск и управление контекстной рекламой требуют серьезных профессиональных знаний. Контекстная реклама в интернете получила широкое распространение параллельно с активным использованием поисковых систем. Также имеет быструю отдачу и высокую эффективность, но требует постоянного отслеживания и управления рекламными кампаниями.

Контекстная реклама в сети Интернет может использоваться для краткосрочных рекламных кампаний, например, для активного продвижения новых товаров или услуг, а также в случае, если Web-сайт еще не оптимизирован и не раскручен для поисковых систем.

Таким образом, сеть Интернет открывает новые возможности использования передовых технологий в маркетинге, сбыте и управлении.

Литература

1 Электронный магазин: www.shop.by [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://beseller.by/ceny/tarifnye-planu>. – Дата доступа: 13.01.2019.

2 Шурчкова, Ю. В. Состав и структура комплекса маркетинговых коммуникаций, реализуемых в сети интернет // Ю. В. Шурчкова. – Экономика, статистика и информатика. – 2017. – № 4. – С. 36–41.

3 Как применять методы SEO и контекстной рекламы [Электронный ресурс] // Реклама в сети Интернет. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://profi.holiday.by/novosti/item/1402>. – Дата доступа: 12.12.2018.

УДК 331.582:334.7

А. В. Ерошева

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены подходы к определению трудового потенциала организации, обоснованы роль и значимость его инновационной составляющей, необходимость ее оценки в рыночной среде. Были предложены система частных показателей характеристики инновационного компонента и алгоритм расчета интегрального показателя для выявления общей тенденции его динамики в организации.

Определяющим фактором обеспечения стабильности и конкурентоспособности национальной экономики в современных условиях является инновационная направленность ее развития, которая во многом определяется механизмом формирования и уровнем использования трудового потенциала страны, региона, субъекта хозяйствования. Инновационная деятельность требует инициативных высококвалифицированных работников, глубоко вовлеченных в процесс принятия организационных решений, что способствует мобилизации творческого потенциала рабочей силы и росту конкурентоспособности предприятий. Поэтому исследование трудового потенциала и управление им во многом определяет эффективность функционирования организаций в рыночной среде.

Анализ как функция управления играет важную роль в изучении трудового потенциала организации с целью воздействия на него в требуемом направлении. Вместе с тем, следует отметить, что при всем многообразии авторских подходов наблюдается

дефицит методического обеспечения исследования и оценки трудового потенциала для выявления резервов его максимального использования и усиления инновационной составляющей.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению и, как следствие, к оценке трудового потенциала, среди которых наиболее распространенными являются «затратный» и «ресурсный» [1, с. 400].

В соответствии с затратным подходом потенциал рассматривается как совокупность используемых в производственном процессе трудовых ресурсов и оценивается по фактической или нормативной оплате труда, затратам на воспроизводство трудовых ресурсов до момента их вовлечения в производственный процесс, затратам на повышение квалификации, по величине среднегодовой производительности труда и среднего периода трудовой активности.

Ресурсный подход предполагает изучение трудового потенциала как средства, с помощью которого организация в условиях необходимости перехода к инновационному развитию обеспечивает достижение стратегических и тактических целей. Его сторонники рассматривают организацию как «институт интеграции знаний», результатом чего является производство конкурентоспособной продукции.

Как отмечает Оруджева А. А., в инновационной экономике трудовой потенциал представляет собой производительную силу, которая создает и реализует инновации производственного и организационного характера, занимает центральное место в структуре воспроизводственных ресурсов, являясь их активным, ведущим компонентом [2, с. 167].

Обобщив представленные в научной литературе определения, и с учетом собственного взгляда можно дать определение трудового потенциала организации как совокупной способности участия в производственном процессе ее персонала, представленной предельной величиной ресурсных возможностей ее работников в сложившихся организационно-технических и социально-экономических условиях.

При рассмотрении структуры трудового потенциала организации большинство ученых придерживается единой позиции, выделяя четыре основные составляющие (или компоненты): кадровый потенциал, профессиональный потенциал, квалификационный потенциал, организационный потенциал [3, с. 407].

Считаем целесообразным самостоятельное выделение творческо-инновационного компонента трудового потенциала с целью более углубленного изучения его инновационной направленности. Для ее изучения были выявлены показатели, представленные рядом авторов в научной литературе, а также – дополнительно смоделированы с учетом имеющихся источников информации. Предлагаемая система включает следующие показатели:

– коэффициент новаторства как отношение экономического эффекта от внедрения новшеств к затратам на внедрение новшеств [1, с. 400];

– коэффициент творческой активности как отношение чистой прибыли, полученной от использования изобретений и рационализаторских предложений, к затратам, связанным с разработкой, апробацией и внедрением изобретений;

– коэффициент инновационной активности как отношение численности инновационно-активных работников, занятых рационализаторством, изобретательством, внедрением прогрессивных техники и технологии, передовых приемов и методов работы, к среднесписочной численности работников организации;

– уровень затрат на обучение и подготовку работников, связанных с инновациями, как отношение суммы этих затрат к общей сумме затрат на обучение, подготовку и переподготовку кадров.

Представленные показатели отражают качественные характеристики творческо-инновационного компонента, отвечают методическим требованиям учетной

возможности и количественной измеряемости и, являясь относительными величинами, позволяют нейтрализовать различные единицы измерения.

Их динамика за ряд лет дает возможность судить о тенденциях развития трудового потенциала организации в разрезе отмеченных направлений.

Вместе с тем, представляет практический интерес расчет интегрального показателя инновационной составляющей творческого потенциала, определяемого по широко применяемой в научных исследованиях формуле среднегеометрической из произведения коэффициентов роста частных показателей ее характеристики. При этом его значение, превышающее 1, следует оценивать как положительную тенденцию развития потенциала, поскольку приведенные показатели имеют одну направленность с позиции оценки тенденции их изменения. Например, значение интегрального показателя, равное 1,15, свидетельствует о положительной тенденции развития инновационной составляющей трудового потенциала в отчетном году по сравнению с предыдущим, хотя среди частных показателей могут наблюдаться разные тенденции.

Обобщая изложенное, отметим, что в настоящее время трудовой потенциал приобретает новые характеристики. Поэтому развитие аналитического инструментария должно соответствовать развитию самого понятия трудового потенциала и учитывать его специфику, обусловленную современными тенденциями мирового развития.

Литература

1 Генкин, Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – М.: Норма, 2013. – 400 с.

2 Оруджева, А. А. Формирование инновационного трудового потенциала в ходе модернизации российской экономики / А. А. Оруджева // Вопросы экономики и права. – 2011. – №12. – С. 166–170.

3 Адамчук, В. В. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / В. В. Адамчук. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 407 с.

УДК 338.46:004(476)

И. В. Жигович

РАЗВИТИЕ ИТ-УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь индустрия компьютерных и информационных услуг имеет самые высокие темпы роста. Основными факторами, влияющими на конкурентоспособность белорусской ИТ-отрасли, являются существенные налоговые преференции, высокий уровень образования, развитая инфраструктура. Благодаря созданию парка высоких технологий в экспорт компьютерных услуг стал вторым по важности элементом формирования положительного внешнеторгового баланса услуг Беларуси.

Информационные технологии оказывают большое влияние как на экономику в целом, так и на повседневную жизнь населения мира. Динамичное развитие большинства отраслей связано с внедрением информационных и коммуникационных технологий. Информационные технологии взаимодействуют и часто являются неотъемлемой частью сектора услуг, управления, промышленного производства и социальных процессов. Интеграция таких решений каждый год открывает новые перспективы для повышения эффективности бизнеса и качества жизни.

Информация является таким же важным фактором производства, как земля, труд и капитал. Американский социолог – основатель теории постиндустриального (информационного) общества Даниэль Белл охарактеризовал информацию как особый продукт, который физически не потребляется и не стирается. Он также считал это «коллективным благом», потому что оно находится в общественном достоянии, но даже если оно продается, оно остается у производителя [1]. Согласно его концепции, общество руководствуется технологиями и технологическими оценками и принимает решения на основе новой «интеллектуальной технологии». На этом фоне ИТ-услуги играют все большую роль, о чем свидетельствует их постоянный рост.

Термин «информационные технологии» в его современном понимании впервые появился в статье, опубликованной в 1958 году в *Harvard Business Review*. Авторы статьи Гарольд Дж. Ливитт и Томас Л. Вислер, прокомментировали: «У новой технологии нет единого установленного названия. Мы называем это «Информационные технологии (ИТ)». «Информационные технологии это методы, которые используют компьютерное программное и аппаратное обеспечение, отдельные или совокупные информационные процессы и операции для достижения своих целей [2]. Существует шесть этапов развития информационных технологий: первый этап охватывает период до второй половины XIX века и характеризуется использованием «ручных» информационных технологий. Их инструментами были в основном канцелярские и почтовые услуги, которые позволяли отправлять письма, посылки и упаковки. В конце XIX века «ручные» информационные технологии были заменены «механическими». Передача информации поддерживается более продвинутыми инструментами доставки почты. На третьем этапе на рубеже 1940-х – 1960-х годов. Существуют «электрические» технологии, инструменты которых включают в себя мейнфреймы и программное обеспечение для них, электрические пишущие машинки, настольные копировальные аппараты, портативные диктофоны и т. д. В настоящее время развивается и совершенствуется существующая передача информации, появляются системы телевидения и передачи данных на воздушных и безвоздушных линиях связи. Начало 70-х годов характеризовалось «электронными» технологиями. Их основными инструментами являются мейнфрейм-компьютеры с автоматическими системами управления (АСУ) и информационно-поисковыми системами (ИПС), созданными на их основе. Появляются факсимильная аппаратура передачи данных, компьютерные вычисления и передача информации: локальные и междугородные сети. На пятом этапе – на смену «электронным» технологиям середины 80-х, появляются новые компьютерные технологии. Основным инструментом в это время становится персональный компьютер. Потому, что это создает множество различных программных продуктов и периферийных устройств. Существуют автоматизированные рабочие места, в том числе локальные системы (на одном компьютере) и системы поддержки принятия решений. Информационная коммуникация называется телекоммуникацией. К ним относятся локальные, региональные глобальные (международные) и другие компьютерные сети.

Национальный статистический комитет Республики Беларусь указывает в своих статистических публикациях в категории «компьютерные и информационные услуги» следующие виды ИТ-услуг:

- консультационные услуги, связанные с компьютерной техникой в связи с их приобретением, установкой и эксплуатацией;
- сопровождение программного обеспечения;
- консультационные услуги по информационной поддержке и обработке данных;
- услуги по сбору данных;
- услуги по разработке автоматизированных информационных систем, систем научных исследований, систем проектирования и управления на основе баз данных, системного и прикладного программного обеспечения;

- техническое обслуживание и ремонт офисного, офисного, электронного и периферийного компьютерного оборудования и сетевых устройств, используемых с ним;
- электронные информационно-справочные службы;
- телематические услуги и услуги передачи данных;
- услуги по обучению в области информационных и коммуникационных технологий;
- другие услуги, связанные с информационно-коммуникационными технологиями [4].

Следует отметить, что ИТ-сектор обладает высоким экспортным потенциалом. Доля сектора информации и связи в ВВП в странах организации экономического сотрудничества (ОЭСР) 2015 года составила более 5 %. В ряде других стран, не входящих в международную структуру, это число было еще выше: в Южной Корее, например, более 10 %, в Японии и Швеции более 7 % [4]. По мнению аналитиков, с географической точки зрения Северная Америка является крупнейшим потребителем ИТ-решений. На этот регион приходится около 30 % мировых расходов на ИТ. Доля Западной Европы составляет более 20 %, Азиатско-Тихоокеанского региона (исключая Японию) менее 30 % [4]. Согласно данным аналитических фирм, таких как Gartner, IDC, ЕІТО, наиболее важными тенденциями в области информационных и телекоммуникационных технологий являются возросшая мобильность пользователей и устройств, активное проникновение в Интернет, развитие искусственного интеллекта и роботизация человеческой деятельности [3]. Рост мировых затрат на ИТ в 2017 году наблюдался по всем направлениям. Расходы выросли на 8,9 % до 355 млрд. долл. США.

Следует отметить, что многие страны предпринимают значительные усилия по укреплению своих позиций и для улучшения оценки офшорных ИТ-услуг, в том числе государственной поддержки, на рынке, так как это является хорошим драйвером роста экономики в некоторых случаях. В Республике Беларусь более 971 компаний в отрасли, «компьютерные и информационные услуги» работают, из которых только 24 (менее 2,5 %) от общего числа предприятий находятся в государственной собственности.

Белорусский ИТ-рынок относительно молодой – более 50 % белорусских компаний работают на рынке менее пяти лет, 31 % – «опытные игроки», которые находятся на рынке от 6 до 10 лет. Пионеры рынка, имеющие более 11 лет опыта работы в отрасли, составляют 17 % компаний. Эксперты выделяют Gamestream, Sam Solutions, Science Soft, EPAM, Belhard, IBA, Belsoft среди крупных компаний на рынке экспортно-ориентированного программирования в Беларуси. В парке высоких технологий работают около 24 тысяч программистов, которые реализуют высокотехнологичные проекты для клиентов из 61 страны мира. Резиденты ПВТ занимают около 80 % отрасли [4]. В рейтинге Международного союза электросвязи, согласно Индексу развития ИКТ, Беларусь заняла 31-е место из 175 стран в 2016 году и увеличилась на 10 позиций по сравнению с 2013 годом. Пятый год подряд Беларусь входит в десятку крупнейших экономик мира с самым динамичным ростом показателей ИТ, определяющих не только техническое развитие современной и информационно-коммуникационной инфраструктуры, но и то, как она работает, используется обществом, экономикой и государством [3].

Парк высоких технологий разрабатывает одни из самых популярных приложений в мире. Белорусскими ИТ-продуктами являются Viber, World of Tanks и MSQRD. Внутреннее потребление современных ИТ-услуг низкое и составляет около 90 миллионов долларов [2]. Основными потребителями программного обеспечения являются государственные органы и крупные частные компании, такие как банки, компании, занимающиеся информационными и коммуникационными технологиями (операторы связи) и т.д. Наиболее важными факторами, влияющими на конкурентоспособность белорусской ИТ-индустрии, являются

- пространственная и культурная близость Беларуси к Европе;
- высокий уровень образования;
- значительные налоговые льготы (с 2005 года существуют определенные преимущества для парка высоких технологий для ИТ-компаний).

В последние годы белорусский ИТ-сектор получил серьезную государственную поддержку и стал одним из приоритетных секторов экономики страны. Республика Беларусь подписала 65 международных договоров об избежании двойного налогообложения. Резиденты парка высоких технологий не платят

- НДС (НДС);
- налог на прибыль;
- налог на имущество на землю в парке высоких технологий;
- налог на имущество по основным средствам, расположенным в парке высоких технологий;
- НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь;
- тарифы нерезидентов парка высоких технологий освобождаются от налога с продаж, реализующих услуги, оказываемые на территории Республики Беларусь (зарегистрированные услуги) по зарегистрированному бизнес-проекту при реализации зарегистрированных бизнес-проектов в области новых и высоких технологий. Создание еще более благоприятных условий для бизнеса в сфере ИТ предусматривает новый президентский указ о развитии цифровой экономики, который был подписан 21 декабря 2017 года. Этот документ продлил налоговые и правовые специальные правила парка высоких технологий до 2049 года.

Фактически, в Беларуси мы стали свидетелями структурных изменений в нашей экономике с появлением нового и очень сильного кластера роста в секторе ИТ-услуг, который использует возможности мировой экономики. Очень важным аспектом этого нового экономического кластера является то, что он может напрямую способствовать качественному росту функционирования промышленности и сельского хозяйства.

Внедрение этих инструментов в Беларуси создаст благоприятные условия для развития экосистемы венчурного капитала, предоставит потенциальным инвесторам широко понятные и широко используемые инструменты в международной практике и снизит их риски при инвестировании в белорусские продовольственные компании.

Литература

1 Платёжный баланс Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2016.pdf>. – Дата обращения: 23.04.2019.

2 World Trade Organization. International Trade Statistics 2016 [Electronic resource] / WTO. – 2019. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2016_e/its2016_e.pdf. – Дата обращения: 23.04.2019.

3 Беларусь в цифрах: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2018. – 388 с.

4 Central Intelligence Agency. The World Factbook: guide to country comparisons [Electronic resource] / The United States of America. – 2019. – Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/fields/2017.html#ao>. – Date of access: 23.04.2019.

А. М. Жукевич, А. А. Сидорова

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ НА ОСНОВЕ УЧЁТА ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ РАЗВИТИЕ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

В данной работе обосновывается внедрение в практику коммерческих банков комплекса эконометрических подходов по оценке взаимосвязей объема выданных банком кредитов с некоторыми факторами бизнес-среды. В основе этих подходов лежат методы корреляционно-регрессионного анализа и анализа временных рядов. В качестве объекта эконометрического моделирования выбран ОАО «Банк Москва-Минск» (28 января 2019 года переименован в ОАО «Банк Дабрабыт»). Информационную базу исследований составляют статистические данные официального сайта банка за 2002–2018 годы.

Управление кредитным портфелем требует системного анализа факторов, которые воздействуют на предложение и спрос кредита. Такая работа дает коммерческому банку возможность своевременно уловить изменения банковской конъюнктуры и предпринять необходимые меры по уменьшению кредитного риска и увеличению доходности кредитования.

В настоящее время в экономической теории устоялось несколько систематизирующих признаков, связанные с классификацией факторов, которые влияют на управление качеством кредитного портфеля. Центральным из них является направление воздействия фактора на кредитный портфель. По данному признаку выделяют внешние и внутренние факторы. К внутренним факторам относятся кредитные ресурсы, которые имеются у банка, учитывая их срочность и объем; наличие собственного капитала в необходимых размерах; стоимость кредитного потенциала банка; наличие банковского квалифицированного персонала; круг клиентов, с которыми работает банк; сложившаяся специфика банка и др. Среди внешних факторов, как правило, выделяют такие как объемность предложения и спроса кредита; состояние экономики в стране; влияние финансовой и кредитной денежной политики государства на кредитование; региональные особенности кредитного рынка и прочее.

Анализ факторов, влияющих на формирование кредитных портфелей банков, в последние десятилетия вызывает большой интерес исследователей. При этом методология такого анализа опирается в основном на подходы, связанные с использованием экспертных оценок и статистического анализа. В то же время, как показывает работа [1], более эффективным инструментом для оценки влияния тех или иных факторов на кредитные операции является комплекс эконометрических методов.

Главной целью исследования является обоснование необходимости внедрения в практику коммерческих банков эконометрических подходов по оценке взаимосвязей объема выданных банком кредитов с рядом внешних и внутренних факторов. В ходе работы осуществлен сбор необходимых статистических данных, выделены факторы на основании степени их влияния на конечный результат, построена линейная модель и оценено ее качество, а также интерпретированы полученные результаты.

При построении регрессионной модели в качестве зависимой переменной (Y) принята доля кредитного портфеля в общем объеме активов банка. На стадии спецификации анализируется включение в модель следующих факторов, способных оказывать влияние на портфель: инфляция (X_1), ставка рефинансирования (X_2), широкая денежная масса (X_3), средства клиентов в общем объеме обязательств (X_4), реальные располагаемые денежные доходы населения (X_5).

Включаемые в модель факторы по направлению влияния на портфель относятся к разным типам. Первые три и пятый фактор относятся к внешним: они лежат вне контроля банка, но влияют на принятие решений. Четвертый фактор относится к внутренним, на него банк может воздействовать своими решениями.

Для элиминирования (исключения из рассмотрения в процессе анализа ввиду отсутствия отношения к изучаемому явлению) связей между переменными определяется степень влияния каждого фактора на зависимую переменную. При недостаточно высоком коэффициенте корреляции включение в модель соответствующего фактора представляется нецелесообразным, так как только ухудшит общее качество модели, понижая ее объясняющую способность. В таблице 1 представлены коэффициенты корреляции зависимой переменной (Y) попарно с каждым фактором, а также коэффициенты межфакторной корреляции.

Таблица 1 – Значения коэффициентов корреляции

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Y	1					
X_1	-0,2104	1				
X_2	-0,2699	-0,0436	1			
X_3	-0,3461	0,9236	0,0927	1		
X_4	0,1167	-0,23457	0,1406	-0,3387	1	
X_5	-0,0235	-0,2654	0,1782	-0,1188	-0,3175	1

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что все факторы, обозначенные в работе, имеют довольно низкие коэффициенты корреляции с зависимой переменной. Можно констатировать, что связь фактора (X_5) с результирующим признаком (Y) вообще отсутствует, а связь факторов (X_1), (X_2) и (X_4) с (Y) является слабой. И лишь для фактора (X_3) просматривается обратная умеренная связь его с переменной (Y).

Этот результат несколько противоречит выводам, представленным в зарубежных исследованиях (в первую очередь это касается влияния внешних факторов на показатели кредитного портфеля). В частности, в [2] утверждается, что именно внешние страновые макроэкономические факторы для кредитной организации оказывают сильное влияние на определяющие характеристики кредитного портфеля.

В данном случае (для ОАО «Банк Дабрабыт») слабая связь внешних по отношению к банку перечисленных факторов с объемом его кредитного портфеля объясняется характерной для многих отечественных коммерческих банков слабой ориентацией в принятии решений на новую внешнюю информацию и преимущественной ориентацией на сложившуюся ситуацию как в экономике, так и в самой организации. Подтверждением этого может служить описываемая ниже зависимость результирующей переменной (Y) от ее значений в предыдущие моменты времени.

Итоговый вывод, вытекающий из анализа таблицы 1, заключается в невозможности построения линейной модели по несдвинутым выбранным переменным, что приводит к необходимости рассмотрения следующей модели с распределенными лагами (формула 1):

$$Y_t = a_0 + \sum_{i=1}^{m_1} a_i X_1^{t-i} + \sum_{i=1}^{m_2} b_i X_2^{t-i} + \sum_{i=1}^{m_3} c_i X_3^{t-i} + \sum_{i=1}^{m_4} d_i X_4^{t-i} + \sum_{i=1}^{m_5} f_i X_5^{t-i} + \varepsilon \quad (1)$$

Одной из проблем при построении указанной модели является выбор глубины лагирования и самих лаговых переменных. Решение этой проблемы осуществляется по максимальным значениям коэффициентов корреляции переменной Y с выбранными факторами (таблица 2).

Таблица 2 – Значения линейных коэффициентов корреляции переменной (Y) с выбранными факторами от величины лага

Значение линейного коэффициента корреляции	Величина лага			
	0	1	2	3
X_1	-0,2104	0,1928	0,273	0,1465
X_2	-0,2699	-0,115	-0,018	-0,134
X_3	-0,3461	0,038	0,2087	0,2032
X_4	0,1167	0,2309	0,3201	-0,078
X_5	-0,0235	0,148	0,4472	0,3013

Из таблицы 2 следует, что 1) в наибольшей степени переменная (Y_t) коррелирует с лаговыми переменными (X_1^{t-2}), (X_4^{t-2}) и (X_5^{t-2}); 2) связь (Y_t) с фактором (X_5^{t-2}) (реальные располагаемые денежные доходы населения) является заметной; 3) отсутствует связь показателя (Y_t) с фактором (X_2^{t-2}). При более глубоком лагировании связь лаговых переменных с (Y_t) заметно уменьшается. Таким образом, целесообразно построение модели вида (формула 2):

$$Y_t = a_0 + a_1 X_1^{t-2} + a_2 X_2^{t-2} + a_3 X_3^{t-2} + a_4 X_4^{t-2} + a_5 X_5^{t-2} + \varepsilon. \quad (2)$$

Для решения вопроса об исключении некоторых факторных переменных из последней модели анализируется таблица 3.

Таблица 3 – Матрица межфакторной корреляции

	Y_t	X_1^{t-2}	X_2^{t-2}	X_3^{t-2}	X_4^{t-2}	X_5^{t-2}
Y_t	1					
X_1^{t-2}	0,273	1				
X_2^{t-2}	-0,018	-0,080	1			
X_3^{t-2}	0,2087	0,9419	0,0414	1		
X_4^{t-2}	0,3201	-0,129	0,3832	-0,157	1	
X_5^{t-2}	0,4472	-0,396	0,1415	-0,361	-0,128	1

Так как коэффициент корреляции факторов (X_1^{t-2}) и (X_3^{t-2}) больше 0,8, то один из факторов (X_1^{t-2}) или (X_3^{t-2}) следует исключить из модели. Так как фактор (X_1^{t-2}) теснее связан с переменной (Y_t), то в модели оставляется фактор (X_1^{t-2}), а исключается фактор (X_3^{t-2}) (широкая денежная масса). Кроме того, из модели исключается фактор (X_2^{t-2}) (ставка рефинансирования), так как, исходя из величины коэффициента корреляции, связь этого фактора с результативной переменной (Y) отсутствует. Таким образом, итоговая спецификация линейной модели имеет вид (формула 3):

$$Y_t = a_0 + a_1 X_1^{t-2} + a_4 X_4^{t-2} + a_5 X_5^{t-2} + \varepsilon. \quad (3)$$

Оценки параметров этой модели находятся с помощью МНК. Уравнение линейной модели имеет вид (формула 4):

$$Y_t = -67,187 + 0,237X_1^{t-2} + 0,472X_4^{t-2} + 0,879X_5^{t-2} + \varepsilon. \quad (4)$$

Коэффициент при (X_1^{t-2}) показывает, что при неизменном состоянии факторов (X_4^{t-2}) или (X_5^{t-2}) увеличение инфляции на 1 % приводит к увеличению доли кредитного портфеля в общем объеме активов банка на 0,237 %. Коэффициент при (X_4^{t-2}) показывает, что при неизменном состоянии факторов (X_1^{t-2}) или (X_5^{t-2}) увеличение средств клиентов в общем объеме обязательств на 1 % приводит к увеличению доли кредитного портфеля в общем объеме активов банка на 0,472 %. Коэффициент при (X_5^{t-2}) показывает, что при неизменном состоянии факторов (X_4^{t-2}) или (X_1^{t-2}) увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения на 1 % приводит к увеличению доли кредитного портфеля в общем объеме активов банка на 0,879 %.

Совокупная линейная связь факторов (X_1^{t-2}) , (X_4^{t-2}) и (X_5^{t-2}) с фактором (Y_t) является сильной (линейный коэффициент корреляции равен 0,824). Коэффициент детерминации R -квадрат равен 0,679, что говорит о высокой описательной способности модели: изменения фактора (Y_t) на 67,9 % объясняются изменением факторов (X_1^{t-2}) , (X_4^{t-2}) и (X_5^{t-2}) . Следовательно, выбранные факторы (инфляция, средства клиентов в общем объеме обязательств и реальные располагаемые денежные доходы населения) являются существенными.

Полученное уравнение статистически значимо в целом. Все коэффициенты регрессии в линейной модели также статистически значимы. Кроме того, построенная линейная модель является точной. Таким образом, общее качество построенной модели является высоким.

Для ранжирования факторов модели по силе их влияния на результирующий фактор (Y_t) вычисляются средние коэффициенты эластичности. Они указывают на то, что из трех факторов, включенных в модель, наибольшее влияние на долю кредитного портфеля в общем объеме активов коммерческого банка оказывают реальные располагаемые денежные доходы населения. Влияние фактора инфляции на долю кредитного портфеля в общем объеме активов банка незначительно.

Приведенная выше методика моделирования может быть использована в практике коммерческих банков в целях краткосрочного прогнозирования. По построенной модели можно прогнозировать долю кредитного портфеля в общем объеме активов банка в зависимости от анализируемых факторов, а также исследовать ее на чувствительность.

Анализ факторов (как внешних, так и внутренних), влияющих на кредитные операции коммерческого банка, дает возможность образовать более совершенный кредитный портфель, разработав мероприятия, которые дадут возможность увеличить доходность и уменьшить риск.

Литература

1 Волкова, О. Н. Анализ факторов, влияющих на формирование кредитного портфеля российских банков / О. Н. Волкова, С. И. Груздев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 45. – С. 32–42.

2 Figlewski, S. Modeling the Effect of Macroeconomic Factors on Corporate Default and Credit Rating Transitions / S. Figlewski, H. Frydman, W. Liangi // International Review of Economics and Finance. – 2012. – V. 21. – № 1. – P. 87–105.

Д. К. Казарян

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена способам повышения эффективности внешнеэкономической деятельности РУП «Производственное объединение “Белоруснефть”». Исследованы предлагаемые для проведения мероприятия по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности производственного объединения как условия развития производства. Рассмотрена стратегическая цель РУП «Производственное объединение “Белоруснефть”» и способы ее достижения.

Стратегическая цель «Белоруснефти» на ближайшие годы – сбалансировать цепочку формирования добавленной стоимости от «скважины до бензоколонки» по сырью и готовой продукции.

Для этого необходимо:

- стабилизировать добычу нефти на существующем сегодня уровне в республике с учетом ограниченности геологических запасов нефти и попутного нефтяного газа;
- нарастить добычу нефти и газа в Венесуэле;
- увеличить экспорт нефтяного сервиса через созданные предприятия в России и Венесуэле, выйти на новые рынки;

– гарантированно обеспечивать растущие потребности сбытовой сети республики в нефтепродуктах и сжиженных автомобильных газах на основе имеющейся собственной добытой нефти и газа внутри страны и за рубежом, а также покупки нефти на рынке. В качестве рекомендаций по экономии и улучшению экономической деятельности РУП «Производственное объединение «Белоруснефть» предлагается провести следующие мероприятия:

- использование передвижной АЗС (модель NPK321);
- заключение договора аренды железнодорожного пути;
- применение укрупненных железнодорожных отправок при поставках товара на экспорт для снижения расходов на таможенное оформление экспортируемого товара;
- организация международных отраслевых конференций по нефти, нефтепродуктов и продуктам газопереработки [1, с. 350].

Мероприятия по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности производственного объединения как условия развития производства.

Мероприятие 1. Использование передвижной АЗС.

Специальный грузовой автомобиль «Передвижная автозаправочная станция» (ПАЗС) предназначен для обеспечения физических лиц и организаций светлыми нефтепродуктами (бензин, дизельное топливо, керосин) плотностью не более 0,86 г/см³ за наличный и безналичный расчет в районах недостаточно обеспеченными АЗС, агрогородках, в местах загородных стоянок транспортных средств, на автомобильных трассах, строительных площадках, для заправки транспортных средств в полевых условиях, а также временно на территории стационарных АЗС на период ремонта технологического оборудования, при температуре окружающего воздуха от – 40°С до +40°С.

Рассмотрим эффективность инвестиционного проекта «Передвижная автозаправочная станция» стоимостью 30 тыс. руб. В таблице представим расчет текущей стоимости денежных поступлений.

Таблица – Расчетная таблица для инвестиционного проекта «Передвижная автозаправочная станция»

Показатели	Годы						
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Инвестиционные затраты, тыс р. (И)	30	–	–	–	–	–	–
Норма дисконтирования (d=20%)	20	20	20	20	20	20	20
$K = \frac{1}{(1+r)^k}$	$\frac{1}{(1+0,2)^1} = 0,833$	$\frac{1}{(1+0,2)^2} = 0,694$	0,579	0,482	0,402	0,335	0,279
Чистая прибыль, тыс. руб., ЧП	–	–	30	30	20	30	10
Текущая стоимость денежных поступлений, тыс. руб., П×К	0	0	17,37	14,46	8,04	10,05	2,79
Текущая стоимость денежных поступлений с нарастающим итогом, тыс. руб.	0	0	17,37	31,83	39,87	49,92	52,71

$$NPV = -IC + \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{1+r} = -30 + \left(\frac{30}{(1+0,2)^3} + \frac{30}{(1+0,2)^4} + \frac{30}{(1+0,2)^5} + \frac{30}{(1+0,2)^6} + \frac{30}{(1+0,2)^7} \right) = -30 + 52,71 = 22,71 \text{ тыс. руб.}$$

Чистая приведенная стоимость (NPV) рассчитывается по формуле (1):

$$NPV = -IC + \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k}, \quad (1)$$

где $IC = 30$ тыс. руб. – стоимость проекта (стоимость инвестиций);

P_k – годовой доход от инвестиции в k -м году ($k = 1, 2, 3, 4, 5$);

$n = 5$ – количество лет, в течение которых инвестиции будут генерировать доход;

$r = 0,2$ – норма дисконта.

Расчетная норма рентабельности (ARR):

$$ARR = \frac{52,71}{30} = 1,757 \text{ (175,7 \%)}.$$

Индекс доходности (PI):

$$PI = 1 + ARR = 1 + 1,757 = 2,757.$$

Одним из наиболее часто применяемых показателей для анализа инвестиционных проектов является срок (период) окупаемости капитала. При его определении выясняется, через какое время инвестиции будут возмещены и проект будет приносить прибыль.

Определим среднегодовую прибыль: $120 / 5 = 24$ тыс. руб.

Срок окупаемости ($T_{ок}$) – период времени, в течение которого инвестиционные затраты окупятся за счет чистой прибыли (формула 2):

$$T_{ок} = \text{ИЗ (Кап. влож)} / \text{ПР}_{ч.э.} \quad (2)$$

Если $T_{ок} \leq T_{ж}$, то средства в такой проект инвестировать целесообразно. Из нескольких проектов лучшим является тот, у которого при прочих равных условиях срок окупаемости наименьший.

$$T_{ок} = 30 / 24 = 1,25 \text{ года.}$$

В данном случае инвестиционный проект может быть рекомендован к реализации, поскольку он имеет положительное значение чистой текущей стоимости. Срок окупаемости проекта составит 4 года, так как только через 4 года сумма текущей стоимости денежных поступлений с нарастающим итогом превысит сумму инвестиционных затрат, $30 < 31,83$ тыс. руб.

Мероприятие 2. Заключение договора аренды ж/д пути.

В составе РУП «Производственное объединение «Белоруснефть» имеется филиал «Белоруснефть – Свислочь ГАЗ», представляющий собой газонаполнительную станцию с подземными резервуарами для хранения сжиженного газа. Часть сжиженного газа, произведенного на Белорусском газоперерабатывающем заводе в железнодорожных цистернах поставляется в адрес филиала для временного хранения и последующей отгрузки на экспорт или внутренний рынок.

Вследствие недостаточной длины подъездного пути филиала, в среднем в сутки до 5 прибывших вагонов с сжиженным газом простаивает на станции в ожидании подачи на подъездной путь филиала для разгрузки. При этом за нахождение данных вагонов на станции железная дорога начисляет в адрес филиала дополнительные сборы за простой вагонов.

В среднем, в месяц указанные сборы составляют 2 100 долл. США.

В настоящее время имеется возможность заключить договор с Волковысской дистанцией пути на аренду железнодорожного пути полезной длиной 336 м. На данном пути будет возможно размещение до 25 железнодорожных цистерн с сжиженным газом. Стоимость арендной платы составит 1,93 долл. США за один погонный метр в месяц. Всего стоимость аренды железнодорожного пути составит:

$$1,93 \times 336 = 651 \text{ долл. США в месяц.}$$

После заключения договора аренды затраты на оплату арендной платы составят 651 долл. США в месяц. В то же время будут полностью исключены дополнительные затраты за простой вагонов. При этом сумма экономии в месяц составит:

$$2100 - 651 = 1449 \text{ долл. США в месяц.}$$

В год: $1449 \times 12 \times 2,08 = 36167,04 = 36,167$ тыс. руб.

Мероприятие 3. Применение поставок товаров на экспорт крупными партиями.

При таможенном оформлении экспортируемого сжиженного газа поставляемого в вагонах-цистернах таможенным органом, осуществляющим таможенное оформление вывозимого сжиженного газа взимается сбор за оформление грузовой таможенной декларации, который составляет 45 долл. США за одну декларацию. При этом одна декларация может быть оформлена на партию товара, состоящую из нескольких вагонов.

Анализ отгрузок на экспорт в 2017 г. показал, что средняя партия отгрузки сжиженного газа на экспорт с Белорусского газоперерабатывающего завода составила

125 т. или 6 железнодорожных цистерн, что составило 26 партий товара. При этом, соответственно, было оформлено 26 грузовых таможенных деклараций, за которые был уплачен сбор за таможенное оформление в размере 1170 долл. США.

При этом завод имеет возможность одновременно отправлять на экспорт до 15 вагонов (325 тонн) [2].

Предлагается составлять графики отгрузок сжиженного газа на экспорт таким образом, чтобы партии сжиженного газа, отправляемые по одному товаросопроводительному документу были покрупнее и составляли 10–15 вагонов одновременно. При отправке сжиженного газа на экспорт партиями по 15 вагонов, (при экспорте до 3290 тонн в месяц) получится:

$$3290 / 325 = 9 \text{ партий товара.}$$

Сбор за таможенное оформление при этом составит:

$$9 \times 45 = 405 \text{ долл. США в месяц.}$$

Экономия денежных средств в долл. США составит:

$$170 - 405 = 765 \text{ долл. США в месяц, или } 65 \% . \\ 765 \times 12 \times 2,08 = 19094,4 = 19,094 \text{ тыс. руб.}$$

Вместе с тем, размер отправляемой партии сжиженного газа также зависит от заявки покупателя на отгрузку.

Общая сумма прибыли составит: $22,71 + 36,167 + 19,094 = 77,971$ тыс. руб.

Литература

1 Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. пособие/ Л. Е. Стровский. – 4-е изд., перераб. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 350 с.

2 Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Портал информационной поддержки экспорта. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.export.by>. – Дата доступа: 05.11.2018.

УДК 338.512

Я. С. Камко

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Статья посвящена оценке системе управления себестоимостью продукции на примере ОАО «Ельский консервный завод» и её основным элементам – субъектам и объектам управления. Предложены основные направления совершенствования системы управления себестоимостью продукции на основе выделения центров финансовой ответственности и внедрения принципов управленческого учета в деятельность организации.

Система управления себестоимостью – это совокупность методов и средств, обеспечивающих координацию действий, необходимых для снижения и оптимизации себестоимости и повышения эффективности производства. Рассмотрим существующую

систему управления себестоимостью продукции на примере ОАО «Ельский консервный завод», находящегося в коммунальной собственности и курируемого ГУ «Гомельоблпром». Исходя из организационной структуры предприятия можно выделить следующие элементы (объект и субъект) в системе управления себестоимостью продукции с группировкой по элементам затрат (см. таблицу 1) [1].

Таблица 1 – Субъекты в системе управления себестоимостью продукции на ОАО «Ельский консервный завод»

Объект управления	Субъект управления		
	Предприятие	Цех	Отдел, служба
Материальные затраты	Директор предприятия, заместитель директора	Мастер производственного цеха, начальник механического участка, мастер энергетического участка	Экономическая служба (ПЭО), отдел материально-технического снабжения, бухгалтерия
Затраты на оплату труда	Директор предприятия	Мастер производственного цеха, экономическая служба (экономист)	Экономическая служба (ОТИЗП), специалист по кадрам, бухгалтерия
Отчисления на социальные нужды	–	–	Бухгалтерия
Амортизация основных средств и нематериальных активов	–	Экономическая служба (экономист), бухгалтерия	Экономическая служба (ПЭО), бухгалтерия
Прочие затраты	Директор предприятия	Мастер производственного цеха, экономическая служба (экономист)	Экономическая служба (ПЭО), бухгалтерия

Эффективность работы субъектов в системе управления себестоимостью продукции можно оценить путём сопоставления плановых и фактических результатов (таблица 2), а также определения величины экономии ресурсов. Кроме финансовых показателей, также могут быть установлены нефинансовые показатели и цели, например, качество товаров и услуг [2].

Таблица 2 – Плановые и фактические затраты ОАО «Ельский консервный завод» за 2016 год

Показатель	2016 год		Отклонение (+/-)	Процент выполнения плана, %
	План	Факт		
Затраты на производство продукции – всего, тыс. руб.	2545,3	1367	-1178,3	54
В том числе материальные затраты	1497	698	-799	47
Затраты на оплату труда	402	419	17	104
Отчисления на социальные нужды	139,1	144	4,9	104
Амортизация основных средств и нематериальных активов	327,2	0	-327,2	0
Прочие затраты	180	106	-74	59
Затраты на 1 рубль произведенной продукции, руб.	0,858	1,082	0,224	79
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	3050	1320	-1730	43

Как видно из таблицы 2, плановые показатели не были достигнуты. Значит, субъекты управления не в полной мере выполняют возложенные на них обязанности. По такому элементу затрат, как затраты на оплату труда наблюдается перерасход, а, соответственно, и по отчислениям на социальные нужды, при одновременном снижении объёмов производства и затрат на производство продукции в целом, что говорит о неэффективном управлении. Результаты производственно-хозяйственной и финансовой деятельности ОАО «Ельский консервный завод» в целом за 2016 год свидетельствуют о том, что предприятие работало с убытками, не осуществлялась экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов. У работников предприятия есть стимулы (меры морального и материального стимулирования) к выполнению производственного плана, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов, но существуют другие причины, которые не позволяют обеспечить экономию материальных и топливно-энергетических ресурсов (несовершенство технологии, брак и т.д.). Значит, необходимо совершенствовать систему управления себестоимостью для обеспечения выполнения запланированных показателей. Для этого необходимо создать соответствующие центры финансовой ответственности.

Центр ответственности – это сегмент организации, по которому целесообразно аккумулировать учетную информацию о деятельности такого центра. Отчеты центров ответственности должны включать только те статьи затрат и доходов, на которые может повлиять менеджер центра. Необходимость распределения полномочий между различными структурными подразделениями и уровнями управления предприятием связана с тем, что большая часть информации о фактическом использовании ресурсов и формировании доходов подконтрольна центрам ответственности, что позволяет более эффективно и оперативно принимать управленческие решения.

В теории центры ответственности исходя из объема полномочий и ответственности подразделяют на:

- центр затрат – это часть управленческой системы организации или структурное подразделение, руководитель которого несет ответственность только за расходование средств (например, производственный цех). Здесь организовано планирование, нормирование и учет затрат факторов производства с целью контроля, анализа и управления процессами их использования;

- центр доходов – часть управленческой системы, где менеджер отвечает только за выручку (например, отдел сбыта, фирменные магазины, склад);

- центр прибыли – подразделение организации, результаты деятельности которого измеряются получаемой прибылью. Руководитель центра прибыли контролирует цены, объем производства и реализации, а также затраты, а основным контролируемым показателем является прибыль;

- центр инвестиций – это часть управленческой системы организации, в которой менеджер отвечает за капиталовложения (например, высшее руководство организации). Главная цель этого центра состоит не только в получении прибыли, но и в достижении рентабельности вложенного капитала и доходности инвестиций.

Следует отметить, что деление организации на центры ответственности зависит от отраслевых особенностей ее деятельности, особенностей технологии и организации производственных процессов, методов управления производством, состава производимой продукции, уровня технической оснащенности производства и обеспеченности квалифицированным кадровым персоналом и других факторов. Для каждого центра ответственности устанавливается своя основная стратегия (цель), а также соответствующие показатели эффективности деятельности и материального поощрения (таблица 3). Показатели премирования для каждого структурного подразделения указываются в локальных нормативных и правовых актах организации (положении о премировании рабочих и служащих).

Таблица 3 – Показатели оценки деятельности центров ответственности ОАО «Ельский консервный завод» (предлагаемые)

Центр ответственности	Структурные подразделения	Цель	Показатель эффективности	Показатели материального поощрения
Центр затрат	Производственный цех, механический участок, энергетический участок, отдел материально-технического снабжения (МТС), бухгалтерия, экономическая служба, отдел кадров	Экономия затрат	Не превышение нормативной себестоимости Выполнение производственной программы (структуры и объёма)	Экономия затрат Выполнение плана производства продукции (структуры и объёма)
Центр дохода	Отдел коммерческой и маркетинговой работы, бухгалтерия, экономическая служба	Увеличение дохода Экономия затрат	Достижение планового объёма выручки от продажи продукции Не превышение бюджета расходов	Выполнение или превышение планового объёма выручки от продажи при её плановом физическом объёме Экономия расходов на реализацию
Центр прибыли	Директор, отдел контроля качества, производственный цех	Максимизация прибыли	Достижение планового объёма прибыли и окупаемости затрат	Выполнение или превышение планового объёма прибыли в расчете на единицу продукции
Центр инвестиций	Директор, ГУ «Гомельоблпром»	Поиск и распределение инвестиций Ускорение окупаемости инвестиций	Увеличение рентабельности собственного капитала	Окупаемость инвестиций Выполнение или превышение показателя рентабельности собственного капитала

Как видно из таблицы 3, некоторые структурные подразделения являются одновременно несколькими центрами ответственности. Введение управленческого учёта в организации с выделением центров финансовой ответственности позволит децентрализовать управление предприятием, ориентировать отдельные подразделения на достижение финансовых целей, повысить эффективность управления себестоимостью и в целом – улучшить конкурентоспособность организации. Управленческий учёт по центрам ответственности позволяет оценить вклад каждого центра в результаты деятельности всей организации и осуществлять контроль отклонений, повышая эффективность системы управления себестоимостью продукции, обеспечивая менеджмент организации объективной информацией, необходимой для принятия своевременных управленческих решений.

Литература

1 Официальный сайт ОАО «Ельский консервный завод» [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://elskkonserv.far.ru>. – Дата доступа: 06.04.2019.

2 Беляев, В. К. Себестоимость продукции как объект управления / В. К. Беляев, М. Н. Нюрнберг // Известия Байкальского государственного университета. – 2013. – № 2 (88). – С. 71–74.

УДК 658.155

А. Н. Кириченко

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ ОТ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается регрессионная модель зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли организации. В результате было построено две модели зависимости результирующего показателя от случайной переменной. Модель со свободным нулевым членом является адекватной, точной, статистически значимой и может использоваться для прогнозирования и стратегического планирования деятельности организации.

В настоящее время важным показателем эффективности деятельности организации является рентабельность чистых активов. Рентабельность чистых активов показывает рациональность управления структурой капитала, а также способность организации к наращиванию капитала через отдачу каждого рубля, вложенного собственниками. В увеличении показателя рентабельности чистых активов, прежде всего, заинтересованы учредители организации, так как чистая прибыль, приходящаяся на единицу вкладов собственников, показывает общую прибыльность бизнеса, выбранного в качестве объекта инвестирования, а также уровень выплаты дивидендов [1].

В связи с этим проведем моделирование зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли организации, а также оценку качества построенной модели, в частности ее адекватности, точности и значимости.

Информационную базу исследования составляют статистические данные ОАО «Гомсельмаш» о чистой прибыли (x_1), чистых активах (x_2), а также рентабельности чистых активов (y) организации за 2012–2017 гг., представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Статистические данные ОАО «Гомсельмаш» за 2012–2017 гг.

Год	Коэффициент рентабельности чистых активов (y)	Чистая прибыль (убыток) (x_1), тыс. руб.	Чистые активы (x_2), тыс. руб.
2012	0,061	11 686	190 438
2013	0,037	8 338	224 857
2014	-0,191	-46 689	243 902
2015	-3,456	-192 235	55 621
2016	0,004	536	144 212
2017	0,007	907	135 924

Для предупреждения мультиколлинеарности выбранных переменных построим корреляционную матрицу, результаты которой представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Корреляционная матрица

Факторы	y	x_1	x_2
y	1	–	–
x_1	0,979	1	–
x_2	0,763	0,670	1

Из построенной матрицы видно, что между чистой прибылью (x_1) и величиной чистых активов (x_2) наблюдается сильная связь (0,670), поэтому исключим из модели фактор (x_2), так как он менее тесно связан с переменной (y) (0,763).

Далее при помощи метода наименьших квадратов построим парную регрессионную модель зависимости рентабельности чистых активов (y) от чистой прибыли (x_1). Полученные результаты представим в таблицах 3–5.

Таблица 3 – Регрессионная статистика

Показатели	Значение
Множественный R	0,979
R-квадрат	0,958
Нормированный R-квадрат	0,947
Стандартная ошибка	0,324
Наблюдения	6

Таблица 4 – Первая часть таблицы «Дисперсионный анализ»

Показатель	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	9,480	9,480	90,316	0,001
Остаток	4	0,420	0,105	–	–
Итого	5	9,900	–	–	–

Таблица 5 – Вторая часть таблицы «Дисперсионный анализ»

Показатель	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
У-пересечение	0,039	0,148	0,266	0,803	-0,371	0,450
Чистая прибыль (x_1)	1,736E-05	1,827E-06	9,503	0,001	1,229E-05	2,243E-05

На основе данных, представленных в таблице 5, уравнение линейной регрессии будет иметь следующий вид (формула 1):

$$y = 0,039 + 0,000017x_1 + \varepsilon, \quad (1)$$

где y – результирующий показатель;

x_1 – независимая переменная;

ε – случайная ошибка.

Таким образом, коэффициент при (x) показывает, что с увеличением чистой прибыли на 1 тыс. руб. рентабельность чистых активов увеличивается в среднем на 0,000017.

Исходя из данных, приведенных в таблицах 3–5, можно сделать вывод, что качество построенной парной регрессионной модели является низким, так как свободный член уравнения не является статистически значимым: показатель «Р-Значение», равный 0,803, больше 0,050. В этом случае необходимо уточнение спецификации модели в виде линейной формы с нулевым свободным членом. Кроме того, необходимость выбора линейной модели с нулевым свободным членом подтверждает логический анализ зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли.

Соответственно, построим парную регрессионную модель зависимости рентабельности чистых активов (y) от чистой прибыли (x_1) с нулевым свободным членом. Полученные результаты представлены в таблицах 6–8.

Таблица 6 – Регрессионная статистика

Показатели	Значение
Множественный R	0,982
R-квадрат	0,964
Нормированный R-квадрат	0,764
Стандартная ошибка	0,292
Наблюдения	6

Таблица 7 – Первая часть таблицы «Дисперсионный анализ»

Показатели	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	11,560	11,560	135,269	0,0003
Остаток	5	0,427	0,085	–	–
Итого	6	11,987	–	–	–

Таблица 8 – Вторая часть таблицы «Дисперсионный анализ»

Показатели	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	0	#Н / Д	#Н / Д	#Н / Д	#Н / Д	0
Чистая прибыль (x_1)	1,714E-05	1,474E-06	11,631	8,251E-05	1,335E-05	1,714E-05

На основе данных, представленных в таблице 8, уравнение линейной регрессии с нулевым свободным членом имеет вид (формула 2):

$$y = 0,000017x_1 + \varepsilon. \quad (2)$$

Коэффициент множественной корреляции $R = 0,982$, что говорит о том, что линейная связь фактора (x_1) с переменной (y) является весьма сильной. Коэффициент детерминации R-квадрат составляет 0,964. Это означает, что общее качество уравнения регрессии высокое и изменения фактора (y) на 96,4 % объясняются изменением фактора (x_1). На долю других неучтенных в модели факторов приходится 3,6 %.

Значение показателя «Значимость F», равное 0,0003, меньше 0,050, поэтому полученное уравнение регрессии статистически значимо в целом. Коэффициент уравнения регрессии линейной модели также является статистически значимым, так как показатель «P-Значение» меньше 0,050.

В связи с введением в модель нулевого свободного члена необходимо проверить выполнимость первой модельной предпосылки. Для проверки гипотезы о равенстве нулю математического ожидания случайной переменной (ε) сравниваем наблюдаемое значение t -статистики (формула 3) $t_{набл} = 0,264$ и критическое $t_{кр} = 2,571$ (с числом степеней свободы, равным 5). Так как $t_{набл} < t_{кр}$, то нулевая гипотеза о равенстве нулю математического ожидания случайной переменной (ε) принимается и первая предпосылка теоремы Гаусса-Маркова выполняются.

$$t_{набл} = \frac{|\bar{e}| \sqrt{n}}{s} = 0,264, \quad (3)$$

где $t_{набл}$ – наблюдаемое значение t -статистики;

$|\bar{e}|$ – среднее значение остатков;

n – объем выборки;

s – стандартная ошибка.

Для оценки прогностических способностей модели проанализируем выполнимость основных модельных предположений. В частности, оценим наличие автокорреляции в остатках, для чего воспользуемся статистикой Дарбина-Уотсона. В нашем случае величина (DW) составила 2,642 при пороговых значениях $d_1 = 0,61$ и $d_2 = 1,40$ (при уровне значимости 0,05, числе наблюдений 6 и одной объясняющей переменной). Так как величина (DW) попадает в зону неопределенности, что видно из рисунка 1, то можно предположить, что в уравнении регрессии отсутствует автокорреляция в остатках (так как точка находится рядом с границей зоны отсутствия автокорреляции), что говорит о пригодности этого уравнения для прогноза.

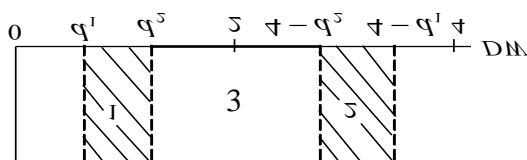


Рисунок 1 – Тест Дарбина-Уотсона

где d_1 – граница для признания положительной автокорреляции остатков;

d_2 – граница признания отсутствия автокорреляции остатков;

1 – зона неопределенности в случае положительной автокорреляции;

2 – зона неопределенности в случае отрицательной автокорреляции;

3 – зона отсутствия автокорреляции.

Построенную модель (формула 2) можно использовать в качестве модели, описывающей зависимость рентабельности чистых активов от чистой прибыли. Коэффициент регрессии этой модели показывает, что с увеличением чистой прибыли на 1 тыс. руб. рентабельность чистых активов увеличивается в среднем на 0,000017.

Следовательно, если чистая прибыль увеличится до 1000 тыс. руб., то это позволит получить значение показателя рентабельности чистых активов равное 0,017. Исходя из динамики показателей чистой прибыли в ОАО «Гомсельмаш» за последние два года, можно отметить, что увеличение показателя чистой прибыли ежегодно в среднем на 500 тыс. руб., позволит достигнуть значения показателя рентабельности 0,10 (10 %) в 2027 году.

Таким образом, в ходе моделирования зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли было выявлено существование весьма сильной взаимосвязи между выбранными переменными. Полученные результаты могут быть использованы для решения ряда практических задач, связанных с краткосрочным прогнозированием и стратегическим планированием деятельности организаций.

Литература

1 Рентабельность чистых активов [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/doki/rona-rentabelnost-chistyh-aktivov>. – Дата доступа: 12.04.2019.

УДК 330.341.4:338.45:69(476.2-21Гомель)

Ю. В. Клепикова

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГОМЕЛЬСТРОЙМАТЕРИАЛЫ»

В статье рассматриваются преимущества аутсорсинга и возможность передачи одного из функциональных процессов ОАО «Гомельстройматериалы» аутсорсинговой компании. Особое внимание уделяется изучению критериев отбора неосновных бизнес-процессов организации и оценке эффективности их передачи на аутсорсинг с помощью трехступенчатого алгоритма.

В современных условиях победить конкуренцию, занять лидирующие позиции на рынке и выпускать востребованную продукцию могут только те организации, которые сосредоточены только на выполнении главных производственных процессов. Однако некоторым организациям из-за концентрации внимания на второстепенных бизнес-процессах не удается уделять должного внимания основным и тем самым ни одни, ни вторые не могут быть выполнены качественно. Поэтому сегодня целесообразно прибегать к использованию аутсорсинга бизнес-процессов, под которым понимают передачу сторонней организации (аутсорсеру) отдельных бизнес-процессов, которые не являются для нее основными. К их числу могут быть отнесены: управление персоналом, бухгалтерский учет, маркетинг, реклама, логистика, внутренний аудит, снабжение, финансы и др. В результате использования аутсорсинга крупные организации смогут сконцентрироваться на выполнении основных стратегических функций, снизить издержки, повысить приспособляемость к новым технологиям, повысить надежность процессов, выполняемых аутсорсером. Одним из важнейших факторов целесообразности применения аутсорсинга в организациях является снижение расходов на содержание отдельного структурного подразделения для выполнения конкретных функций [1].

Для принятия решения о передаче второстепенных бизнес-процессов любой организации в том числе и ОАО «Гомельстройматериалы» на аутсорсинг важно изучить критерия отбора для каждого из них.

Для этого воспользуемся трехступенчатым алгоритмом принятия решения об использовании аутсорсинга:

– тестирование функции по критериям отсева. Предлагается использовать набор качественных критериев, которые позволят отобрать функции-кандидаты для дальнейшего углубленного анализа и отсеять процессы, однозначно не подходящие для передачи на аутсорсинг;

– оценка функции по качественным критериям. В результате по каждому процессу будет получен набор качественных характеристик, которые необходимо принимать во внимание при формировании окончательного решения об использовании аутсорсинга;

– оценка функции по количественным (стоимостным) критериям [2].

Вопросы выбора критериев передачи вспомогательных бизнес-процессов можно представить на рисунке 1.



Рисунок 1 – Критерии отсева бизнес-процесса на аутсорсинг

В результате опроса специалистов ОАО «Гомельстройматериалы» и обработки данных было установлено, что такие функции, как бухгалтерский учет, учет заработной платы работников, транспортные перевозки, маркетинг, юридические функции и функции снабжения организации, можно передавать сторонней организации на аутсорсинг. Однако с позиции качественных критериев (рисунок 2, таблица 1) не все названные выше функции будет целесообразно передавать на аутсорсинг.

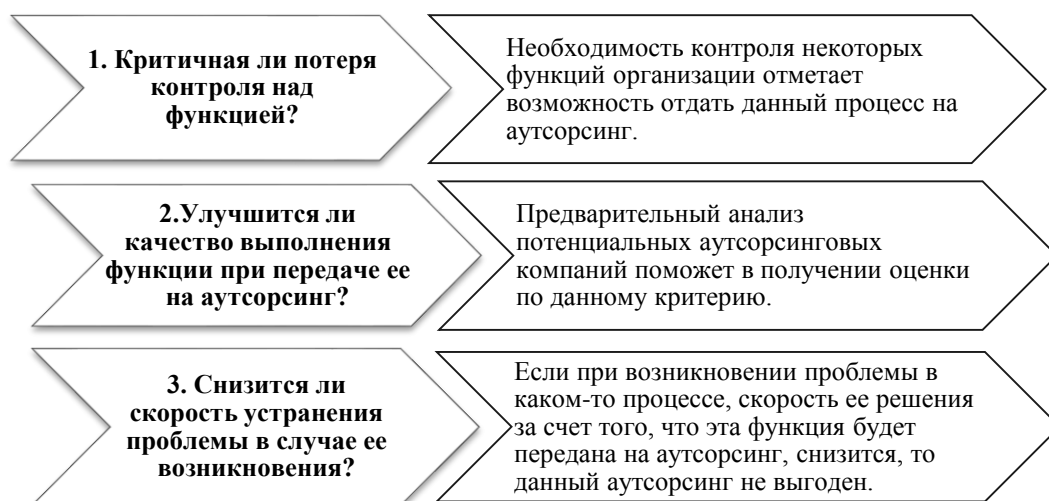


Рисунок 2 – Качественные критерии выбора аутсорсинга бизнес-процесса

Таблица 1 – Качественная оценка бизнес-процессов ОАО «Гомельстройматериалы»

Критерии	Бух. учет	Снабжение	Юридические функции	Маркетинг	IT
Потеря контроля	-	-	-	-/+	-/+
Качество выполнения	-/+	-/+	-	+	+
Скорость устранения проблемы	-	-	-	+	-/+

В таблице «-» означает, что по рассматриваемому критерию ОАО «Гомельстройматериалы» нецелесообразно отдавать данный бизнес-процесс на аутсорсинг, а «+», соответственно, наоборот, – по данному критерию данный бизнес-процесс можно рассматривать для дальнейшей его передачи на аутсорсинг.

Делая общий вывод по второму этапу отбора с помощью данных, представленных в таблице 1, можно отметить, что наиболее подходящим для передачи на аутсорсинг бизнес-процессом является маркетинг, передача остальных бизнес-процессов является не целесообразной. Так, потеря контроля и снижение скорости устранения проблем для бухгалтерии, отдела сбыта и юридического отдела является критичными. На крупном предприятии данный фактор очень важен и не заменим. Также следует обозначить, что оценка такого критерия как качество выполнения носит субъективный характер. Оно оценено на основе непрерывного производственного процесса и его учета в организации, что подразумевает под собой уже налаженный процесс, где каждый специалист знает тонкости организации, производства и системы учета. Это, как следствие, снижает вероятность более качественного ведения сторонними организациями данных функций.

Количественные критерии отбора состоят в определении затрат на выполнение функций маркетинга самой организацией. В основу расчета были положены затраты на заработную плату 5 специалистов отдела маркетинга исходя из среднемесячной зарплаты 2018 года – 1 159,7 руб. с учетом выходного пособия в размере не менее трехкратного среднемесячного заработка, выплачиваемого при осуществлении мероприятий по сокращению численности или штата работников, а также с учетом освобождения организации от уплаты отчислений в ФСЗН. Затраты на заработную плату составили 75 844,1 руб.

Помимо затрат на заработную плату работников были рассчитаны затраты на основные средства и материальные ресурсы для обеспечения работы специалистов отдела маркетинга. Так, затраты на основные средства, такие как столы, стулья, компьютеры, принтеры, сканеры составили 3 470 руб., а на материальные ресурсы в виде канцелярских товаров – 865 руб.

В ходе исследования было выявлено, что на предприятии ОАО «Гомельстройматериалы» в 2018 году затраты на рекламу, включая продвижение в Интернете, дизайн вывесок, буклетов, каталогов, составили 60 000 руб.

Тогда общие годовые затраты на содержание собственных специалистов составляют (формула 1):

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = \mathcal{Z}_{\text{зп}} + \mathcal{Z}_{\text{ос}} + \mathcal{Z}_{\text{мр}} + \mathcal{Z}_{\text{р}}, \quad (1)$$

где $\mathcal{Z}_{\text{общ}}$ – общие затраты на содержание отдела маркетинга, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{зп}}$ – затраты на заработную плату, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{ос}}$ – затраты на основные средства, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{мр}}$ – затраты на материальные ресурсы, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{р}}$ – затраты на рекламу, руб.

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = 75\,844,1 + 3\,470 + 865 + 60\,000 = 140\,179,1 \text{ руб.}$$

Тогда экономический эффект, получаемый от передачи функций маркетинга на аутсорсинг с учетом того, что годовая стоимость услуг аутсорсера 96 000 руб., составит (формула 2):

$$\mathcal{E}_{\text{эффект}} = \mathcal{E}_{\text{общ}} - \mathcal{Z}_{\text{аут}}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эффект}}$ – экономический эффект от аутсорсинга, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{аут}}$ – затраты на аутсорсинг, руб.

$$\mathcal{E}_{\text{эффект}} = 140\,179,1 - 96\,000 = 44\,179,1 \text{ руб.}$$

А экономическая эффективность (формула 3) составит:

$$\mathcal{E}_{\text{эф}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{эффект}}}{\mathcal{Z}_{\text{аут}}} \times 100 \%, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эф}}$ – экономическая эффективность от аутсорсинга, %;

$\mathcal{E}_{\text{эффект}}$ – экономический эффект от аутсорсинга, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{аут}}$ – затраты на аутсорсинг, руб.

$$\mathcal{E}_{\text{эф}} = \frac{44\,179,1}{96\,000} \times 100 \% = 46,02 \%$$

Таким образом, передача функций отдела маркетинга на аутсорсинг позволит ОАО «Гомельстройматериалы» получить от этого мероприятия в первый год экономический эффект в размере 44 179,1 руб. и экономическую эффективность 46,02 %, а также возможность сосредоточить свои усилия на более важных процессах, протекающих на предприятии. Исходя из этого, можно сделать вывод, что использование трехступенчатого алгоритма позволило выявить целесообразность передачи функций отдела маркетинга ОАО «Гомельстройматериалы» сторонней организации на аутсорсинг.

Литература

- 1 Анохин, А. М. Аутсорсинг как фактор эффективного развития предприятия: учеб. пособие / А. М. Анохин. – М.: РАГС, 2010. – 127 с.
- 2 Потемкина, М.В. Аутсорсинг: как определить, что именно передавать / М. В. Потемкина // Консультант. – 2010. – №3. – С. 93–95.

УДК 330.1

Ю. Н. Клименко

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В статье раскрывается сущность дебиторской задолженности организации и значимость системы ее внутреннего контроля. Рассмотрена методика внутреннего контроля, включающая в себя этапы по проверке наличия, состава и движения дебиторской задолженности в организациях. Даны рекомендации по систематизации внутреннего контроля дебиторской задолженности путем внедрения регламентированной службы.

В современной экономике существует множество факторов, которые оказывают прямое влияние на работу организаций. Одним из таких является эффективная система расчетов, которая позволяет организованно и максимально детально заниматься расчетами с контрагентами. Важно отметить, что форма расчетов и то, как она соотносится с деятельностью организации, как соблюдается платежная дисциплина, насколько грамотно ведется документооборот прямо влияют не только на отдельные коммерческие сделки, но и на устойчивость компании в финансовом отношении в целом.

Дебиторская задолженность оказывает влияние на все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, при этом существует вероятность негативного влияния на прибыль организации, денежные потоки и в целом на финансовое состояние.

Важным условием для поддержания ликвидности и платежеспособности организации является постановка внутреннего контроля как системы, включающей в себя

- определение причин возникновения дебиторской задолженности;
- отклонения дебиторской задолженности от тех показателей, которые были предварительно запланированы, а также определение факторов, вызвавших это;
- поиск резервов, способных восстановить финансовую устойчивость организации.

Отсюда, система внутреннего контроля представляет собой комплекс мероприятий, разработанных в организации для обеспечения наиболее эффективного функционирования всех ее структурных подразделений при осуществлении хозяйственных операций.

В комплексе мероприятий важно определить факторы, которые способны влиять на возникновение дебиторской задолженности. Они могут быть как объективного, так и субъективного характера. Факторы объективного характера связаны с наличием у организации определенного круга хозяйственных правоотношений, что является необходимым для осуществления его деятельности. А факторы субъективного характера связаны с лояльностью должников в отношениях с кредиторами и отсутствие финансовой дисциплины.

Под термином «контроль дебиторской задолженности» принято понимать нахождение точной и максимально полной информации о должниках и имеющейся задолженности, который можно разделить на несколько последовательных шагов:

- определение уровня имеющейся у компании дебиторской задолженности в прошлом временном периоде;
- определение количества оборотов дебиторской задолженности в анализируемом временном отрезке и период инкассации, который можно назвать средним;
- определение структуры дебиторской задолженности;
- анализ состава просроченной дебиторской задолженности. В данном случае определяются ее конкретные виды (безнадежная и сомнительная). Для того чтобы эффективно провести указанный анализ требуется использовать специальные показатели, такие как время, в течение которого имеется задолженность и так называемый «коэффициент просроченности» [1, с. 29].

Рассмотрев теоретические аспекты внутреннего контроля дебиторской задолженности, необходимо перейти к изучению этапов внутреннего контроля (таблица 1).

Таблица 1 – Методологические этапы внутреннего контроля дебиторской задолженности

Мероприятия поэтапного выполнения проверки дебиторской задолженности			
1 этап	2 этап	3 этап	4 этап
Инвентаризация	Проверка первичных документов	Проверка данных бухгалтерского учета	Проверка регистров учета и отчетности организации
Проверка дебиторской задолженности на предмет ее законности и для подтверждения ее суммы	Договор купли-продажи, договор аренды, счета, счета-фактуры, акты принятых работ (оказанных услуг), налоговые накладные, товарно-транспортные накладные, выписки банка, приходные и расходные кассовые ордера, платежные документы на перечисление платежей	Проверка признания и оценки дебиторской задолженности, а также ведение учета расчетов с покупателями и заказчиками и использование резерва по сомнительным долгам	Проверка реальности и достоверности отражения дебиторской задолженности в регистрах учета и отчетности предприятия

В рамках первого этапа имеющаяся у организации дебиторская задолженность подвергается инвентаризации. Для этого, при помощи расчетов, необходимо установить:

- точность расчетов с покупателями и другими дебиторами, в том числе со структурными подразделениями организации;
- достоверность данных, касающихся размера имеющейся задолженности по недостаткам и хищениям, которые отмечены в бухгалтерском учете;
- обоснованность и достоверность сумм дебиторской, депонентской задолженности, в том числе размер задолженности, по которым сроки исковой давности уже не действуют.

Полученные данные оформляются «Актом инвентаризации расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, прочими дебиторами и кредиторами» (форма 14 – инв.) и приложением к этой форме «Справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами».

На втором этапе проверяющий, как правило, занимается контролем, который относится к документальному типу, например, арифметическая или нормативно-правовая проверка.

Довольно часто проверяющий находит целый ряд определенных неточностей или ошибок, которые встречаются после оформления документов, в частности: исправления

соответствующих сумм, свидетельствующих о погашении дебиторской задолженности; несоответствие сумм, указанных в первичных документах; неправильное оформление или отсутствие договоров, являющихся основанием для отгрузки товаров и возникновения дебиторской задолженности.

Указанные нарушения могут говорить о том, что операции с дебиторской задолженностью неправильно регистрируются в бухгалтерском учете.

В рамках третьего этапа проведения внутреннего контроля анализируется то, присутствует ли дебиторская задолженность в бухгалтерской документации. С этой целью производится:

- определение метода, который будет использован для оценки, имеющейся у компании дебиторской задолженности с целью недопущения искажения бухгалтерских и финансовых данных;
- выявление того, насколько достоверными являются данные, касающиеся резерва сомнительных долгов;
- правильность отражения дебиторской задолженности на бухгалтерских счетах;
- форма осуществления расчетов с дебиторами;
- определение правильности того, как был проведен анализ имеющихся расчетов с дебиторами.

Заключительный этап характеризуется тем, что контролер проверяет данные дебиторской задолженности, которые отражены в регистрах бухгалтерского учета организации. Проводится ряд процедур, заключающихся в формальной и аналитической проверке каждой из форм финансовой отчетности, осуществляется их арифметическая проверка и соответствие этих показателей данным Главной книги:

- проверка соответствия показателей регистров учета и оборотно-сальдовой ведомости;
- проверка соответствия показателей оборотно-сальдовой ведомости и Главной книги;
- проверка соответствия данных оборотно-сальдовой ведомости и бухгалтерского баланса.

Порядок организации внутреннего контроля, а также обязанности и полномочия подразделений и персонала организации, зависят от характера и масштабов деятельности, особенностей системы управления организацией. Внутренний контроль, как правило, могут осуществлять различные органы и лица, в соответствии должностных инструкций (рисунок 1).

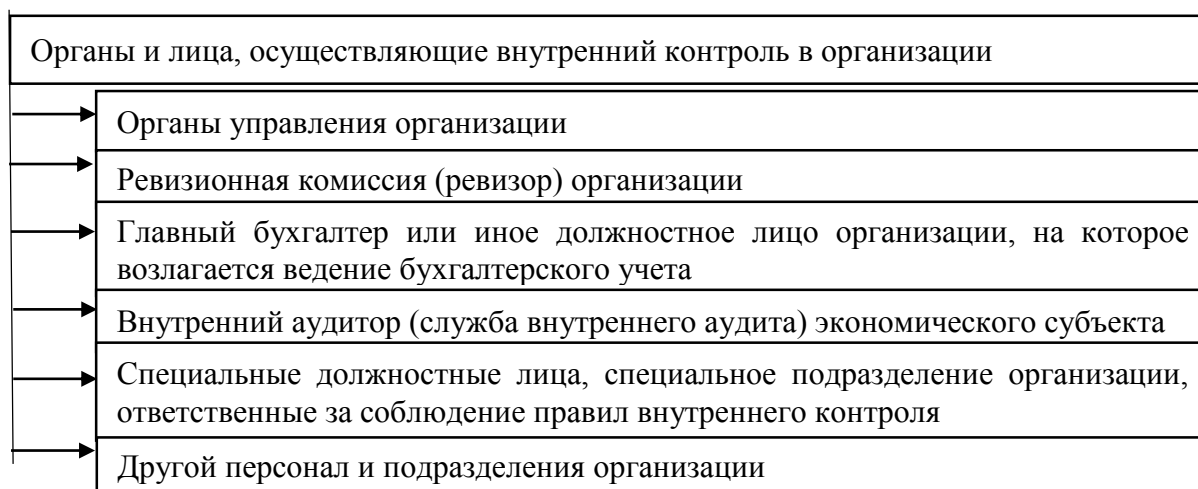


Рисунок 1 – Органы и лица, осуществляющие внутренний контроль в организации

Внутренний контроль за дебиторской задолженностью чаще всего осуществляет главный бухгалтер.

Неэффективный внутренний контроль за дебиторской задолженностью влечет за собой ее увеличение, увеличивает срок погашения, замедляет оборачиваемость, увеличивает финансовый цикл, что отрицательно влияет на деятельность организации. Пренебрежение организацией управления дебиторской задолженностью приводит к увеличению долгов, а также к различным последствиям, ухудшающим финансовое состояние организации (рисунок 2) [2, с. 382].



Рисунок 2 – Последствия увеличения дебиторской задолженности

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что отсутствие системы внутреннего контроля за состоянием дебиторской задолженности в организации приводит к несоблюдению основных методических принципов ведения бухгалтерского учета, становятся неточными данные о состоянии расчетов с контрагентами организации, уменьшается степень эффективности управления организацией.

Контроль дебиторской задолженности в организациях можно осуществлять регламентированной внутренними документами службой. Работа отдела внутреннего контроля основана на системном процессе объективного сбора, анализа и оценки информации о состоянии расчетов с контрагентами и выявлению соответствия их установленным критериям. Именно благодаря этому, есть возможность осуществлять эффективный оперативный контроль и узнавать о любых отклонениях от запланированных показателей.

Литература

1 Кеворкова, Ж. А. Внутренний аудит: учеб. пособие / Ж. А. Кеворкова [и др.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 319 с.

2 Баранов, А. А. Управление дебиторской задолженностью / А. А. Баранов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2016. – № 1–2. – С. 382–386.

УДК 336.27:330.101.541

М. В. Козлова, В. А. Пасечнюк

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ, ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ И ВЗАИМОСВЯЗЬ С МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ

Статья посвящена рассмотрению последствий государственного долга, необходимости его всестороннего исследования с позиции взаимосвязи с ключевыми макроэкономическими показателями развития государства. Дана оценка соотношения государственного долга Республики Беларусь с валовым внутренним продуктом, добавленной стоимостью, золотовалютными резервами и экспортом в динамике за пять последних лет. Сделан вывод о нецелесообразности дальнейшего наращивания государственного долга, что препятствует экономическому росту.

С проблемой государственного долга сталкиваются многие страны мира, в том числе высокоразвитые. Значительный государственный долг имеют США, Япония, Канада, Германия, Великобритания и другие страны. Роль государственного долга в жизни государства нельзя оценить однозначно, его наличие имеет как отрицательные, так и положительные последствия для экономики.

Негативными последствиями чрезмерного уровня государственного долга являются:

- снижение эффективности экономики вследствие отвлечения средств из производственного сектора и направляемых как на обслуживание долга, так и на выплату основной его суммы;

- перераспределение дохода от частного сектора экономики к государственному;

- усиление неравенства в доходах как субъектов хозяйствования, так и населения;

- возможный рост процентной ставки вследствие рефинансирования долга, что приводит к снижению инвестиций в краткосрочном периоде, а в долгосрочной перспективе может привести к потере капитала и сокращению производственного потенциала государства;

- необходимость выплаты процентов по долгу может потребовать повышения налоговой нагрузки, что снижает действие экономических стимулов;

- создание угрозы высокой инфляции в долгосрочном периоде;

- переложение бремени выплаты долга на будущие поколения, что может привести к снижению уровня их благосостояния;

- погашение внешних долгов и процентов по ним приводит к переводу определенной части валового внутреннего продукта (ВВП) за рубеж;

- появление угрозы долгового и валютного кризиса.

Однако наряду с отрицательными последствиями наличие внешней кредитной задолженности государства имеет ряд положительных моментов:

– эффективное использование долга может стать мощным фактором экономического роста;

– устойчивое положение страны на международном рынке капитала, своевременное выполнение долговых обязательств способствует укреплению её международного авторитета и обеспечивает дополнительный приток инвестиций на более выгодных условиях;

– пополняется общий бюджет государства.

Для снижения негативных последствий государственного долга необходима его объективная оценка и исследование во взаимосвязи с важнейшими макроэкономическими показателями, основными из которых, на наш взгляд, являются:

- валовой внутренний продукт;
- валовая добавленная стоимость (ВДС);
- экспорт;
- золотовалютные резервы страны (ЗВР);
- налоговая нагрузка на экономику.

Перечисленные макроэкономические показатели и размер государственного долга в динамике за 2014–2018 гг., а также темпы их роста представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Государственный долг и основные макроэкономические показатели Республики Беларусь за 2014–2018 гг.

В миллионах рублей

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Государственный долг, всего	19 746	32 856	36 958	42 173	45 375
ВВП	80 579	89 909	94949	105748	121 568
Валовая добавленная стоимость	71 179	77 967	82013,8	91740,8	104 085,1
Золотовалютные резервы	5357,5	6268,2	9149,4	14871,4	15518,5
Экспорт	81101,40	85485,0	94981,8	129044,7	156388,7

Примечание: источник [1].

Таблица 2 – Цепные темпы роста государственного долга и основных макроэкономических показателей Республики Беларусь за 2014–2018 гг.

В процентах

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Государственный долг, всего	x	166,4	112,5	114,1	107,6
ВВП	x	111,6	105,6	111,4	114,9
ВДС	x	109,5	105,2	111,9	113,5
Золотовалютные резервы	x	117,0	145,9	162,5	104,4
Экспорт	x	105,4	111,1	135,9	121,2

Для более наглядного восприятия представим динамику изменения показателей на рисунке 1.

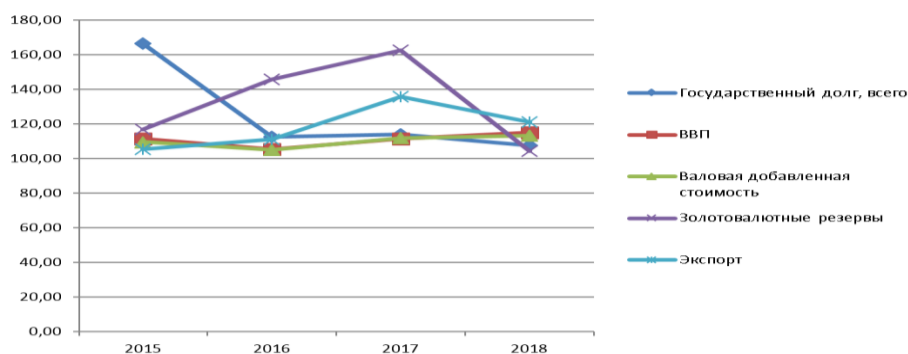


Рисунок 1 – Динамика основных макроэкономических показателей за период 2015–2018 гг.

По данным, представленным в таблицах 1 и 2 и на рисунке 1 можно сделать следующие выводы:

- в период 2014–2018 гг. происходит постепенное увеличение ВВП. Однако темпы роста данного показателя ниже темпов роста государственного долга. Самый большой разрыв наблюдался в 2015 году, разница в темпах роста составляла 54,8 п.п., что является крайне негативной тенденцией. В 2018 году ситуация начала улучшаться, темпы роста ВВП составили 114,9 % по отношению к 2017 году, в то время как темпы роста госдолга составили 107,6 %;

- динамика изменения ВДС приблизительно аналогична ВВП. Темпы роста данного показателя также были ниже темпов роста госдолга в период с 2014 – 2017 гг., но уже в 2018 году темпы роста ВДС превысили темпы роста госдолга на 5,9 п.п.;

- рассматривая динамику экспорта за данный период, можно отметить существенное увеличение его объемов в 2017 году, в котором темпы роста составили 135,86 % к объему экспорта в 2016 году. В 2018 году произошло некоторое снижение темпов роста данного показателя, однако его динамика все же, начиная с 2017 года, значительно превышает темпы роста госдолга;

- сравнивая динамику роста объемов золотовалютных резервов и госдолга можно отметить, что в 2016–2017 гг. темп роста золотовалютных резервов значительно превышал темпы роста госдолга. Так, в 2017 году темп роста ЗВР составлял 162,5 %, в то время как темп роста госдолга – 114,1 %. Однако следует отметить, что уже в 2018 году темпы роста госдолга превысили темпы роста ЗВР на 3,2 п. п.

Рассмотрим соотношение государственного долга с основными макроэкономическими показателями страны (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели соотношения государственного долга Республики Беларусь с макроэкономическими показателями за 2014–2018 гг.

Показатели	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Государственный долг / ВВП, %	24,5	36,5	38,9	39,9	37,3
Государственный долг / ВДС, %	27,7	42,1	45,1	46,0	43,6
Золотовалютные резервы / Государственный долг, %	27,1	19,1	24,8	35,3	34,2
Государственный долг / Экспорт, %	24,3	38,4	38,9	32,7	29,0

Проанализировав показатели таблицы 3, можно отметить следующее:

- отношение государственного долга к ВВП увеличивалось. В период с 2014 по 2017 год данный показатель увеличился с 24,5 % до 39,9 %, что является негативной тенденцией. Значительно увеличение произошло в 2015 году – с 24,5 % в 2014 году до 36,5 % в 2015 году. Однако стоит отметить тот факт, что в 2018 году доля госдолга снизилась до 37,3 %;

- в динамике соотношения госдолга с ВДС можно заметить те же тенденции, что и в соотношении с ВВП. Резкий скачок данного показателя наблюдался в 2015 году – на 14,4 п.п., а самый высокий его уровень в 2017 году – 46,0 %, но уже в 2018 году произошло снижение до 43,6 %;

- соотношение золотовалютных резервов с госдолгом свидетельствует о том, что в 2015 году золотовалютными резервами покрывалось лишь 19,1 % государственного долга, что являлось крайне негативным явлением. Однако в последующие годы данный показатель стал увеличиваться и в 2017 году составил 35,3 %, но в 2018 году снизился до 34,2 %;

– в динамике соотношения госдолга с экспортом наибольшее значение пришлось на 2016 год – 38,4 % в сравнении с 24,3 % в 2014 году, но в последующие годы начало происходить постепенное снижение данного показателя до 29,0 % в 2018 году.

Сложившаяся ситуация привела к росту налоговой нагрузки на экономику, что, безусловно, является негативной тенденцией и объясняется необходимостью обслуживания госдолга, который с каждым годом увеличивается. Налоговая нагрузка за период с 2014 – 2018 гг. увеличилась на 1,6 п.п.

Таким образом, внешний долг Республики Беларусь стремительными темпами набирает обороты, его структура вызывает определенные опасения с точки зрения усиления зависимости от внешних кредиторов.

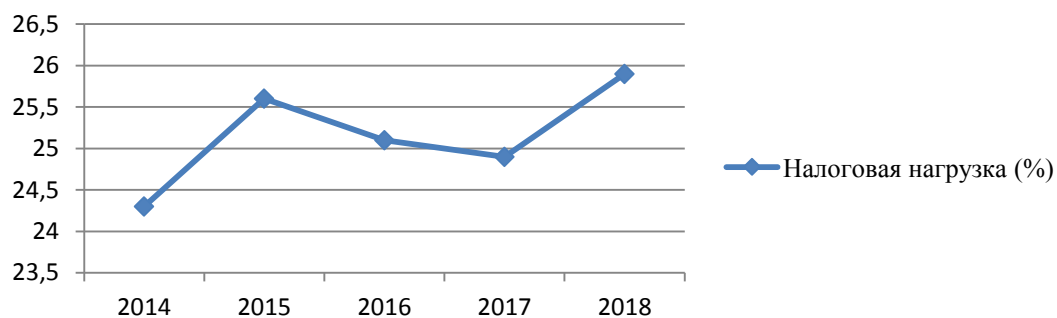


Рисунок 2 – Динамика налоговой нагрузки на экономику за период 2014–2018 гг.

Прослеживается взаимосвязь государственного долга с работой экономики, которая пока гарантирует выполнение взятых государством обязательств. Однако даже при условии того, что наблюдается положительная тенденция в увеличении объемов рассмотренных выше показателей, дальнейшее наращивание государственного долга при условии его неэффективного использования является нецелесообразным. Основная масса новых долгов направляется на рефинансирование прежних заимствований, сокращается объем средств, которые могли бы быть направлены на инвестирование, что препятствует экономическому росту.

Литература

1 Национальные счета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/f4c/f4c0dc327b094e8352ace98d84b05867.pdf> . – Дата доступа: 22.04.2019.

УДК 658.7: 339.923

А. С. Концевая

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Актуальность выбранной темы обоснована мировыми тенденциями повышения эффективности использования ресурсов и создания необходимых условий для перевода экономики страны на ресурсосберегающий путь развития, а также подготовки высококвалифицированных специалистов, укрепления научно-образовательных и производственно-технологических связей с зарубежными странами. В статье выявлен

ряд ключевых задач по ресурсосбережению, определены цели и задачи развития промышленного комплекса Республики Беларусь, а также рассмотрены итоги реализации Республиканской программы энергосбережения на 2011–2015 годы.

Проблема ресурсоэффективности является центральной как в экономике в целом, так и в экономике предприятия (организации). Эволюция концептуальных подходов к оценке эффективности определяет методы оценки и обоснования принятия управленческих решений на практике.

Оценка эффективности производства и использования ресурсов является одним из важнейших условий, определяющих обоснованность управленческих решений на предприятиях Республики Беларусь. Ресурсы являются основой производства. Они формируют вещественный состав выпускаемой продукции, а также в той или иной степени обеспечивают производственный процесс. В свою очередь, продукция удовлетворяет нужды и потребности общества. Поэтому благосостояние общества зависит от того, как используются материальные ресурсы, насколько эффективен процесс производства с точки зрения материалопотребления. Переход от экстенсивного к интенсивному типу хозяйствования неизбежно ставит проблему рационального и экономного потребления материальных ресурсов перед каждым предприятием.

Устойчивое социально-экономическое развитие страны невозможно без обеспечения ресурсосбережения. Республика не располагает мощной, разнообразной сырьевой базой, в то время как структура национального хозяйства сформировалась как комплекс материалоемких и энергоемких отраслей производства.

На современном этапе сложилась экономическая ситуация, при которой ресурсосбережение играет экстраординарную роль, и его реальное осуществление настоятельно требует построения целостной, многоуровневой модели хозяйствования ресурсосберегающего типа. При этом чем дальше и глубже идет трансформация экономики, тем больше раскрывается сложность этой задачи, точнее выявляются огромные масштабы предстоящей работы в области совершенствования организационно-экономического механизма ресурсосбережения.

В основу понятия «ресурсосбережение», под которым понимают экономию и рациональное использование ресурсного потенциала, включают эффективность потребления материальных ресурсов, имея в виду соотношение их расхода и конечных результатов ресурсопользования.

Ресурсосбережение – это совокупность мер по бережливому и эффективному использованию факторов производства (капитала, земли, труда). Ресурсосбережение обеспечивается посредством использования ресурсо- и энергосберегающих технологий, снижения фондоемкости и материалоемкости продукции, повышения производительности труда, сокращения затрат живого и овеществленного труда, повышения качества продукции, рационального применения труда менеджеров и маркетологов, использования выгод международного разделения труда. В конечном итоге, ресурсосбережение способствует росту эффективности экономики, повышению ее конкурентоспособности.

Обеспечение ресурсосбережения – обязательное требование к технике, технологии, организации производства и непроизводственной деятельности, хозяйственному механизму. Новая техника должна требовать меньшего расхода ресурсов как в процессе ее производства, так и в процессе эксплуатации. Новая технология должна быть безотходной или малоотходной, малооперационной [1, с. 8].

Рациональное использование материальных ресурсов предусматривает их усовершенствование и поиск наиболее целесообразных методов их производства и переработки.

Рациональное использование – это разумное, целесообразное с народнохозяйственной точки зрения максимальное использование всех полезных составляющих материальных ресурсов, которое не всегда сопровождается снижением материалоемкости продукции, но всегда означает экономию затрат совокупного общественного труда и рост его производительности.

Ключевыми задачами по ресурсосбережению в организации являются предотвращение издержек на выпуск товаров, не востребованных рынком; снижение затрат материальных ресурсов при производстве пользующейся спросом продукции (услуг) с необходимыми качественными параметрами; обеспечение прироста потребности в сырье и материалах при расширении объемов производства за счет экономии и рационального использования ресурсов [2, с. 76].

Ресурсосбережение направлено на повышение качества жизни людей в широком смысле слова. Внедрение эффективных систем освещения, повышение качества продуктов питания на основе взаимозаменяемости ресурсов, утилизация и переработка отходов, сокращение добычи полезных ископаемых в результате ресурсосбережения в комплексе позволят повысить качество жизни.

Началом активизации деятельности промышленных организаций в области ресурсосбережения стала принятая в 2007 году Директива Президента Республики Беларусь «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства».

Фактически в директиве поставлена задача развернуть всё белорусское общество к проблемам энерго- и ресурсосбережения, так как значительные резервы сбережения энергетических и материальных ресурсов имеются в каждой сфере жизнедеятельности.

В 2012 году была разработана Концепция Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года. В соответствии с документом промышленная политика ориентирована на проведение структурных преобразований промышленного комплекса, совершенствование системы его государственного управления, использование развернутой системы качественных целевых индикаторов развития промышленности, кооперацию с промышленными производствами других стран, определение точек роста и перспективных рыночных ниш [3, с. 34].

Стратегическая идея Концепции состоит в увеличении общей конкурентоспособности промышленного комплекса на основе развития наиболее эффективных производств в каждом секторе промышленности с одновременным осуществлением технологического прорыва в перспективных промышленных видах деятельности. Основной целью развития промышленного производства Республики Беларусь на период до 2020 года является формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест и рост производительности труда по добавленной стоимости не ниже 50 % от европейского уровня, увеличение выпуска соответствующей мировым стандартам продукции и наращивание экспортного потенциала.

Ежегодно в Минске, начиная с 1997 года, проводится Белорусский промышленный форум, на котором обсуждаются вопросы в сфере промышленности, высоких технологий, инноваций и научно-технического развития. Целью форума 29 мая – 1 июня 2018 года стало содействие предприятиям (организациям) Республики Беларусь в решении задач по расширению выпуска высокотехнологичной конкурентоспособной продукции для реализации на внутреннем и внешнем рынках, внедрению новых наукоемких технологий и оборудования, развитию международного сотрудничества, привлечению инвестиций в промышленность [4].

О выполнении мероприятий по ресурсосбережению можно судить по итогам реализации Республиканской программы энергосбережения на 2011–2015 годы. К числу энергоэффективных проектов, которые были реализованы, относятся

- ввод минских мини-ГЭС водохранилище по Дрозды Вилейско-Минской водной системы мощностью 0,3 МВт;
- ввод в мини-ГЭС на водовыпуске минских очистных сооружений мощностью 0,5 МВт;
- ввод газопоршневой установки, работающей на свалочном газе, на полигоне ТКО «Тростенец» (2x1 МВт);
- реконструкция системы отопления имущественного комплекса ОАО «Крион» с внедрением двух тепловых насосов суммарной мощностью 1,5 МВт.

Повышение эффективности использования материальных ресурсов обеспечивает увеличение объемов производимой продукции при тех же размерах материальных затрат, а также способствует экономии финансовых ресурсов, особенно в добывающих отраслях.

Управление материальными ресурсами предприятия играет большую роль в управлении предприятием в целом. Как показывает статистический сборник «Промышленность Республики Беларусь», в структуре затрат на производство продукции (работ, услуг) в организациях промышленности по видам экономической деятельности – материальные затраты занимают от 60 % до 90 % [5].

Для снижения расхода ресурсов разрабатываются стратегии ресурсосбережения. Стратегия ресурсосбережения – это комплекс принципов, факторов методов, мероприятий, обеспечивающих неуклонное снижение расхода совокупных ресурсов на единицу валового национального продукта (в рамках страны) либо на единицу полезного эффекта конкретного товара при условии обеспечения безопасности страны, регионов, организаций, человека. Стратегии ресурсосбережения в рамках организации – это:

- упрощение кинематической схемы товара;
- межвидовая и внутривидовая унификация составных частей товара;
- совершенствование технологичности конструкции товара;
- организационно-техническое развитие производства;
- расширение зарубежного производства качественного товара в стране, где дешевле конкретный вид ресурса;
- реализация факторов ресурсосбережения.

Благодаря государственной политике в области энерго- и ресурсосбережения стадия проведения малозатратных мероприятий, дающих большую экономию сырья, материальных и энергетических ресурсов, в Республике Беларусь в основном уже пройдена. Дальнейший прогресс в этом направлении связан с разработкой и использованием новых высокоэффективных технологий и оборудования, оптимизацией технологических процессов, вовлечением в производство отечественных сырьевых и энергетических ресурсов.

Опыт таких стран, как Швейцария, Дания, Япония, которые не имеют собственных топливно-энергетических ресурсов, показывает, что экономика может успешно развиваться за счет эффективного использования топливно-энергетических ресурсов, освоения и внедрения передовых энергосберегающих технологий. Республика Беларусь тоже уверенно продвигается в этом направлении [6, с. 6–18].

Таким образом, можно сделать вывод, что нестабильность цен на энергоносители и их истощающиеся запасы ставят перед субъектами хозяйствования различных стран новые задачи. Конкурентную борьбу на современном этапе выигрывает тот, кто за счет рационального использования материальных и топливно-энергетических ресурсов, внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий предлагает качественно новую продукцию.

Литература

- 1 Семенов, Н. Н. Управление ресурсосберегающей деятельностью / Н. Н. Семенов. – М.: Гуманитарный институт, 2011. – 47 с.
- 2 Мясникович, М. В. Макроэкономическая политика Республики Беларусь: теория и практика: курс лекций / М. В. Мясникович. – Минск: Акад. упр. При Президенте Респуб. Беларусь, 2014. – С. 76.
- 3 Концепция Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г.: утв. постанов. Совета Министров Респуб. Беларусь от 5 июля 2012 г. № 622. – Минск: Нац. реестр правовых актов Респуб. Беларусь, 2012. – 34 с.
- 4 Белорусский промышленный форум-2018: итоги [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://exproforum.by/exhibitions>. – Дата доступа: 03.05.2019.
- 5 Итоги реализации энергосберегающих мероприятий [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://energoeffekt.gov.by>. – Дата доступа: 03.05.2019.
- 6 Сидорский, С. С. Рационально использовать энергоресурсы / С. С. Сидорский // Экономика Беларуси. – 2013. – № 2. – С. 6–18.

УДК 339.56.055

А. А. Конюшко

СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И УКРЕПЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

В статье исследуется одна из стратегических задач устойчивого экономического развития Республики Беларусь – укрепление экспортоориентированного потенциала. Основное внимание уделено исследованию зарубежного опыта реализации политики импортозамещения и возможным путям его использования в Республике Беларусь. Дан анализ особенностей внешнеторговой политики и потенциала ресурсной составляющей для обеспечения эффективной национальной политики импортозамещения.

На современном этапе развития мировой экономики и международных экономических связей роль торговли между странами как ключевого элемента динамичного и поступательного развития национальных экономик возрастает. Активное участие в международном разделении труда предоставляет странам широкие возможности по наращиванию экспорта, но в то же время может сформировать зависимость от импорта, что во многих случаях ведет к возникновению отрицательного сальдо торгового баланса.

Главной задачей в обеспечении сбалансированного роста экономики страны является реализация эффективной политики по минимизации внешних факторов, ограничивающих положительную макроэкономическую динамику национальной экономики и укрепление конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей в силу преобладающей доли импорта в торговом балансе. В мировой хозяйственной практике сложилось несколько моделей решения этой проблемы: во-первых, политика свободной торговли, которая наиболее эффективна для промышленно развитых стран, и, во-вторых, применение импортозамещающей стратегии, которая содействует росту развивающихся государств. Тем не менее, при выборе национальной модели импортозамещения возможны различные варианты ее реализации.

Показательны в этой связи внутриориентированная и внешнеориентированная модели. Внутриориентированная модель, в основе которой лежит освоение и развитие внутреннего рынка страны. В 50–60-е гг. XX в. страны Латинской Америки для защиты своих рынков от экспансии Северной Америки осуществляли снижение цен на товары отечественного производства и вводили высокие таможенные барьеры на импорт потребительских товаров, тем самым удерживая внутри страны средства направляли на модернизацию промышленности. К примеру, в Мексике проводилась ускоренная замена импортных товаров с помощью протекционистских мер и предоставления налоговых льгот воссоздаваемым предприятиям легкой, пищевой и химической промышленности, при этом были устранены пошлины на ввоз сырья, машин и оборудования для новых предприятий обрабатывающей промышленности. В результате данные меры позволили достигнуть за двадцатилетний период 10 %-ный среднегодовой темп экономического роста, в отдельных отраслях – 22 %-ный. Однако были и негативные эффекты: рост инфляции, зависимость от иностранного капитала, отсталость технологий, недостаток инноваций ввиду отсутствия конкуренции.

Характерной чертой внешнеориентированной модели является замена в экспортных товарах импортных деталей, комплектующих, что позволяет расширить производство национальных товаров для насыщения внутреннего рынка, и с последующим выходом на мировой. С учетом теории соотношения факторов производства Хекшера и Олина, следует выявить те перспективные отрасли, благодаря развитию и расширению которых будут произведены не только товары-субституты, но и появится возможность экспорта созданного избытка за рубеж. Применение данной модели успешно развивалось в середине XX в. в Таиланде, Малайзии, Южной Корее, что было достигнуто за счет разумной налоговой политики, развитию образования, НИОКР, освоению наукоемких технологий [1].

Сочетание вышеупомянутых стратегических моделей сформировало третью – смешанную, когда импортозамещение осуществляется с одновременным применением внешнего и внутреннего ориентирования по различным товарным группам. Примеры Индии, Китая, Чили, Турции. Преимущество смешанной стратегии – это диверсифицированное развитие экономики в различных направлениях на основе рационального распределения располагаемых ресурсов. Практическое применение смешанной модели возможно и для Республики Беларусь. В этих условиях важным оказывается не только поддержание соответствующего экспортного потенциала, но и рациональное использование иностранных товаров внутри страны, а также обеспечение конкурентоспособности национальной продукции в долгосрочной перспективе.

Республика Беларусь характеризуется высокой импортной емкостью отечественной продукции – данный показатель за 2016 год составил 24,72 %, то есть данная доля импортной продукции была использована для производства отечественных товаров и услуг (для сравнения: в 2015 году коэффициент составил 23,63 %). Импортная емкость ВВП Беларуси в 2017 и 2018 году составила 68 % и 67 % соответственно [2]. Для сравнения: импортная емкость ВВП США, несмотря на большие поставки из Китая, составляет около 14 %, в Японии данный показатель составляет 12,8 %. Очевидно, что импортная емкость ВВП в Республике Беларусь слишком высока. В результате таких больших объемов импорта в Республике Беларусь уже на протяжении последних двадцати лет наблюдается отрицательное внешнеторговое сальдо [3].

Одним из подходов к решению данных проблем выступает реализуемая в настоящее время в Республике Беларусь политика импортозамещения. Импортозамещение все более активно реализуется в государствах с транзитивной экономикой и связано с реструктуризацией экономических систем, а также обеспечением сбалансированности внешней торговли.

В настоящее время для реализации политики импортозамещения недостаточно обладать лишь материальными ресурсами. Огромную роль играют экономические ресурсы – те национальные ресурсы, которые действительно вовлечены в процесс создания различных видов благ, товаров и услуг. Таковыми для Республики Беларусь являются:

- трудовые ресурсы: количество трудоспособного населения на начало 2018 года – 5 432 тыс. человек;

- материальные ресурсы: основные средства промышленности на начало 2018 года – 109 957,9 млн. руб.; инвестиции в основной капитал – 8 248 млн. руб.; товарные запасы в организациях – 5020,8 млн. руб. и др.;

- природные ресурсы: 40 % земель, покрытые лесом; географический центр Европы – транзитность; умеренно континентальный климат; полезные ископаемые – каменные и калийные соли, торф, нефть, строительные материалы и др.;

- финансовые: активы организаций Республики Беларусь на конец 2017 года – 264141 млрд. руб., официальные резервные активы в иностранной валюте – 7157,6 млн. долл. США [3].

Эффективно распределить и задействовать отечественные экономические ресурсы является главной задачей импортозамещения.

Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (МАРТ) предлагает перечень потребительских товаров для освоения их производства и развития выпуска импортозамещающих продуктов, классифицируя их на две группы:

- товары, производство которых хоть и осуществляется в Беларуси, но в недостаточном количестве и ассортименте: часы, школьные принадлежности, товары бытовой химии, хозяйственные товары, посуда, электротовары и другие;

- товары, которые не производятся в Беларуси: ионизаторы, электропылесосы, посуда из жаростойкого стекла, строительные степлеры и скобы, детские игрушки, карамель шипучая, картофель фри замороженный и другие [4].

МАРТ предполагает, что перечисленные категории товаров имеют качественное соответствие отечественных и мировых стандартов, но производятся в недостаточном количестве в нашей республике. Можно прийти к выводу, что многие предложенные товарные позиции являются смежными в отрасли и близкими по производству, поэтому следует воспользоваться определенными технологиями и наладить производство нового продукта уже на имеющихся предприятиях. Как результат задействуется больше трудовых ресурсов, что способствует расширению количества рабочих мест для трудоспособного населения, улучшаются финансовые потоки, увеличиваются объемы производства и, в долгосрочной перспективе, повышается объем экспорта отечественной продукции.

Таким образом, при политике импортозамещения, которая направлена отчасти на создание новых производств, следует произвести меры по модернизации предприятий за счет инноваций и внедрения новых технологий на производстве. Тем самым направить усилия на развитие непосредственно тех отраслей, которые используют отечественные ресурсы. Политика импортозамещения в краткосрочном периоде имеет позитивные результаты: рост занятости и ВВП, стимулирование научно-технического прогресса, насыщение национального рынка качественными потребительскими товарами. В долгосрочном периоде она является этапом для последовательного повышения конкурентоспособности, достижения технологической независимости, укрепления позиций национальных предприятий на глобальном рынке, обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь.

При этом необходимо учитывать еще тот факт, что значительное влияние на спрос и конкурентоспособность оказывают грамотная маркетинговая стратегия предприятий, качественная реклама, выстроенная система продаж, узнаваемость бренда и другие. Без их широкого применения в отечественной практике невозможно рассчитывать на вытеснение импортных товаров с внутреннего рынка.

Литература

1 Ватолкина, Н. Ш. Импортзамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты / Н. Ш. Ватолкина, Н. В. Горбунова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>. – Дата доступа: 19.04.2019.

2 Система таблиц «Затраты-Выпуск» за 2016 год: статистический бюллетень [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 20.04.2019.

3 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 20.04.2019.

4 Перечень потребительских товаров, предлагаемых для освоения их производства, выпуска импортзамещающей продукции и развития ассортимента с учетом конъюнктуры рынка в 2019 году [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь. – 2019. – Режим доступа: <https://mart.gov.by>. – Дата доступа: 20.04.2019.

УДК 336/27 (476)

Е. П. Косицына, Е. В. Подобедова

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ БЕЛАРУСИ: ДИНАМИКА И ОЦЕНКА

В статье вскрыты проблемы государственного долга Беларуси, представлена динамика его развития, дана оценка наращивания с позиций выполнения Маастрихтских критериев (критериев конвергенции). Установлено, что государственный долг является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики и при его грамотном управлении способен развивать экономику. Чрезмерная закредитованность при снижении темпов экономического роста имеет негативные последствия в виде наращивания обязательств без твердой гарантии возврата и сопровождения долга. Предложено наращивать заимствования за счет расширения внутреннего фондового рынка, развития реального сектора экономики, поддержки быстрокупаемых проектов и выпуска высокотехнологичной продукции.

Большинство стран прибегают к внешним заимствованиям, ощущая недостаток собственных ресурсов для внутреннего инвестирования, для покрытия дефицита государственного бюджета при проведении масштабных, социально-экономических реформ, для выполнения уже накопленных долговых обязательств. Республике Беларусь, как и большинству стран мира, без внешних заимствований не обойтись, поскольку в условиях жесткой глобальной конкуренции нужно заниматься реформированием экономической системы. Многие специалисты видят проблему долга Беларуси не в количественном его выражении, а в его обслуживании, размер которого в 2019 году составит по подсчётам специалистов почти 3 млрд. руб.

Беларусь до 2000 года практически не имела внешнего государственного долга. В начале 2000 года валовой внешний государственный долг составлял всего 2,1 млрд. долл. США. Стоит отметить, что, по данным Министерства финансов, внутренний государственный долг в период с 2002 года по 2006 год был относительно небольшой – 4–6 % к ВВП. Внешний же государственный долг в этот же период составлял 2–3 %

ВВП [1]. Соответственно можно сделать вывод, что в первой половине 2000-х гг. в общей структуре государственного долга внутренний государственный долг занимал больший удельный вес, чем внешний. Ситуация кардинально изменилась в конце 2007 года, когда наступил период наращивания заимствований.

Начиная с 2013 года государственный долг Республики Беларусь начал расти с преобладанием внешних заимствований (таблица 1).

Внешний долг в период 2006–2018 гг. увеличился с 1,6 % до 28,4 % ВВП.

Таблица 1 – Структура государственного долга Республики Беларусь за период 2013–2018 гг.

Год	Государственный долг, всего		Внешний государственный долг		Внутренний государственный долг	
	млн. руб.	% к ВВП	млн. долл. США	% к ВВП	млн. руб.	% к ВВП
2013	15 400,9	21,6	12 440,8	16,5	3 569,6	5,1
2014	19 745,5	21,5	12 580,2	16,0	4 838,0	5,5
2015	32 855,9	31,4	12 446,3	21,9	9 744,3	9,5
2016	36 958,0	39,2	13 645,1	28,4	10 234,2	10,8
2017	42 172,5	39,3	16 726,8	30,7	9 175,6	8,6
2018	45 375,4	35,4	16 894,0	28,4	8 887,6	7,0

Примечание: источник [1].

Наглядно представим динамику государственного долга Республики Беларусь на рисунке 1.

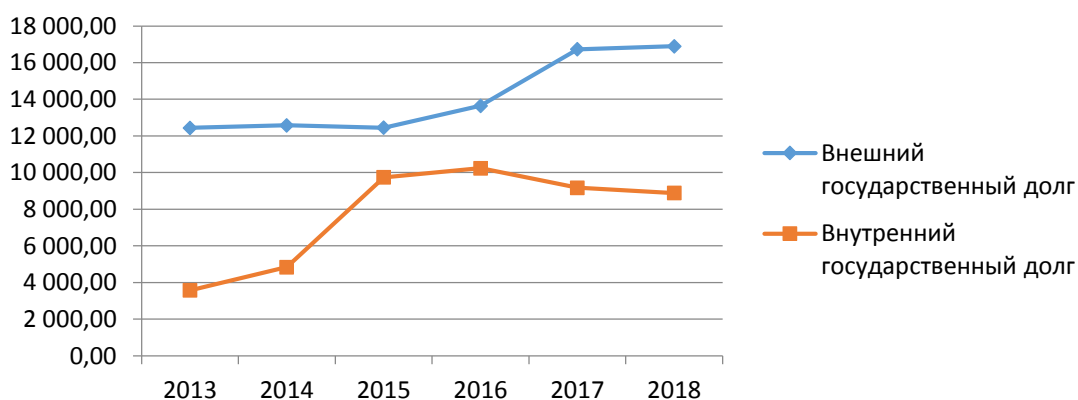


Рисунок 1 – Динамика внешнего и внутреннего государственного долга Республики Беларусь за 2013–2018 гг.

Внешние обязательства занимают большую часть государственного долга, и такая тенденция является более негативной, чем обратная, так как долгами своей экономики легче управлять. Большинство экономистов утверждает, что рост внутреннего долга не может привести к негативным последствиям для страны, банкротству нации, так как это, по сути, долг самим себе. Более негативные последствия может оказать нарастание внешнего государственного долга. Правительство ежегодно привлекает больше средств, чем направляет на погашение своих обязательств, причем данная тенденция касается как внутреннего, так и внешнего долга, что может повлечь негативные последствия для экономики.

За последние годы произошли кардинальные изменения также в объёме и структуре валового внешнего долга страны (таблица 2). Исследование подтвердило, что центральные органы управления активно «работают» на рынке внешних заимствований, наращивая свою долю в общем объёме государственного долга.

Таблица 2 – Структура внешнего государственного долга Республики Беларусь за 2015–2018 гг.

Сектор	В млн. долл. США							
	2015 г.	Уд. вес, %	2016 г.	Уд. вес, %	2017 г.	Уд. вес, %	2018 г.	Уд. вес, %
Сектор государственного управления	12 972,5	33,9	14 151,4	37,7	17 256,3	43,2	17 410,4	44,6
Центральный Банк	1 744,6	4,6	1 475,4	3,9	1 111,5	2,8	794,6	2,0
Депозитные организации, за исключением центрального банка	6 442,1	16,8	5 914,9	15,8	4 492,3	11,3	4 892,3	12,5
Прочие секторы	15 363,1	40,2	14 141,5	37,7	15 005,4	37,6	13 910,9	35,6
Межфирменное кредитование	1 736,2	4,5	1 833,3	4,9	2 067,2	5,2	2 035,6	5,2

Примечание: источник [2].

В структуре государственного долга 45 % приходится на связанные кредиты, привлеченных на реализацию коммерческих проектов, которые, по сути, оказались неэффективными. Получается, что инновационные проекты не прошли должной квалифицированной технической и финансовой экспертизы. Теперь государство вынуждено выплачивает долги предприятий-заёмщиков, за которых поручилось в своё время.

Можно констатировать, что относительный показатель государственного долга пока соответствует Маастрихтскому критерию – не более 60 % к ВВП и порог безопасности не пройден.

В то же время, если экономика не наращивает свои объёмы, такая ситуация с кредитованием выглядит, на наш взгляд, неутешительно. Уже сейчас темпы роста активов банковского сектора значительно превышают рост материальных благ, что не приводит в конечном счете, к повышению национального богатства. Коэффициент общей закредитованности в 2018 году составил 696,8 %. При этом темп роста ВВП в долларовой эквиваленте за аналогичный период составил лишь 85,8 %. Большинство субъектов хозяйствования не обеспечивает производительное вложение кредитных ресурсов, а направляет их на рефинансирование старых долгов, выплату заработной платы и расчеты с бюджетом [3].

Сегодня надо осознать, что безгранично выходить на внешний рынок заимствований без твердой гарантии возможности сопровождения долга нельзя. Ситуация на рынках ссудных капиталов ограничивает внешние заимствования как со стороны международных институтов, которые выдвигают жесткие требования их предоставления, так и со стороны отдельных государств. Усугубляет ситуацию и напряженный график платежей по государственному долгу. Правительство будет вынуждено использовать непопулярные меры сокращения отдельных государственных расходов и привлекать золотовалютные резервы для погашения задолженности.

Заёмные средства не направляются в экономику, а 75 % идет на погашение государственного долга, остальная часть – на пополнение золотовалютных резервов.

Если бы заимствованные средства направлялись в экономику, то был бы источник для погашения государственного долга в виде прибыли от реализации инвестиционных проектов. В сложившейся ситуации источником погашения являются средства бюджета.

Следовательно, сложившийся подход к распоряжению заёмными средствами приводит не к расширению производства и приумножению национального богатства, а к его «проеданию» и перекладыванию бремени долгов на будущие поколения [3].

Следует отметить и то, что ответственным за финансовую политику следует активнее работать на рынке заимствований внутри страны путем наращивания доли рынка долговых ценных бумаг, развивать реальный сектор экономики, который, в значительной мере, формирует государственный бюджет, направлять деньги в быстроокупаемые проекты и выпуск высокотехнологичной продукции.

Литература

1 Марусева, К. Анализ основных этапов долговой политики Республики Беларусь / К. Марусева [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.eg-online.ru>. – Дата доступа: 30.04.2019.

2 Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 01.05.2019.

3 Федосенко, Л. В. Государственный долг в контексте экономической безопасности / Федосенко Л. В., Иванова Т. И. // Вектор развития экономики и финансов на современном этапе: матер. междунар. науч.-практ. конф., г. Сочи, 8–12 декабря 2017 г. / под ред. д.э.н., проф. Т. Е. Гварлиани. – Сочи: РИЦ ФГБОУ ВПО «СГУ», 2018. – 234 с.

УДК 330.322:614.215(476)

Ю. В. Кутергина

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена деятельности санаторно-курортных, оздоровительных организаций Республики Беларусь, их структуре и значению в экономике государства. Рассмотрены направления совершенствования деятельности санаториев, пути привлечения дополнительных инвестиций в деятельность санаторно-курортных и оздоровительных организаций Республики Беларусь. Произведен анализ финансово-хозяйственной деятельности санатория на основании данных ведомственной отчетности.

Санаторно-курортная организация относится к специализированным средствам размещения, предоставляющим санаторно-курортные услуги и расположенным на курортах или в лечебно-оздоровительных местностях. Общее количество санаторно-курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения по Республике Беларусь в 2018 году составляло 490 организаций, ведущую роль в их структуре занимают санатории (таблица 1).

Таблица 1 – Структура коллективных средств размещения Республики Беларусь за 2014–2018 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Число коллективных средств размещения – всего, единиц	996	1014	1052	1072	1077
в том числе:					
– гостиницы и аналогичные средства размещения	530	539	571	586	587
– санаторно-курортные, оздоровительные организации и другие специализированные средства размещения	466	475	481	486	490
Удельный вес СКО в структуре коллективных средств размещения, %	47	47	46	45	45
Темп роста к предыдущему году СКО, %	100,0	101,9	101,3	101,0	100,8

Примечание: источник [1, с. 25].

Из таблицы 1 видно, что число коллективных средств размещения в государстве постоянно увеличивается. Наибольший удельный вес в структуре средств размещения принадлежит санаториям от 45 % до 47 %. За последние 5 лет количество санаторно-курортных организаций выросло на 26 организаций, что говорит об определенном экономическом интересе в развитии данной отрасли.

Для ряда регионов Республики Беларусь санаторно-курортные комплексы являются системообразующими объектами, непосредственно влияющими на социально-экономическое развитие территорий. Значимость отрасли заключается не только в предложении медико-социальных услуг, но и в разработке модели, являющейся альтернативой выездному туризму белорусских граждан при одновременном наращивании экспортного потенциала (таблица 2).

Таблица 2 – Сведения о размещенных лицах в санаторно-курортных, оздоровительных и других специализированных средствах размещения

Показатели	Размещено человек		Темп роста, %
	2017 г.	2018 г.	
Всего	775222	840297	108,4
в том числе:			
– резиденты Республики Беларусь	576972	611262	105,9
– нерезиденты Республики Беларусь	198250	229035	115,5
Удельный вес резидентов, %	74,4	72,7	97,7
Удельный вес нерезидентов, %	25,6	27,3	106,6

Примечание: источник [1, с. 28].

Из таблицы 2 видно, что количество размещенных человек увеличилось и составило 108,4 % к 2017 г., при этом структура резидентов и нерезидентов изменилась. Увеличение количества нерезидентов на 106,6 % к 2017 году свидетельствует о росте экспорта в государстве, что показывает положительную тенденцию в развитии отрасли в целом. Также следует обратить внимание на увеличение интереса граждан Республики Беларусь к санаторно-курортному отдыху.

Изменение роли санаторно-курортных организаций связано с высоким уровнем конкуренции и появлением новых медицинских технологий, что предполагает модернизацию материально-технической базы, развитие инфраструктуры. Решение вышеизложенных задач основывается на повышении инвестиционной привлекательности отрасли путем разработки мероприятий по совершенствованию

материально-технической базы санаторно-курортных объектов государственной собственности; дифференциации подходов к вовлечению в коммерческий оборот инфраструктуры; созданию благоприятных условий по привлечению частных инвестиций в отрасль, в том числе и за счет совершенствования налогообложения; разработке мер по охране территорий, обладающих наибольшим ресурсным и инвестиционным потенциалом в области санаторно-курортной деятельности. Немаловажным направлением совершенствования деятельности санаторно-курортного комплекса Республики Беларусь является применение возможностей поискового интернет-маркетинга (Search Engine Marketing – SEM, поисковая оптимизация – Search Engine Optimization – SEO, контекстная и медийная реклама – Search Engine Advertising – SEA, Pay Per Click – PPC, баннерная реклама, Cost Per Action – CPA, тизерная реклама, прайс-агрегаторы), обеспечивающего персонализированный подход к клиенту при эффективном сборе и обработке клиентских данных.

В настоящее время дополнительные услуги приобретают все большее значение в формировании рыночной привлекательности организации. Оставаясь основной, услуга размещения воспринимается гостями как само собой разумеющееся. Повышенный же интерес вызывают услуги, выделяющие данное учреждение из ряда других [2, с. 43]. Выручка санаториев от оказания дополнительных услуг своим клиентам занимает достаточно весомое место в составе доходов организации. Важно своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию об основных и дополнительных услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора.

При анализе показателей финансово-хозяйственной деятельности санатория следует использовать, в первую очередь, данные ведомственной отчетности – «Отчет об основных показателях деятельности санаторно-курортной (оздоровительной) организации Республики Беларусь». На примере филиала ОАО «Гомсельмаш» «Санаторий «Машиностроитель» представлен анализ данных этого отчета (таблица 3).

Таблица 3 – Сведения об основных показателях финансово-хозяйственной деятельности филиала ОАО «Гомсельмаш» «Санаторий «Машиностроитель» за 2017–2018 гг.

Показатели	2017		2018		Темп роста, %	
	Всего	из них иностранных граждан	Всего	из них иностранных граждан	Всего	из них иностранных граждан
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	2733,60	790,30	3565,50	1438,00	130,43	181,96
в том числе: от реализации путевок, тыс. руб.	2543,00	716,80	3304,70	1309,30	129,95	182,66
от реализации дополнительных платных услуг, тыс. руб.	190,60	73,50	260,80	128,70	136,83	175,10

Из данных таблицы 3 видно, что увеличение выручки к 2017 г. составило 130,43 %, при опережающем темпе роста выручки в части реализации услуг для иностранных граждан. Данная динамика свидетельствует о привлекательности отрасли для нерезидентов Республики Беларусь. Также следует обратить внимание на увеличение доли дополнительных услуг в общем объеме выручки от реализации (с 6,97 % до 7,3 %).

Внедрение новых дополнительных услуг может впоследствии играть маркетинговую роль для привлечения клиента в санаторно-курортную организацию как наиболее интересную, отличающуюся от аналогичных организаций. К дополнительным услугам могут быть отнесены следующие услуги: прокат спортивных предметов (мячи, теннисные ракетки, бильярд, велосипеды и пр.), бытовые (стирка, глажка, ремонт одежды); транспортные услуги; доставка цветов; экскурсионные; организация личных праздников; анимационные; прокат бытовых предметов и прочие услуги. Основная цель дополнительных услуг – создание комфорта для отдыхающих как условие формирования положительного имиджа организации.

Литература

1 О развитии туризма, деятельности туристических организаций, коллективных средств размещения Республики Беларусь за 2018 год: стат. бюллетень / Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь. – Минск: Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь, 2018. – 35 с.

2 Решетников, Д. Г. Факторы формирования конкурентоспособного туристского комплекса Беларуси / Д. Г. Решетников // Белорусский экономический журнал. – 2002. – № 2. – С. 41 – 47.

УДК 336.77:658.114

К. С. Лабуренко

БАНКОВСКИЕ ПРОГРАММЫ И ПРОДУКТЫ В ОБЛАСТИ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Статья посвящена вопросам необходимости финансовой поддержки субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь, что обусловлено сложностью поиска для малых предприятий источников финансирования развития бизнеса. Рассмотрены программы, которые предлагают отечественные и зарубежные банки этой группе заемщиков и исследована активная роль банков в поддержке частной инициативы по разным направлениям деятельности.

Актуальность поддержки малого бизнеса обусловлена его важной ролью в увеличении национального богатства, обеспечении высокого уровня занятости, создании инноваций. Однако в Республике Беларусь потенциал малого бизнеса реализован не в полной мере, доля которого в общем объеме ВВП в 2017 г. составила 18 % [1], что гораздо ниже уровня данного показателя, зафиксированного в развитых странах мира.

Субъекты малого предпринимательства как на начальном этапе, так и в процессе реализации инвестиционных проектов сталкиваются с проблемой недостаточности финансовых ресурсов и нуждаются в дополнительных средствах для осуществления своей хозяйственной деятельности. Одним из основных источников финансовой поддержки малого предпринимательства являются кредиты банков.

Вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь перманентно находятся в фокусе внимания Банка развития. На решение данной задачи направлена программа расширения доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам, реализуемая с 2014 г. в форме предоставления кредитов по доступной стоимости и с прозрачными и понятными требованиями к заемщикам, которые могут использоваться для финансирования проектов на различных стадиях бизнеса.

Программы реализуются при участии коммерческих банков-партнеров, имеющих опыт сотрудничества с малым бизнесом, на двух уровнях: на первом уровне Банк развития предоставляет финансовые ресурсы банкам-партнерам, а на втором – банки-партнеры отбирают по согласованным с Банком развития критериям потенциальных заемщиков, оценивают их финансовое состояние и предлагаемые к реализации проекты, и принимают решение относительно процентной ставке предоставляемому кредиту.

Приоритетными направлениями финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства Банком развития, осуществляющих деятельность в производственной сфере и сфере услуг, сегодня являются внедрение новых технологий, расширение экспортного потенциала, производство импортозамещающей продукции, создание, расширение материально-технической базы, а также реконструкция, модернизация, строительство основных средств [2].

Наиболее активную поддержку малому бизнесу за счёт средств Банка развития за весь период реализации программы осуществлял ОАО «Белгазпромбанк»: 27 % ресурсов Банка развития, предоставленных партнерам [3].

В соответствии с государственной программой в 2019 году ОАО «Белгазпромбанк» совместно с Банком развития Республики Беларусь продолжают финансирование малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в рамках кредитных продуктов по следующим направлениям:

- поддержка женского предпринимательства;
- предоставление кредитов предприятиям сферы торговли и услуг;
- финансирование предприятий производственной сферы, сельского, лесного и рыбного хозяйства;
- оказание финансовой помощи СтартАп-компаниям;
- поддержка предприятий-экспортеров;
- финансовая поддержка социального предпринимательства [4].

Следует отметить, что направления поддержки малого предпринимательства не статичны и изменяются исходя из приоритетных задач государства. В конце 2018 года Банк развития осуществил дифференциацию продуктовой линейки в соответствии с приоритетными направлениями развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Новшеством программы на 2019 год стала поддержка социального предпринимательства, в рамках которой льготные ресурсы предоставляются организациям, обеспечивающим трудоустройство инвалидам, одиноким родителям, многодетным семьям, пенсионерам и иным наименее защищенным слоям населения.

В 2019 году ОАО «Белгазпромбанк» и Банк развития окажут поддержку субъектам малого предпринимательства за счет средств Международного банка реконструкции и развития и Фонда имени Халифы по развитию предпринимательства. Финансирование в долларах США будет выделяться субъектам малого бизнеса на развитие женского предпринимательства и предпринимательства на территории средних, малых городских населенных пунктов и сельской местности по привлекательным ставкам и на длительный срок.

Кредиты за счет линии Международного банка реконструкции и развития могут быть предоставлены клиентам малого предпринимательства в долларах США или евро для приобретения основных средств – на срок до 10 лет, для финансирования оборотного капитала – на срок до 4 лет [5].

ОАО «Белгазпромбанка» предлагает малому бизнесу долгосрочные кредиты в белорусских рублях на приобретение основных средств и нематериальных активов для производственной деятельности и оказания услуг с диапазоном процентных ставок от 13,5 до 18 % в зависимости от срока кредитования, формы обеспечения и других характеристик проекта.

Одним из наиболее привлекательных предложений на рынке кредитных продуктов для малого бизнеса являются льготные кредиты Банка Развития, процентная ставка по которым варьируется в диапазоне от 9,67 до 13,5 %. Однако следует уточнить, что данные кредитные ресурсы предоставляются исключительно на конкурсной основе.

Процентные ставки по валютным кредитам значительно ниже. Они предоставляются по ставкам от 5 до 13,4 % годовых. Самые низкие процентные ставки по кредитам малому бизнесу в долларах США или евро предлагает Европейский банк реконструкции и развития: от 5 до 11 % по отдельным программам.

Процентная ставка по иностранным кредитным линиям зарубежных банков зависит от процентных ставок и комиссий этих банков, и маржи белорусского банка. Главным условием зарубежных банков, открывающих кредитные линии, является покупка оборудования необходимо для реализации проекта заемщиком в стране банка-кредитора. Уровень процентной ставки зависит также и от сроков кредитования. Как правило, срок полного погашения кредита, предоставленного на реализацию инвестиционного проекта, устанавливается исходя из показателей окупаемости инвестиционного проекта и прогнозного движения денежных средств.

Большинство белорусских банков готовы финансировать инвестиционные проекты на срок не более 3–5 лет. ОАО «Белгазпромбанк» готов рассматривать проекты со сроком реализации 7–10 лет.

Кроме того, стоит отметить, что по иностранным кредитным линиям средний срок кредитования инвестиционных проектов 7 лет. Банк развития Республики Беларусь финансирует проекты сроком до 15 лет по отдельным программам.

Сумма инвестиционных кредитов варьируются в достаточно широком диапазоне и зависит от размера капитала банка, характера реализуемой программы, собственного участия заемщика в проекте [6].

Наибольший удельный вес в общем портфеле финансирования субъектов малого бизнеса занимают проекты, связанные с деятельностью в области пассажирского транспорта и грузоперевозок – 47 %, и производственной деятельностью – 23 %. Основными же направлениями финансирования малого бизнеса в 2018 году стали приобретение автотранспорта (168 проектов или 63,2 %), оборудования (64 проекта или 24 %), недвижимости (34 проекта или 12,7 %).

Таким образом, основным фактором реализации экономического потенциала малых предприятий является стабильная возможность получения кредитов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Важнейшая роль банков в развитии малого бизнеса объясняется сложностью для малых предприятий получить финансовые средства из других источников.

Литература

1 Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск: Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь, 2018. – 195 с.

2 Поддержка МСП [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Банк развития Республики Беларусь». – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/>. – Дата доступа: 01.05.2019.

3 О Влиянии инвестиций Банка развития на экономику Республики Беларусь за 2017 год: информационно-аналитический обзор [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Банк развития Республики Беларусь». – Минск, 2018. – Режим доступа: [https://brrb.by/press/Обзор+о+влиянии+инвестиций+Банка+развития+на+экономику%20\(1\).pdf](https://brrb.by/press/Обзор+о+влиянии+инвестиций+Банка+развития+на+экономику%20(1).pdf). – Дата доступа: 01.05.2019.

4 Каталог продуктов в рамках программы [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Банк развития Республики Беларусь». – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/catalog-of-products-within-the-program/>. – Дата доступа: 01.05.2019.

5 Белгазпромбанк и Банк развития расширяют доступ субъектов МСП к кредитным ресурсам [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Белгазпромбанк». – Минск, 2019. – Режим доступа: https://belgazprombank.by/about/press_centр/novosti_banka/2019/belgazprombank-i-bank-razvitiya-rasshiryayut-dostup-subektov-msp-k-kreditnym-resursam/. – Дата доступа: 01.04.2019.

6 Инвестиционные кредиты в Беларуси: аналитический обзор [Электронный ресурс] / Агентство стратегического и экономического развития: электронный журнал. – Минск, 2018. – Режим доступа: https://www.aser.by/assets/template/files/Аналитический_обзор_кредиты.pdf. – Дата доступа: 01.05.2019.

УДК 336.58:614.39

Ю. А. Латаш

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассмотрены характерные черты, присущие организациям, финансируемым из бюджета, которые необходимо принимать во внимание при проведении анализа их хозяйственной деятельности. На примере Государственного учреждения здравоохранения «Гомельская центральная городская поликлиника» проведен анализ обеспеченности бюджетными ассигнованиями в 2017–2018 гг., а также изучена структура доходов и расходов учреждения. По результатам проведенного анализа приведены выводы относительно проблем финансирования деятельности учреждения и путей их решения.

Финансово-хозяйственная деятельность учреждений здравоохранения характеризуется рядом особенностей. Важной особенностью является то, что государственные средства распределяются бюджетными учреждениями по целевому назначению, которое подразумевает строгое соблюдение финансовой дисциплины. Денежные средства, которые выделяются учреждению, а также их расходование согласно имеющимся хозяйственным нуждам, во многом определяются своевременным утверждением бюджетной сметы и точностью расчетов содержащихся в ней показателей.

Следующая характерная черта связана с тем, что большинство бюджетных учреждений в отличие от коммерческих организаций финансируется не в результате прямого получения средств от потребителя, а путем распределения бюджетных средств «сверху». Кроме того, стоимость (цена) услуг бюджетных учреждений формируется в основном директивным методом исходя из возможностей бюджета. Финансовое состояние бюджетных учреждений в большей степени зависят не от количества и качества услуг, а от своевременности и объема выделения средств из бюджета.

Особенность деятельности учреждений здравоохранения связана с тем, что в ходе осуществления своей хозяйственной деятельности они расходуют государственные средства согласно утвержденной бюджетной смете в соответствии с бюджетной классификацией. Такие действия негативно влияют на гибкость финансового управления и возможности оперативного маневрирования при резко изменяющихся условиях.

Специфичным является и то, что некоммерческий характер деятельности бюджетных учреждений и затратный принцип финансирования не ведут к формированию позитивного финансового результата. Учреждения вынуждены расходовать ресурсы исходя из объема выделенных средств, а не в соответствии с фактической необходимостью в них [1, с. 17–20].

Финансирование государственной системы здравоохранения осуществляется за счет средств республиканского и местных бюджетов. Объем финансирования устанавливается на основе нормативов бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя в соответствии с Законом Республики Беларусь «О бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год» [2].

Государственное учреждение здравоохранения «Гомельская центральная поликлиника» (далее – ГУЗ «ГЦГП») является некоммерческим государственным учреждением системы здравоохранения Республики Беларусь. Организационная структура управления представлена ГУЗ «ГЦГП» и 12 филиалами находящимися в его подчинении.

Так как ГУЗ «ГЦГП» кроме основной деятельности осуществляет и внебюджетную деятельность (оказание услуг на платной основе сверх государственных социальных гарантий), то целесообразно изучить структуру источников средств бюджетной организации. Для этого использованы данные отчета об исполнении сметы доходов и расходов внебюджетных средств по всем видам деятельности (форма 4), а так же данные отчета об исполнении бюджетной сметы (форма 2).

В бюджетных учреждениях учет расходов и составление отчетности осуществляются в разрезе показателей сметы, которые обобщены в двух основных статьях: текущие расходы и капитальные расходы.

Анализ показателей финансового состояния ГУЗ «ГЦГП» за 2017–2018 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Процент финансирования ГУЗ «ГЦГП» бюджетными ассигнованиями в период 2017–2018 гг.

Показатель	Утверждено по смете на год, тыс. руб.		Профинансировано, тыс. руб.		Уровень финансирования, %	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Текущие расходы	40742,77	46289,76	40741,62	46204,94	99,99	99,81
Капитальные расходы	179,70	827,96	179,70	799,37	100,0	96,54
Всего расходов	40922,47	47117,72	40921,32	47004,31	99,99	99,75

Согласно данным таблицы 1, можно сделать вывод, что ГУЗ «ГЦГП» получает бюджетные ассигнования в неполном объеме в сравнении с запланированными по смете. Полностью получены средства только в 2017 г., когда было утверждено по смете и профинансировано 179,70 тыс. руб. на капитальные расходы. Процент финансирования текущих расходов является более стабильным и высоким на протяжении анализируемого периода. Недофинансирование может быть связано с:

- отсутствием или нехваткой средств в бюджете;
- отсутствием необходимости в расходах со стороны учреждения.

Источники формирования дохода представлены в таблице 2. Для изучения и оценки показателей использованы данные сводной отчетной ведомости поступивших средств по внебюджетной деятельности.

Таблица 2 – Доходы ГУЗ «ГЦГП» за 2017–2018 гг.

Источник	Доходы, тыс. руб.		Отклонение (+,-), тыс. руб.	Темп изменения, %
	2017	2018		
Медосмотр	2587,95	2436,71	-151,24	94,16
Здравпункты	749,99	895,07	145,07	119,34
Зубопротезирование	7,50	7,78	0,28	103,67
Аренда	177,69	201,24	23,55	113,25
% банка	0,12	0,16	0,041	134,08
Квартиры	3,99	3,87	-0,12	96,97
Металлолом	—	10,48	10,48	—
Итого	3527,25	3555,31	28,06	100,80

На протяжении 2017–2018 гг. постоянный рост отмечается по следующим источникам: здравпункты, аренда помещений, проценты банка. Наибольшая сумма доходов, как в 2017 г. – 2587,95 тыс. руб., так и в 2018 г. – 2436,71 тыс. руб., получена за счет проведения медосмотров. Их удельный вес составил 73,37 % в 2017 г. и 68,54 % в 2018 г. Второе место по объему приносимых доходов занимают здравпункты. В 2018 г. данный показатель увеличился на 19,34 п.п. и в стоимостном выражении составил 8995,07 тыс. руб. Удельный вес данного показателя в общей структуре доходов составил 25,18 % в 2018 г., что на 3,91 п.п. больше чем в 2017 г. В среднем 5,35 % доходов от общей их части приносит сдача в аренду площадей. На проценты банка приходится незначительная доля, в среднем за период 2017–2018 гг. доходная часть составила 0,0041 %.

Анализ структуры расходов средств ГУЗ «ГЦГП» в разрезе бюджетной и внебюджетной деятельности за 2017–2018 гг. приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Структура расходов средств ГУЗ «ГЦГП» в разрезе бюджетной и внебюджетной деятельности за 2017–2018 гг.

Показатель	Бюджет (фактические расходы), тыс. руб.		Внебюджет, тыс. руб.		Доля расходования внебюджетных средств в общем количестве расходов, %	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Текущие расходы в том числе:	40851,22	46165,00	2576,87	2588,34	5,93	5,31
заработная плата рабочих и служащих	18283,01	21476,29	1042,79	1095,39	5,40	4,85
начисления на заработную плату	6310,83	7405,79	355,09	373,58	5,33	4,80
приобретение пред- метов снабжения и расходных материалов	1439,09	1473,28	969,54	836,35	40,25	36,21
командировки и служебные разъезды	6,11	12,53	0,00	0,00	0,00	0,00
оплата транспортных услуг	1,87	2,33	0,086	0,096	4,39	3,97
оплата услуг связи	39,18	39,74	2,39	3,41	5,75	7,89
оплата коммунальных услуг	1907,98	1977,81	99,93	166,45	4,98	7,76
прочие текущие расходы на закупки товаров и оплату услуг	635,37	632,25	107,04	113,06	14,42	15,17
текущие бюджетные трансферты населению	12227,78	13144,99	0,00	0,00	0,00	0,00

Из данных таблицы 3 видно, что доля расходования бюджетных средств значительно превышает долю использования средств, полученных от внебюджетной деятельности, и в среднем за весь период составляет 94,32 %. В 2018 г. доля использования бюджетных средств увеличилась на 0,62 п.п. и составила 94,69 %. Если анализировать структуру текущих расходов, то можно отметить, что лишь приобретение предметов

снабжения и расходных материалов почти наполовину финансируется средствами, полученными от внебюджетной деятельности, и в среднем за весь период составляет 39,55 %. Командировки, служебные разъезды и текущие бюджетные трансферты населению в полном объеме финансируются средствами, полученными из бюджета. В целом наблюдается положительная тенденция относительно финансовых результатов внебюджетной деятельности учреждения на протяжении исследуемого периода.

Стоит отметить, что в условиях рыночной экономики либерализация рынка медицинских услуг создает благоприятную среду для преобразования здравоохранения из сферы социальной в сферу экономическую. Сокращается государственное участие в обеспечении экономической деятельности субъектов здравоохранения. Под влиянием процессов интеграции, её основным регулятором становится рынок медицинских услуг. В связи со сложившимися явлениями происходит коммерциализация системы здравоохранения. Данная тенденция тесно связана и исходит из проблем менеджмента персонала, поскольку внебюджетные средства в части сумм превышения доходов над расходами, остающихся в распоряжении учреждения используются в основном для:

- оплаты труда, надбавок к заработной плате, стимулирующих выплат по контрактам и премирования сотрудников всех структурных подразделений учреждения;
- укрепление материально-технической базы учреждения и структурных подразделений;
- оплаты стоимости обучения (курсы повышения квалификации) работников в высших и средних учебных заведениях;
- оказания материальной помощи работающим сотрудникам учреждения и структурных подразделений, и лицам, ушедшим на пенсию.

Кадры составляют главный вид ресурсов управления любой социальной системой и здравоохранением в особенности.

От уровня образовательной подготовки, на который расходуются средства, полученные от внебюджетной деятельности, зависят профессиональные компетенции персонала сферы здравоохранения. В свою очередь, это является основанием повышения заработной платы. А качество оказываемых медицинских услуг, морально-психологическая обстановка в коллективе, удовлетворенность работников трудом, производительность труда во многом зависят от уровня оплаты труда.

Таким образом, в условиях роста доходов населения и ограниченности выделяемых ресурсов на развитие здравоохранения (бюджетное финансирование не полностью покрывает потребности здравоохранения) увеличение объема платных услуг является дополнительным источником расширения возможностей как для удовлетворения потребностей человека в медицинской помощи, так и для удовлетворения потребностей организаций здравоохранения. В связи с этим в настоящее время наряду с бесплатной гарантированной государством медицинской помощью широкое распространение получает оказание населению платных медицинских услуг.

Литература

1 Конашук, Г. Д. Рынок медицинских услуг Республики Беларусь в условиях глобализации / Г. Д. Конашук, В. Л. Тарасевич // Белорусский экономический журнал. – 2003. – № 1. – С. 33–36.

2 О республиканском бюджете на 2018 год: Закон Респуб. Беларусь от 31 декабря 2017 г. № 86–З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.04.2019.

В. В. Левченко

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ОАО «САВУШКИН ПРОДУКТ»

Статья посвящена вопросам стимулирования спроса на продукцию ОАО «Савушкин продукт». Рассмотрена разработка программы стимулирования спроса, ее цели, обращенные к покупателям, потребителям, продавцам и посредникам. Обоснована необходимость координации программы стимулирования спроса с другими средствами продвижения продукции на предприятии. Проанализирована оптимизация организационной структуры предприятия для усиления активизации продаж и освоения новых рынков сбыта.

ОАО «Савушкин продукт» – крупнейший белорусский производитель молочной и соковой продукции. В 2018 году предприятие заняло 20 % белорусского рынка молочной продукции. Предприятие выпускает свыше 250 наименований продукции, более 50 % производимых молочных продуктов поставляется в двадцать пять государств.

На белорусском рынке предприятие осуществляет реализацию продукции через управление продаж; торговые филиалы, расположенные в Минске, областных центрах и Пинске; торговых представителей в крупных районных городах. На внешний рынок компания поставляет продукцию через управление внешнеэкономической деятельностью, дистрибьюторов и представительства за рубежом, включая шесть представительств в Российской Федерации.

Выручка ОАО «Савушкин продукт» в 2018 году составила 1 004 млн. руб. [1], увеличившись на 11,4 % по сравнению с прошлым годом, что свидетельствует об активной сбытовой политике предприятия.

Для сохранения и усиления своего влияния на покупателей, ОАО «Савушкин продукт» разрабатывает программу, направленную на стимулирование потребителей к приобретению собственной продукции.

Разработкой программы стимулирования спроса на продукцию занимается отдел трейд-маркетинга, мерчендайзинга и аналитики.

Функции отдела трейд-маркетинга, мерчендайзинга и аналитики:

- разработка предложений по увеличению продаж предприятия и программы стимулирования спроса на продукцию;
- планирование трейд-маркетинговые мероприятия на год, квартал, месяц;
- составление бюджетов трейд-маркетинговых мероприятий;
- представление трейд-маркетинговых проектов управлению продаж, управлению внешнеэкономической деятельностью, отделу поддержки продаж и клиентам;
- выработка совместного решения с управлением продажами, управлением внешнеэкономической деятельностью, отделом поддержки продаж о распродажах, скидках, бонусах, дегустациях;
- реализация запланированных мероприятий программы стимулирования спроса;
- контроль работы мерчендайзеров;
- анализ продаж продукции по клиентам и товарным группам;
- анализ эффективности проведенных мероприятий и составление отчетности.

Целью составления и использования программы стимулирования спроса является устранение препятствий для сбыта, повышение объема продаж, увеличение числа покупателей и количества товара, купленного одним и тем же покупателем.

Мероприятия, предлагаемые в программе стимулирования спроса на продукцию, охватывают несколько целей:

- цели, направленные на покупателей, – стимулировать желание покупателей выбрать конкретный товар, торговую марку. Чем лучше стимулировать «желание купить», тем больше количественные и качественные показатели сбыта: выручка, объем сбыта по ассортименту, торговым маркам, новым товарам и др.;

- цели, направленные на потребителей, – вторичные продажи, рост числа постоянных покупателей. Желание продать как можно больше товара, и концентрация всех усилий на его реализацию любой ценой без учета последующей реакции потребителя может обернуться потерей – снижением вторичных продаж, отсутствием роста числа постоянных покупателей. Число покупателей с годами в Республике Беларусь не увеличивается, тогда как производителей и продавцов становится все больше, отсюда стремление увеличить текущую выручку без учета ее влияния на перспективу может привести к потере конкурентоспособности. Поэтому программа стимулирования спроса на продукцию должна включать мероприятия по постоянному мониторингу и оценке степени удовлетворения от потребления купленного товара, что будет способствовать корректировке маркетинговых характеристик товара;

- цели, направленные на продавцов, – превратить безразличного или нейтрального к товару, не заинтересованного продавца в мотивированного специалиста. Данная цель может быть достигнута, если она будет коррелироваться с личными целями продавца, то есть рост его доходов, будет связан с продажей продукции ОАО «Савушкин продукт»;

- цели, направленные на посредников, – управление продажами товара непосредственно у посредника, устранение причин, мешающих продвижению товара в процессе сбыта, и корреляция целей ОАО «Савушкин продукт» применительно к товарам и покупателям с целями посредников.

При разработке мероприятий, направленных на стимулирование посредника, необходимо:

- придать товару определенный имидж, чтобы повысить его узнаваемость;
- сделать товар узнаваемым и обеспечить лояльность к товару персонала посредников;

- увеличить количество товара, поступающего в розничную торговлю;
- стимулировать посредников для продажи всего ассортимента и всех торговых марок;

- повысить заинтересованность посредников в активном сбыте конкретного товара или торговой марки.

Программа стимулирования спроса на продукцию ОАО «Савушкин продукт» содержит ряд мероприятий, направленных на увеличение экспорта продукции:

- планомерное продвижение торговой марки «Савушкин продукт» на рынке Российской Федерации, в 2019 году продукция предприятия реализуется в пятидесяти регионах. Примером хорошо налаженной работы с дистрибьюторами может служить сотрудничество с ООО «Актив-Продукт». Оно работает с более тысячей торговыми организациями г. Перми и Пермского края, занимается продвижением молочных продуктов, включая продукции ОАО «Савушкин продукт» [2];

- проведение маркетинговых и рекламных мероприятий на внешних рынках с учетом их специфики, включая вновь освоенные рынки Китая и стран Европейского Союза;

- поиск и налаживание контактов с новыми дистрибьюторами;

- внедрение логистического подхода к организации продвижения товаров, оптимизация процессов финансовой, информационной, транспортной логистики;

- участие в международных ярмарках и выставках;

– проведение стимулирующих мероприятий: выставки и дегустации в местах продажи, размещение информационных статей в прессе, реклама на транспортных средствах, телевизионная реклама и др.

Для достижения целей стимулирования в программе используются различные средства:

– ценовое предложение (продажа по сниженным ценам, льготные купоны, карты, дающие право на скидку);

– предложение в натуральной форме (премии, бонусы, образцы товара);

– активное предложение (конкурсы, игры, лотереи).

Из традиционных средств стимулирования продаж наиболее значимыми являются цена, скидки и реклама. Однако практика показывает, что потребители быстро привыкают к низким ценам, скидки воспринимаются как обязательные приложения, а их прекращение вызывает отток покупателей. К раздражителям, используемым в рекламе, потребители привыкают и перестают их замечать.

ОАО «Савушкин продукт» осуществляет координацию программы стимулирования спроса на продукцию с другими элементами продвижения. В начале нынешнего года была проведена оптимизация организационной структуры предприятия для усиления активизации продаж и завоевания новых рынков сбыта. С целью координации методов стимулирующего воздействия на предприятии введена должность заместителя операционного директора по продажам, который несет ответственность за полноту и достоверность информации о товарах для покупателей, систему стимулирования спроса и продвижение продукции.

В подчинении заместителя операционного директора по продажам находятся:

– отдел трейд-маркетинга, мерчандайзинга и аналитики;

– отдел категорийных продаж;

– отдел по поддержке продаж;

– бюро по продажам на рынках дальнего зарубежья;

– бюро по каналу HoReCa и прочим B2B каналам;

– менеджер по торговым маркам.

Обновленная структура управления продажами позволяет:

– осуществлять координирование использования различных методов стимулирования спроса на продукцию;

– повышать эффективность использования средств, выделенных на продвижение продукции;

– осуществлять контроль использования выделенных средств;

– анализировать эффективность мероприятий по продвижению продукции, в том числе в рамках программы стимулирования спроса.

Несмотря на хорошо разработанный алгоритм планирования стимулирования спроса на продукцию, включающий установление целей, задач, бюджета, структуры и каналов продвижения продукции, до сих пор недостаточно проработаны некоторые этапы практической деятельности в этой области:

– не создана полная информационная и нормативная база данных для разработки и проведения мероприятий по стимулированию, которая могла бы стать методической основой для подготовки решений по претворению программы в действие;

– отсутствуют экономически обоснованные методы и модели осуществления программы стимулирования спроса. Данные методы и модели могут использоваться для выявления слабых и сильных сторон мероприятий по стимулированию, для принятия управленческих решений и выработки политики предприятия по завоеванию рынков сбыта;

– отсутствуют детализированные методики контроля программы стимулирования и оценки ее эффективности. Существующие методики оценки эффективности маркетинговых и рекламных мероприятий опираются на дополнительную прибыль, определить которую в условиях действия множества

побочных факторов не представляется возможным, либо на маркетинговые исследования узнаваемости и запоминаемости рекламных материалов, являющихся дорогостоящими мероприятиями. Чаще всего оценить эффективность программы стимулирования спроса на продукцию можно лишь после проведения запланированных мероприятий, на которые потрачены значительные средства.

Из вышеизложенного следует, что сотрудники ОАО «Савушкин продукт» активно занимаются продвижением продукции, включая комплекс мероприятий по стимулированию спроса. Вместе с тем требуют дальнейшей проработки методики разработки, проведения, контроля и оценки эффективности мероприятий программы стимулирования.

Литература

1 Годовой отчет ОАО «Савушкин продукт» за 2018 год [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://savushkin.by/info/news/godovoy-otchet-za-2018-god/>. – Дата доступа: 27.04.2019.

2 Сайт дистрибьютора ООО «Актив-Продукт» [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://moloko59.ru/index.php/savushkin>. – Дата доступа: 27.04.2019.

УДК 336.02

О. А. Лукашова

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена вопросам налогового планирования в организациях Республики Беларусь с целью минимизации налоговой нагрузки. Рассмотрены аспекты стратегического налогового планирования по отношению к трем объектам налогообложения: выручке от реализации продукции (работ, услуг); заработной плате; прибыли. Уделено внимание и такому инструменту оперативного налогового планирования, как налоговый календарь.

Налоги занимают одно из ключевых мест среди экономических рычагов, используемых государством для воздействия на экономику страны. При этом формирование рациональной налоговой системы и установление оптимальной налоговой нагрузки является самой сложной задачей в отношениях государства с субъектами хозяйствования.

Налоговая нагрузка представляет собой отношение общей суммы уплаченных налогов и сборов за определенный период к сумме доходов субъекта хозяйствования за аналогичный период [1, с. 208].

С целью снижения налоговой нагрузки субъектам хозяйствования Республики Беларусь необходимо постоянно производить мониторинг изменений в области налогообложения и умело применять данные знания для оптимизации налоговых платежей. Это осуществляется, прежде всего, через использование предоставляемых государством налоговых льгот и преференций. Одним из средств достижения поставленной цели следует назвать и налоговое планирование, которое позволяет заранее просчитать налоговую составляющую в доходах того или иного вида деятельности и рационально решить вопрос о целесообразности практической реализации отдельных инициатив [2, с. 117].

Налоговое планирование определяется как организация деятельности налогоплательщика с целью минимизации его налоговых обязательств на долгосрочный период времени в рамках действующих налоговых законов. Его сущность заключается в признании за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом средства, приемы и способы снижения налоговой нагрузки [3, с. 201].

В Республике Беларусь средний уровень платежей организаций в государственный бюджет составляет около 20 % выручки от реализации продукции (работ, услуг). За счет оставшейся доли субъекты хозяйствования должны покрывать текущие затраты и осуществлять модернизацию производства, что для большинства из них оказывается проблематичным. В такой ситуации особое значение приобретает налоговое планирование.

Налоговое планирование у субъекта хозяйствования должно начинаться на этапе государственной регистрации, поскольку уже сама организационная форма способна давать льготы по уплате налогов и сборов.

Значительно уменьшить платежи в бюджет позволяют налоговые льготы. Их перечень настолько велик, что любая организация может найти способ их применения. Следовательно, налоговое планирование, связанное с использованием налоговых льгот, должно быть особенно тщательным.

Налоговые льготы по своей сути носят стимулирующий характер. Государство, предоставляя налоговые льготы плательщикам, стимулирует их действовать в определенном русле. Однако, на наш взгляд, налоговые льготы создают неравенство среди налогоплательщиков, так как освобождение от налога одних субъектов ведет к увеличению налоговой нагрузки на других. Здесь более рациональным следует назвать опыт экономически развитых государств, которые совершенствуют свои налоговые системы путем уменьшения количества льгот и снижения налоговых ставок.

Система налогообложения организаций Республики Беларусь основывается на данных бухгалтерского учета. Следовательно, основой налогового планирования становится выбор учетной политики с точки зрения создания налоговой базы. В отечественной налоговой системе большая часть налогов и сборов связана с тремя объектам налогообложения: выручка от реализации продукции (работ, услуг); заработная плата; прибыль [4].

С выручки от реализации продукции (работ, услуг) организации уплачивают наибольшую сумму платежей в виде косвенных налогов (налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы и др.). В экономической литературе эта группа налогов считается нейтральной для организаций, так как их уплата в результате перекладывается на конечного потребителя. Однако следует отметить ряд нюансов по данному вопросу:

- косвенные налоги увеличивают цену произведенных товаров, работ, услуг, что снижает их конкурентоспособность на рынках сбыта;
- косвенные налоги перечисляются в бюджет в первоочередном порядке, что уменьшает возможности субъектов хозяйствования в использовании выручки на текущие цели;
- методика начисления и уплаты косвенных налогов в Республике Беларусь построена на авансовом принципе, т.е. организации до реального получения выручки от реализации перечисляют платежи в бюджет за счет отвлечения собственных оборотных средств [4].

Таким образом, особенности уплаты косвенных налогов должны быть тщательно взвешены и учтены в налоговом планировании.

Наиболее облагаемым объектом в налоговой системе Республики Беларусь является заработная плата работников. От фонда заработной платы начисляются платежи в фонд социальной защиты населения (по ставке 34 %) и отчисления в Белгосстрах. Кроме того, заработная плата входит в состав добавленной стоимости и облагается НДС по ставке 20 %. Если к этому добавить еще и ставку подоходного налога в 13 % с заработной платы, то становится понятным стремление организаций скрыть

данный объект от налогообложения. Налоговое планирование в отношении такого объекта, как заработная плата, следует связать с минимизацией затрат на оплату труда за счет улучшения организации производства.

Налоговые платежи, исчисляемые из прибыли организации, называют прямыми налогами. К прямым налогам относятся: налог на прибыль, налог за добычу природных ресурсов сверх установленных лимитов, экономические санкции за нарушение налогового законодательства и др. Налоговое планирование в отношении данного объекта налогообложения связано, прежде всего, с использованием предоставляемых льгот.

Следует отметить, что вышеперечисленные аспекты налогового планирования относятся к его стратегическому направлению.

В качестве основного инструмента оперативного налогового планирования следует назвать налоговый календарь, который предназначен для прогнозирования предстоящих платежей.

Основой эффективной работы по исчислению и уплате налогов и сборов является грамотно организованный бухгалтерский учет, который предоставляет полную информацию за любой отрезок времени. Наличие такой информации даст возможность управленческому персоналу регулировать налогооблагаемую базу и снижать налоговую нагрузку. Так, например, за счет варьирования датами регистрации хозяйственных операций можно переносить сроки получения выручки, прибыли или имущества наследующий месяц, что позволит отложить платежи на следующий отчетный период. Такая отсрочка налоговых платежей обеспечит использование отложенных сумм в обороте организации, а также даст инфляционную экономию в результате удешевления будущих платежей.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что налоговое планирование в организациях Республики Беларусь должно носить комплексный характер и вестись в тесной взаимосвязи с эффективной системой бухгалтерского учета и менеджмента.

Литература

1 Налоговый менеджмент: учеб. / под ред. И. А. Майбурова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 591 с.

2 Адаменкова, С. И. Налоги и их применение в финансово-экономических расчетах, ценообразовании: теория и практика / С. И. Адаменкова. – Минск: Элайда, 2014. – 568 с.

3 Дадашев, А. З. Налоговое планирование в организации: учебно-практ. Пособие / А. З. Дадашев, Л. С. Кирина. – М.: Книжный мир, 2012. – 168 с.

4 Налоговый Кодекс Республики Беларусь: Закон Респуб. Беларусь от 30.12.2018 г. № 159-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.04.2019.

УДК 339.727

Е. В. Матова

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследуется влияние прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие Гомельской области. Выявлены конкурентные преимущества и недостатки региона для привлечения прямых иностранных инвестиций. Проведен

анализ деятельности организаций Гомельской области, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц. Отмечен ряд мер, направленных на увеличение инвестиционного потенциала Гомельской области.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются одним из основных факторов экономической глобализации и развития современной мировой экономики. Принято считать, что данный вид движения капитала меньше подвержен циклическим колебаниям и более устойчив к кризисам. ПИИ увеличивают экономический потенциал принимающей территории, являются дополнительным источником экономического роста, обеспечивают расширение экспорта товаров и услуг, создают дополнительные рабочие места, что и обуславливает актуальность изучения влияния ПИИ на экономическое развитие Гомельской области.

Гомельская область имеет ряд преимуществ, которые способствуют большим возможностям для привлечения иностранных инвестиций: привлекательное географическое положение, развитый промышленный комплекс, развитая сеть наземного, в т.ч. железнодорожного транспорта, высокий научно-инновационный потенциал, разведанная минерально-сырьевая база. По итогам 2017 года Гомельская область оказалась на 3 месте по объемам накопленных ПИИ после г. Минска и Минской области.

Однако наряду с конкурентными преимуществами существует ряд проблем, способствующих снижению инвестиционной привлекательности области:

- недостаточное использование потенциала сферы услуг, особенно услуг связи и туризма;
- недостаточное развитие в районах малого и среднего предпринимательства;
- ухудшение демографической ситуации;
- недостаточная развитость инвестиционной деятельности [1, с. 173].

По данным Главного статистического управления Гомельской области, приток ПИИ в экономику региона в 2018 году составил 203,6 млн. долл. США, в то время как в 2009 году – 66,0 млн. долл. США, т.е. увеличился в 3 раза (рисунок 1) [2].

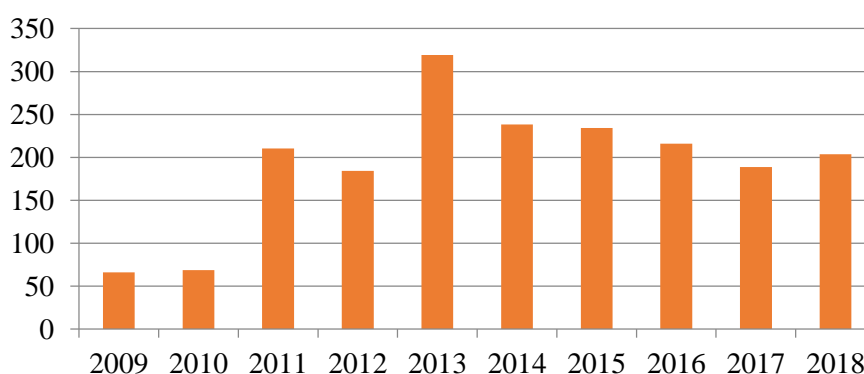


Рисунок 1 – Объёмы ПИИ, поступивших в экономику Гомельской области в 2009 – 2018 гг., млн. долл. США

Основной сферой интересов иностранных инвесторов является промышленность Гомельской области. В первую очередь это касается таких отраслей, как нефтеперерабатывающая, металлургическая и целлюлозно-бумажная (таблица 1).

Таблица 1 – Объем ПИИ, поступивших от иностранных инвесторов в Гомельскую область, по видам экономической деятельности за 2018 год

Вид экономической деятельности	В тыс. долл. США
	Объем ПИИ
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	488,2
Промышленность	153507,4
Строительство	263,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	5 775,5
Транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	23351,6
Услуги по временному проживанию и питанию	73,4
Информация и связь	1449,0
Финансовая и страховая деятельность	12906,6
Операции с недвижимым имуществом	4857,8
Профессиональная, научная и техническая деятельность	490,1
Деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	86,9
Здравоохранение и социальные услуги	0,1
Творчество, спорт, развлечения и отдых	271,2
Предоставление прочих видов услуг	64,7

Иностранные вложения капитала в промышленность, начиная с 2013 года, составляют около 80 % всех ПИИ в Гомельскую область. Хотя еще в 2010 году одним из основных объектов интересов иностранных инвесторов была торговля, гостиницы и рестораны. В свою очередь, следует отметить, что с 2013 года наблюдается приток ПИИ в сферу транспорта и связи, куда в 2013 году было вложено уже более 53 млн. долл. США, хотя к 2015 году объем инвестиций в данную сферу сократился более чем на 4% [1, с. 174].

Основными инвесторами региона в 2017 году явились Российская Федерация (52,6%), Польша (14,1%), Германия (11,2%) (рисунок 2) [2].

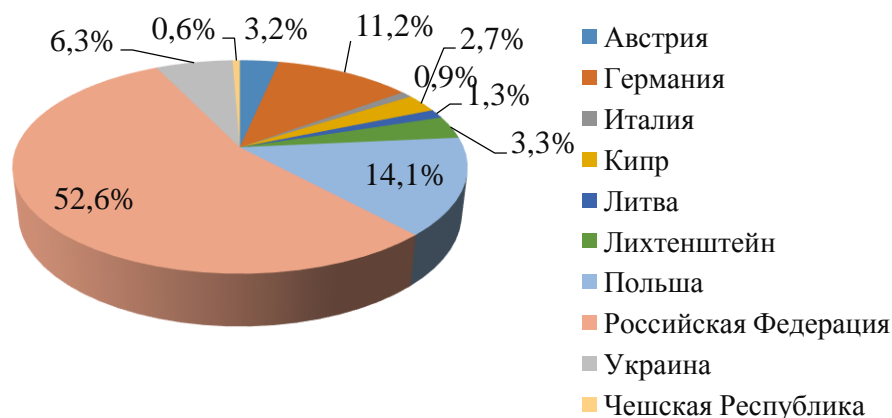


Рисунок 2 – Структура инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в реальный сектор экономики Гомельской области в 2017 году, по основным странам-инвесторам, в процентах к итогу

Анализ притока ПИИ по районам и городам Гомельской области позволяет сделать вывод, что наибольший удельный вес ПИИ, поступивших в регион в 2017 г., приходится непосредственно на г. Гомель (50,75 %), а также на Мозырский район (32,81 %) (основная часть инвестиций приходится на г. Мозырь). Данную ситуацию можно объяснить тем, что в представленных городах находятся важные и валообразующие предприятия области, которые и вызывают интерес инвесторов. Следовательно, они и формирует основу экономического развития области, являясь ядром, которое оказывает влияние на близлежащие районы.

В таблице 2 отражены отдельные показатели деятельности организаций Гомельской области, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц. Наблюдается положительная тенденция в деятельности организаций Гомельской области, созданных с участием иностранных юридических и физических лиц. Так, поступление иностранных инвестиций в уставные фонды организаций в 2017 г. увеличилось на 20,5 % по сравнению с предыдущим годом; выручка от реализации продукции товаров, работ, услуг в 2017 году возросла на 13,5 %. Однако, средняя численность работников снизилась на 3 % в 2017 году по сравнению с 2016 годом, а рост внешнеторгового оборота данных организаций в 2017 году на 45,3% был обусловлен значительным ростом импорта (в 1,5 раза по сравнению с 2016 г.).

Таблица 2 – Отдельные показатели деятельности организаций Гомельской области, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц

Показатели	2016	2017	Отклонение, +/-	Темп изменения, %
Поступление иностранных инвестиций в уставные фонды организаций, тыс. долл. США	4493,9	5414,4	920,5	120,5
Накоплено иностранных инвестиций в реальном секторе экономики, тыс. долл. США	751392,3	858795,5	107403,2	114,3
Средняя численность работников, человек	32151	32052	-99	99,7
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	7780057	8830568	1050511	113,5
Внешнеторговый оборот, млн. долл. США	2 557,0	3 716,2	1159,2	145,3
Экспорт товаров, млн. долл. США	533,7	633,1	99,4	118,6
Импорт товаров, млн. долл. США	2 023,3	3 083,1	1059,8	152,4
Сальдо, млн. долл. США	-1 489,6	-2 450,0	-960,4	–

Следовательно, проведенный анализ показывает, что объемы ПИИ, привлекаемые в экономику региона, не являются в полной мере фактором роста конкурентоспособности экспорта и региона в целом. Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость проработки и принятия комплекса мер как стимулирующего, так и ограничительного характера по повышению эффективности политики привлечения и использования ПИИ в экономику региона.

Согласно «Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь до 2035 года», инвестиционный потенциал Гомельской области заключается в реализации следующих мер:

- организации производства целлюлозного нетканого материала типа «Спанлейс» на основе целлюлозного и синтетического волокна в ОАО «Светлогорск Химволокно»;
- эффективного использования местных минерально-сырьевых ресурсов;
- развития Лельчицкого промышленного парка;
- строительстве фотоэлектрической станции в Светлогорском районе;
- обезвреживании (уничтожении) опасных отходов [4, с. 20].

Инвестиционная деятельность в Гомельской области будет направлена на создание современных прогрессивных предприятий, способных обеспечить производство продукции, работ, услуг, обладающих высокой добавленной стоимостью и экспортной конкурентоспособностью, а также ориентированной на замещение импорта.

Важным инструментом повышения инвестиционной привлекательности Гомельской области станет повышение качества оказания государственных услуг по сопровождению инвестиционных проектов. На сокращение временных и

организационных издержек инвесторов дальнейшее развитие получит выстраивание работы с инвесторами по принципу «Одно окно», а также обслуживание и модернизация сайтов соответствующей тематики.

Создание современной инфраструктуры, как инженерной (создание и развитие индустриальных площадок, строительство технопарка), так и организационно-экономической (банки, консалтинговые агентства и другие) также позволит улучшить инвестиционную привлекательность Гомельской области.

Ещё одним важнейшим фактором развития инвестиционной привлекательности региона, обуславливающим привлечение ПИИ, станет дальнейшее использование имеющихся преференциальных режимов, сформированных в Республике Беларусь в целях создания для инвесторов более комфортных условий реализации инвестиционных проектов.

Литература

1 Шукан, Д. В. Анализ инвестиционной привлекательности Гомельской области / Д. В. Шукан // Научные стремления. – 2017. – №22. – С. 173–176.

2 Инвестиции в Гомельскую область из-за рубежа / Главное статистическое управление Гомельской области [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://gomel.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 04.04.2019.

3 Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2017 год [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/35b/35bd45c9395c000d20965b6ac24a3eff.pdf>. – Дата доступа: 07.04.2019.

4 Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь до 2035 года [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://investinbelarus.by/upload/pdf/V3.pdf>. – Дата доступа: 08.04.2019.

УДК 334.021:338.242

А. И. Молокович

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рыночная модель экономики подразумевает создание стабильно функционирующего сектора малого и среднего бизнеса, являющегося «стабилизационной подушкой» и «колыбелью» конкуренции. Значительная роль в данном процессе отведена субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. Изучен эмпирический опыт создания и функционирования инфраструктуры поддержки предпринимательства в Гомельской области, сделан вывод о недостаточности выполняемых ими функций.

В странах с развитой экономикой создана институциональная основа поддержки предпринимательства, важнейшей составной частью которой на региональном уровне являются бизнес-инкубаторы, ресурсные центры поддержки малого бизнеса, венчурные фонды и иные объекты рыночной инфраструктуры. В Республике Беларусь в условиях трансформации экономики и построения модели социально ориентированной рыночной экономики начат процесс формирования институтов поддержки и развития предпринимательства. Вместе с тем, темпы развития малого и среднего бизнеса не

соответствуют параметрам программы социально-экономического развития страны, в соответствии с которыми удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП Республики Беларусь еще к 2010 году должен был составить 50 % (а фактически по итогам 2017 года не превысил 25 %, за 2018 год итоги еще не подведены).

Ввиду этого целесообразно изучить роль объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса на региональном уровне. Так, в 2018 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Гомельской области составило 36,5 тыс. единиц, из которых 10 тыс. организаций (более 27 %) и 26,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Их доля в валовом региональном продукте, как и в целом по Республике Беларусь, составила чуть менее 25 %.

Для успешного функционирования такого количества субъектов малого и среднего предпринимательства в Гомельской области и их развития должна существовать широко развитая инфраструктура поддержки предпринимательства – центры поддержки предпринимательства и инкубаторы малого предпринимательства.

В Гомельской области институциональную основу поддержки предпринимательства составляют 9 центров поддержки предпринимательства (таблица 1).

Таблица 1 – Центры поддержки предпринимательства в Гомельской области

Наименование, дата регистрации	Вид деятельности
1	2
РУП «Центр научно-технической и деловой информации», с 17.03.2010	<ul style="list-style-type: none"> – Информационное обслуживание в виде проведения семинаров по актуальным вопросам научно-технической, экономической, правовой тематики, а также передовой практики хозяйствования; – продвижение инновационных услуг, организация работы по систематизации технологических потребностей и инновационных предложений субъектов хозяйствования региона
ЗАО «Гомельское региональное агентство экономического развития», с 05.02.2008	<ul style="list-style-type: none"> – Проведение маркетинговых исследований; – разработка бизнес-планов инвестиционных и прочих проектов; – содействие в подготовке и переподготовке кадров для субъектов малого предпринимательства; – организация работы консультационной линии по вопросам предпринимательства в системе Интернет; консультирование по организации и ведению деятельности
КУП «Гомельский областной ИМЦ», с 15.07.2009	<ul style="list-style-type: none"> – Предоставление нормативно-правовых актов, определяющих порядок ценообразования, применения торговых надбавок и скидок на продукцию, товары и услуги; – консультирование устно по телефону на безвозмездной основе по вопросам ценообразования
ООО «Центр бизнес-развития», с 16.05.2017	<ul style="list-style-type: none"> – Оказание помощи обратившимся субъектам хозяйствования посредством программы «Тест-тренажер FMR», которая дает возможность проведения экспресс-анализа конкурентоспособности цены и эффективности принимаемых бизнес-решений и позволяет разработать стратегию по-настоящему эффективных действий, способных стабилизировать работу любого предприятия
ОДО «Лион», с 05.12.2008	<ul style="list-style-type: none"> – Консультации по вопросам коммерческой деятельности; – ознакомление с азами предпринимательской деятельности; – помощь в государственной регистрации; – ведение бухгалтерского учета и отчетности; – составление калькуляций отпускных цен и тарифов и реестров розничных цен; – электронное декларирование налогов и сборов

Окончание таблицы 1

Наименование, дата регистрации	Вид деятельности
1	2
ООО «Бизнес центр», с 01.07.1998	– Юридические услуги, производство печатей и штампов; проведение круглых столов, семинаров; – бизнес-планирование; – услуги по изготовлению печатей и штампов
ООО «Светлогорский деловой партнёр», с 15.12.2011	– Бухгалтерские услуги; – налоговый учет; – консультационные услуги; – услуги ликвидатора;
ЧУП «Бухгалтерское агентство «Константа», с 18.04.2017	– Бухгалтерские услуги; консультации по увеличению продаж; – подбор сотрудников; – кадровое делопроизводство; – услуги секретаря, бизнес-ассистента
ЧУП «Бизнес-бюро Павленко В.Д.», с 12.12.2017	– Услуги в сфере маркетинга; – бухгалтерские услуги; – бизнес-консультирование

Основные направления деятельности субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства в Республике Беларусь:

- анализ тенденций развития малого и среднего бизнеса;
- организация взаимодействия центров, расположенных на территории области, по проведению мероприятий, оказанию субъектам малого и среднего предпринимательства услуг, связанных с организацией и осуществлением предпринимательской деятельности;
- участие в разработке программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;
- информирование субъектов предпринимательства о системе поддержки предпринимательства в регионе.

В целом все субъекты инфраструктуры осуществляют схожие виды деятельности, в том числе может оказывать сопутствующие услуги: бизнес-консультирование, ведение бухгалтерского учета, юридические услуги, экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Рассмотрим функционирующие на сегодняшний день инкубаторы малого предпринимательства в Гомельской области (таблица 2).

Таблица 2 – Инкубаторы малого предпринимательства Гомельской области

Наименование, дата регистрации	Вид деятельности
1	2
ЧКУП «БелТрастинфо», с 05.02.2008	– Бесплатные консультации вновь созданным ИП; – курсы по «организации бизнеса с нуля»; – введение (восстановление) бухгалтерского учета; – подготовка налоговых деклараций; – аренда помещений под офисы; – предоставление дисков с пакетом первичной учетной документации

Окончание таблицы 2

Наименование, дата регистрации	Вид деятельности
1	2
ЧКУП «БелТрастинфо», с 05.02.2008	–Бесплатные консультации вновь созданным ИП; –курсы по «организации бизнеса с нуля»; –введение (восстановление) бухгалтерского учета; –подготовка налоговых деклараций; –аренда помещений под офисы; –предоставление дисков с пакетом первичной учетной документации

Финансирование центров и инкубаторов поддержки малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Государственной программой «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 гг. (таблица 3).

Таблица 3 – Финансовое обеспечение реализации Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 гг. по Гомельской области (факт и план)

Наименование задач	Объемы финансирования, руб.					
	всего	в том числе по годам				
		2016	2017	2018	2019	2020
Содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства	3626700	638000	706300	673350	780900	828150
Совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства	277500	38000	38500	65750	67000	68250
Формирование позитивного отношения к предпринимательской инициативе граждан	145800	24000	25200	30900	32100	33600
Итого	4050000	700000	770000	770000	880000	930000

В совокупности сумма финансирования субъектов малого предпринимательства не компенсирует и 1 % кредитных ресурсов данных субъектов.

Итоги работы центров поддержки предпринимательства и инкубаторов малого предпринимательства Гомельской области в 2017 году приведены в таблице 4 (итоговые данные за 2018 год еще не подведены).

Таблица 4 – Итоги работы центров инфраструктуры поддержки предпринимательства в Гомельской области за 2017 год

Наименование центра / инкубатора	Количество клиентов, чел.	Количество семинаров, курсов, шт.	Количество участников семинаров, курсов, чел.
ООО «Бизнесцентр»	883	24	486
ЗАО «Гомельское региональное агентство экономического развития»	717	12	197
ОДО «Лион»	13049	16	142

Окончание таблицы 4

Наименование центра / инкубатора	Количество клиентов, чел.	Количество семинаров, курсов, шт.	Количество участников семинаров, курсов, чел.
КИУП «Гомельский областной информационно-методический центр»	1323	–	–
РУП «Центр научно-технической и деловой информации»	810	39	810
ООО «Светлогорский деловой партнер»	673	12	357
ООО «Центр развития бизнеса»	–	–	–
ООО «Центр бизнес развития»	24	20	87
ЧКУП «БелТрастинфо»	72	58	913
ОАО «Гомельский технопарк»	–	–	–
Итого	17551	181	2992

Таким образом, деятельность субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства в Гомельской области более сконцентрирована в сфере оказания консалтинговых услуг, практически не включает варианты венчурного финансирования, присущие странам с развитой рыночной экономикой. Иными словами, к настоящему времени создана платформа для развития малого бизнеса в регионе, которую еще предстоит развивать, особенно в русле реализации норм Декрета № 7 Президента Республики Беларусь «О развитии предпринимательства».

Литература

1 О развитии предпринимательства: Декрет Президента Республики Беларусь от 23 нояб. 2017 г. № 7 [Электронный ресурс] / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 20.02.2019.

УДК 338.22

М. Д. Назарова

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье выявлены проблемы развития малого бизнеса в Республике Беларусь, сделан вывод о целесообразности смягчения денежно-кредитной и налоговой политики в отношении субъектов малого предпринимательства в период трансформации экономики, обеспечения равных условий доступа к рынкам сырья и сбыта для субъектов предпринимательства всех форм собственности, что в совокупности позволит не только обеспечить развитие данного сегмента экономики, но и создаст стабильный драйвер для развития смежных секторов.

В условиях трансформации экономики именно малый и средний бизнес способен приспособиваться к быстроизменяющимся внешним факторам (социальным, экономическим и политическим) и обеспечивать стабильный экономический рост. Малое и среднее предпринимательство является необходимым элементом здоровой экономики и

выполняет в ней ряд жизненно важных функций. В условиях динамичного развития высоких технологий системы крупных предприятий не могут успешно функционировать без дополняющей системы малого бизнеса. Поэтому малый бизнес в условиях формирования и функционирования в рыночной среде следует рассматривать как императив стабильного экономического роста. Однако для успешного развития и функционирования предпринимательства в Республике Беларусь существует ряд проблем.

Основная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития белорусского малого предпринимательства лежит за рамками самой сферы малого предпринимательства. На основании имеющихся статистических и аналитических данных опроса центра исследования, мониторинга и прогнозирования развития белорусской экономики представителей малого и среднего предпринимательства можно выделить целый ряд острейших проблем, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого бизнеса. Основные из них представлены на рисунке 1 [1].

Так, за последний год обострились такие проблемы, как налоговая нагрузка, дороговизна заемных ресурсов, неравенство ведения бизнеса по сравнению с государственными организациями, коррупция, недобросовестная конкуренция, валютное регулирование, регулирования цен и заработной платы со стороны государства, «неповоротливость» государственной «бюрократической машины» и т. д.

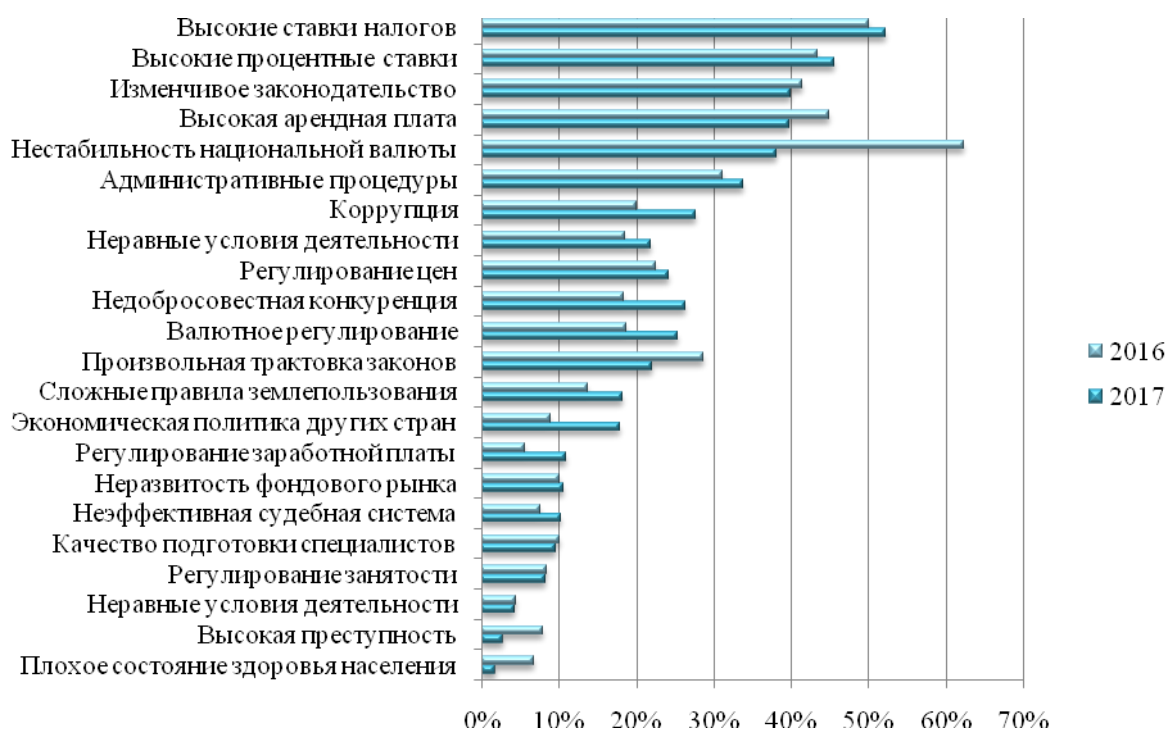


Рисунок 1 – Оценка представителями малого и среднего предпринимательства значимости отдельных внешних барьеров для развития бизнеса в Республике Беларусь в 2016 и 2017 годах

Проблемой, которая проявляется на протяжении десятилетия, остается проблема тяжелого налогового бремени. Данную проблему отмечают 54 % опрошенных предпринимателей, хотя Беларусь входит в 15 стран с самой низкой ставкой налога на прибыль. Однако общую налоговую нагрузку отягощает совокупность других налогов, сборов и единовременных отчислений (земельный налог, налог на недвижимость, налог на добычу (изъятие) природных ресурсов, таможенные платежи и пошлины и т. д.), что в большинстве случаев не подъемно для начинающих предпринимателей. Государство,

со своей стороны, совершенствует систему налогообложения, упрощая ее, сокращая количество налогов (в 2006–2009 гг. было отменено 26 налогов и сборов), а с 2019 (после вступления в силу нового Налогового Кодекса Республики Беларусь) дало право выбирать индивидуальным предпринимателям, какую систему налогообложения применять (единую систему налогообложения, единый налог, упрощенную систему налогообложения (УСН) с НДС или УСН без НДС), предоставляет определенные налоговые льготы для начинающих предпринимателей. Но этого не достаточно для успешного функционирования финансов предпринимательства, необходимо снижение налоговых ставок в первую пятилетку существования организации, что приведет к росту числа предпринимателей, развитию экономики, а в итоге и к увеличению суммарного объема налоговых поступлений.

Следующей острой проблемой является высокая стоимость заемных ресурсов и жесткие условия их выдачи, короткий срок предоставления средств, отсутствие отсрочки по выплате процентов, невозможность получения кредитов на создание бизнеса «с нуля». Беларусь отличается высокой ставкой рефинансирования – 10,0 % на сегодняшний день (однако в 2000 гг. она колебалась в пределах 70 %, а в 1994 достигала своего исторического максимума в 480 %), как следствие дороговизна кредитов в коммерческих банках и высокие ставки по депозитам. При этом физическим лицам проще открыть депозит и получить по нему гарантированные проценты, чем вкладывать эти же средства в развитие своего дела, в котором существуют определенные риски и которое может прогореть. Проблема отсутствия у начинающих предпринимателей залогового имущества и поручительства порождает повышение риска по кредиту для банка, а как следствие и повышение процентных ставок по нему. Как правило, кредиты выдаются на короткий срок, что не позволяет предприятию совершить крупные капитальные вложения, строительство или модернизацию производства. Со стороны государства разработаны программы по льготному кредитованию, но в большинстве случаев они направлены не в сферу развития предпринимательства, кредитуются убыточные предприятия, которые проще закрыть и содержать работников, чем бесконечно их кредитовать. Разрабатываются программы по финансированию стартапов, но к ним предъявляются жесткие требования, которые практически невыполнимы (например, окупаемость в первые 2 года). Необходимо содействие государства в создании и развитии бизнес союзов, венчурных компаний и частных инвестиционных фондов, которые будут финансировать и предоставлять поручительство на выгодных условиях не только для себя, но и для предпринимателей.

В Беларуси существует проблема неравенства частного предпринимательства с государственным сектором. При осуществлении государственных закупок отдается предпочтение государственным организациям, что не всегда является более выгодным и качественным вариантом. Данная проблема порождает коррупцию и недобросовестную конкуренцию. Необходимо устраивать тендеры, в которых будут принимать участие все организации независимо от форм собственности.

Зарегулированность экономики со стороны государства – серьезная проблема для развития предпринимательства и здоровой конкуренции. Неповоротливость бюрократической машины замедляет процесс оздоровления экономики. Государство хочет регулировать все (валютное регулирование, регулирование цен, регулирование заработной платы и т. д.) – это мешает предприятиям конкурировать. Ведь при развитии конкуренции улучшается не только качество продукции, работ, услуг, но и человеческого капитала, а также снижается цена – происходит развитие.

Разработка и совершенствование мер по развитию малого предпринимательства, с учетом значимости роли финансов индивидуальных предпринимателей в экономике страны и проблем их функционирования, должны стать первостепенной задачей в

современных условиях в Республике Беларусь. Для решения данных проблем необходимо детально изучать опыт и ошибки зарубежных стран, которые уже перешли к рыночной экономике, которые сталкивались с проблемами, которые актуальны для Беларуси сейчас, еще в 90-ых годах. Адаптировав данные исследования под современные условия, мы сможем не допустить множества ошибок, а процесс оздоровления экономики будет происходить значительно быстрее. А также следует повышать инвестиционный и инновационный потенциалы нашей страны, ведь у нас имеется очень ценная база трудового капитала, при отсутствии должного стимулирования которого может произойти «утечка мозгов».

Литература

1 Малое и среднее предпринимательство в Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://Smallandmedium-sizedbusinessintherepublicofBelarus>. – Дата доступа: 10.02.2019.

2 О предпринимательстве в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 01 июля 2010 г. № 148-З: с изм. и доп.: текст по сост. на 1 марта 2019 г. [Электронный ресурс] / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 01.03.2019.

3 Белорусский бизнес 2017: состояние, тенденции, перспективы. Исследовательский центр ИПМ, 2017 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.research.by>. – Дата доступа: 10.02.2019.

УДК 005.932.2(476)

И. П. Райчев

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена изучению особенностей реализации системы государственных закупок в Республике Беларусь. В работе рассмотрены сущность, основные принципы, формы проведения, в частности система тендеров, и нормативно-правовое регулирование системы государственных закупок в Беларуси, а также приведены основные законодательные акты, регулирующие данную систему.

В условиях рыночной экономики существует объективная необходимость государственного регулирования хозяйственной деятельности предприятий. Государственное регулирование закупок – это целенаправленная деятельность страны, заключающаяся в работе определённых законодательных, исполнительных и контролирующих госорганов, которые используя систему функций, форм и методов способствуют достижению наилучших пропорций между совокупным спросом и совокупным предложением и образуют оптимальные условия для эффективной работы предприятий и национальной экономики в целом.

В Республике Беларусь в государственном регулировании госзакупок используют административные и экономические методы регулирования. Административные методы основываются на возможности государственной власти влиять на ситуацию в стране и выражаются в виде запретов, разрешений и принуждений. Под запретом и разрешением понимают лицензирование, квотирование экспорта и импорта и т. д. Принуждение

выражается в виде правил и требований, которые необходимо соблюдать всем фирмам, к примеру, правила оптовой торговли, которые реализуются в виде электронной торговли [1].

Нормативно-правовое регулирование государственных закупок в Республике Беларусь базируется на определённых нормативно-правовых актах, среди которых можно выделить следующие:

1 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» – Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-3;

2 «О проведении электронных аукционов» – Указ Президента Республики Беларусь от 27 февраля 2012 г. № 112;

3 «О некоторых вопросах государственных закупок товаров (работ, услуг)» – Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. № 590;

4 «О проведении процедур закупок при строительстве» – Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. № 591.

Согласно Закону Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)», нормативно-правовое регулирование в области государственных закупок осуществляют Президент Беларуси; Совет Министров Республики Беларусь; государственные органы имеющие полномочия в области государственных закупок; другие госорганы и организации, сфера деятельности которых находится в пределах их компетенции.

Президент Республики Беларусь имеет следующие полномочия по государственным закупкам: выбирает и устанавливает единую государственную политику, избирает государственный орган, имеющий полномочия в области государственных закупок.

Совет Министров Республики Беларусь имеет следующие полномочия по государственным закупкам: обеспечение функционирования единой государственной политики; заключение межправительственных договоров Беларуси, касающихся государственных закупок; принимает меры, касающиеся функционирования этих договоров; определение перечня продукции, госзакупки которых совершаются с участием биржевых торгов; установление порога ориентированной стоимости продукции, работ и услуг в использовании биржевых торгов, процесса запроса ценовых предложений. Также Совет Министров имеет право устанавливать дополнительные требования к созданию и осуществлению процесса государственной закупки посредством закупки из одного источника.

Государственные органы, имеющие полномочия в области госзакупок, имеют следующие полномочия: в рамках своих возможностей выполняют общее координирование деятельности госорганов; проводят консультации и рекомендации по проведению госзакупок; дают ответы на вопросы, возникающие по поводу применения правовых актов в госзакупках; разбирают поступающие жалобы на деятельность заказчика, комиссии, биржи и выносят решения, исследовав сложившуюся ситуацию; развивают систему госзакупок; утверждают определённую структуру документов, используемых в процессе совершения закупок; определяют порядок образования и ведения списка поставщиков, которых на данный момент не допускают к участию в процессе совершения госзакупки, также формируют требования при которых они могут быть вычеркнуты из данного списка. Помимо этого, они ведут совместную деятельность по осуществлению госзакупок с нерезидентами страны.

В Беларуси установлен национальный режим к продукции, работе и услугам, производимых иностранными компаниями, и к поставщикам данных благ, если только их деятельность не регламентируется международными договорами Беларуси, определёнными нормативами. Национальный режим применяется к благам зарубежного происхождения и к поставщикам, предлагающих данные блага, в случае, если подобный

режим установлен зарубежным государством к благам, производимых отечественными производителями, или к национальным поставщикам данных благ.

Национальный режим подразумевает допуск зарубежной продукции, работ, услуг в участии государственных закупок на одинаковых условиях с национальными благами.

Условия допуска зарубежных поставщиков к участию в государственных закупках определяет Совет Министров Республики Беларусь, также он устанавливает преференциальную поправку, её размер [2].

В Беларуси значительная доля государственных закупок проводится посредством системы тендеров. Тендер – вид конкурсного избирания предложений, основанных на конкуренции и равноправном участии всех желающих субъектов экономики, на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по предварительно объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Оператор официального сайта – информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен». На данном сайте располагается и ведёт свою деятельность информационная система «Тендеры», созданная с целью размещения информации о закупках, которые осуществляет компании посредством собственных денежных средств. На данный момент www.icetrade.by является единым национальным информационным ресурсом, который даёт информацию о нуждах и совершаемых закупках различными компаниями в Беларуси [3].

На данном сайте размещаются в открытом доступе порядок проведения закупок за счёт собственных средств. Приглашение к участию в проведении торгов также размещается в открытом доступе в ИС «Тендеры» и обязано содержать название вида процедуры закупки; название и место расположения организации; характеристику объекта закупки, его количественный показатель или вариант его расчета, а также место и сроки поставки продукции, являющейся объектом закупки; откуда происходит финансирование закупки; способ получения документации о закупке; срок для формирования и подачи предложений, место их подачи; обязательные условия к списку участников процедуры закупки.

Организатор тендера дополнительно устраивает рассылку приглашений для участия в конкурсе по государственным закупкам производителям, которые включены в Регистр производителей товаров и их сбытовых организаций, число которых достигает, как правило, более 10 участников, а также он имеет право послать подобные приглашения любым другим известным ему возможным поставщикам или разместить данное предложение в СМИ.

Согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. № 229, подготовка и заявка на участие в конкурсе и электронном аукционе должны иметь срок 20 и более календарных дней, а по другим способам проведения закупок, а если денежная стоимость конкретной закупки составляет менее 3 000 базовых величин на тот день, когда организатор подаёт заявление – более 5 календарных дней со дня, когда предложение было размещено в открытом доступе в информационной системе «Тендеры».

Принимать участие в системе тендеров имеет право любое юридическое или физическое лицо, включая индивидуальных предпринимателей, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места расположения и места получения капитала, которое выполняет определённые требования, устанавливаемые организатором в документации о закупке в соответствии с порядком закупок за счёт собственных средств. Исключением являются юридические лица и ИП, которые состоят в реестре поставщиков, временно не допускаемых к закупкам, а также числятся в реестре коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с высоким уровнем риска правонарушений в экономической среде.

Создание и контроль реестра поставщиков, временно не допускаемых к госзакупкам выполняет Министерство антимонопольного регулирования и торговли, данные реестр размещается в открытом доступе, на официальном сайте в информационной системе «Тендеры».

В данный реестр вносят сроком до 1 года следующих поставщиков:

– юридических и физических лиц, включая ИП, оказавшиеся победителями конкурса, но при этом избегающие заключения договора, за исключением если организатор изменил условия процедуры закупки;

– юридических и физических лиц, включая ИП, с которыми по решению суда были расторгнуты соглашения по причине не выполнения или ненадлежащим выполнением данных соглашений. К ним не относятся соглашения, которые были расторгнуты по причинам, вызванным неконтролируемой силой;

– юридических лиц и ИП, сотрудники которых замечены в совершении преступлений, связанных с участием в процессе закупки, сюда же относится дача взятки, а также физические лица, включая ИП, которые также были замечены в совершении подобных преступлений.

Победителем конкурса в системе тендеров считается лицо, которое предложило наилучшие условия по сравнению с другими участниками, соблюдая при этом необходимые критерии и вариант оценки и сравнения, которые были указаны в документации к конкретной закупке. Победителя конкурса объявляют для всех участников данного процесса не позже 2 дней с момента принятия решения.

Государственные органы управления в сфере госзакупок имеют право формировать особенности проведения закупок для предприятий посредством собственных денежных средств, данные особенности располагаются в открытом доступе в ИС «Тендеры». К данным особенностям можно отнести: оказание льгот и приоритета участникам процесса закупки, которые предлагают продукцию, произведенную предприятиями общественных объединений инвалидов; согласование с госорганами решений о выборе поставщиков, предоставляющих импортную продукцию; применение преференциальной поправки в 15 % к цене для участников процесса закупки, предоставляющих отечественную продукцию [4].

Таким образом, система государственных закупок в Республике Беларусь реализуется исходя из определённых принципов, и регулируется нормативно-правовыми актами, из которых особенно можно выделить закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)». Также в Беларуси получила значительное развитие информационная система «Тендеры», которая реализуется в электронной форме, в соответствии с определёнными нормативно-правовыми актами.

Литература

1 Амельчя, Ю. А. Профессионально об актуальном: особенности регулирования закупок товаров (работ, услуг) и перспективы совершенствования законодательства [Электронный ресурс] / Ю. А. Амельчя. – 2019. – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2018/august/30059>. – Дата доступа: 28.10.2018.

2 О государственных закупках товаров, работ, услуг: Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-3 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200419>. – Дата доступа: 28.10.2018.

3 Государственные закупки, система тендеров [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.icetrade.by/articles/view/15>. – Дата доступа: 28.10.2018.

4 О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств: постановление Совета Министров Республики Беларусь 15 марта 2012 г., № 229 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21200229>. – Дата доступа: 28.10.2018.

УДК 336.13

И. Н. Сизенок

ОЦЕНКА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена исследованию развития личного страхования как страховой отрасли, особая роль которой проявляется в решении социальных проблем общества. Оценён вклад данной отрасли в развитие страхового рынка в Республике Беларусь. На основе статистических данных проанализированы состав и динамика страховых взносов и выплат страховых организаций по личному страхованию. Проведен сравнительный анализ развития обязательной и добровольной форм личного страхования, выявлены наиболее динамично развивающиеся виды личного страхования.

Личное страхование – это отрасль страхования, с помощью которой осуществляется страховая защита семейных доходов граждан или укрепление достигнутого ими семейного благосостояния. Личное страхование, связанное с риском утраты здоровья, трудоспособности и жизни, играет особую роль в решении социальных проблем человека и общества.

По итогам 2017 г. личное страхование обеспечило наиболее высокий рост в структуре страховых взносов – в сегменте добровольных видов он составил 124,0 %, обязательных – 110,0 % [1]. В структуре страховых взносов по добровольным видам страхования на долю личного страхования приходится 39,3 %, имущественного страхования – 54,4 %, страхования ответственности – 6,2 % [2].

Личное страхование практикует большинство страховых организаций Республики Беларусь. Основная форма проведения личного страхования в негосударственных учреждениях – добровольная. Это связано с тем, что обязательные виды личного страхования имеют право осуществлять только государственные страховые компании, а также страховщики, у которых уставный капитал более чем на 50 % принадлежит государству.

Личное страхование в Республике Беларусь в 2017 г. осуществляли 18 страховых компаний. Для оценки личного страхования в Республике Беларусь проанализируем данные о страховых взносах по добровольному личному страхованию (таблица 1).

Анализ представленных в таблице 1 данных позволяет сделать вывод о том, что преобладающим видом добровольного личного страхования является страхование медицинских расходов. На него в 2017 г. приходится 31,2 % собранных взносов. Далее следует страхование жизни, удельный вес взносов по которому составил 24 %. Отметим, что в соответствии с законодательством Республики Беларусь организации, осуществляющие страхование жизни, не имеют право оказывать иные страховые услуги.

Таблица 1 – Сведения о страховых взносах в добровольном личном страховании за 2017 год

В тысячах рублей

Наименование страховой организации	Добровольное страхование				
	страхование жизни	страхование дополнительной пенсии	страхование медицинских расходов	страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу	прочие
БРУСП «Белгосстрах»	–	–	21 114	7 152	14 024
РДУСП «Стравита»	36 578	41 511	–	–	–
БРУПЭИС «Белэксимгарант»	–	–	6 374	683	38
ЗАСО «Промтранс-инвест»	–	–	3 532	3 266	588
ЗАСО «Белнефгестрах»	–	–	17 912	2 607	2 787
ЗАСО «ТАСК»	–	–	2 027	2 099	587
ЗАО «СК»Белросстрах»	–	–	2 162	1 947	1 056
УСП «Приорлайф»	18 739	6 006	–	–	–
СБА ЗАСО «Купала»	–	–	1 295	3 019	12 855
ОАСО «Би энд Би иншуренс Ко»	–	–	–	270	93
ЗАО «СК «ЭРГО»	–	–	–	1 922	290
СООО «Белкоопстрах»	–	–	3 489	1 419	502
ЗАСО «ИмкливаИншуранс»	–	–	10 850	173	1 163
ЗАСО «КЕНТАВР»	–	–	4 124	179	22
УСП «Белвнешстрах»	–	–	335	159	53
ЗСАО «Ингосстрах»	–	–	1 099	200	377
ЗАСО «Аснова страхование»	–	–	–	–	1 492
ОАСО «Пенсионные гарантии»	–	–	–	–	–
Итого	55 317	47 517	74 313	25 095	35 927

Примечание: источник [2].

Лицензия на проведение накопительных видов личного страхования, таких как страхование жизни и страхование дополнительных пенсий, открыта в 4 страховых организациях. В 2017 г. услуги по страхованию жизни оказывали 2 страховые организации: УСП «Приорлайф» и РДУСП «Стравита» – дочернее предприятия БРУСП «Белгосстрах», лидер рынка в сегменте страхования жизни.

О наиболее динамичном развитии выделенных видов страхования свидетельствуют данные таблицы 2.

Таблица 2 – Динамика объема страховых взносов в добровольном личном страховании за 2016–2017 гг.

В процентах

Наименование страховой организации	Темп роста				
	страхование жизни	страхование дополнительной пенсии	страхование медицинских расходов	страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу	прочие
БРУСП «Белгосстрах»	–	–	129,31	106,76	115,06
РДУСП «Стравита»	132,60	110,79	–	–	–
БРУПЭИС «Белэксимгарант»	–	–	96,08	107,63	70,76
ЗАСО «Промтрансинвест»	–	–	122,17	103,80	114,20
ЗАСО «Белнефтестрах»	–	–	134,05	106,02	135,85
ЗАСО «ТАСК»	–	–	87	97	67
ЗАО «СК «Белросстрах»	–	–	118,45	92,56	100,93
УСП «Приорлайф»	115,88	109,76	–	–	–
СБА ЗАСО «Купала»	–	–	117,78	116,34	251,47
ОАСО «Би энд Би иншуренс Ко»	–	–	–	87,10	85,87
ЗАО «СК «ЭРГО»	–	–	–	103,26	в два раза
СООО «Белкоопстрах»	–	–	139,22	104,38	64,06
ЗАСО «ИмкливаИншуранс»	–	–	174,12	150,83	в пять раз
ЗАСО «КЕНТАВР»	–	–	в пять раз	93,82	45,83
УСП «Белвнешстрах»	–	–	107,37	113,57	83,33
ЗСАО «Ингосстрах»	–	–	127,58	105,15	65,19
Итого	126,41	110,66	134,76	104,70	151,10

Примечание: источник [2].

Так, прирост страховых взносов в страховании медицинских расходов составил 34,76 %, страховании жизни – 26,41 %. Однако и другие виды личного страхования в 2017 г. получили развитие, что подтверждается увеличением страховых поступлений.

Положительная динамика собранных взносов как по отдельным видам личного страхования, так и в целом в отрасли позволяет охарактеризовать ситуацию на рынке личного страхования как стабильную и развивающуюся.

Лидером в оказании услуг личного страхования как в добровольной, так и обязательной формах является БРУСП «Белгосстрах», на долю которого в 2017 г. приходилось 68,8 % собранных страховых взносов по обязательному медицинскому страхованию иностранных граждан, и все взносы в страховании от несчастных случаев на производстве и прочих личных видах страхования (таблица 3).

Таблица 3 – Сведения о страховых взносах по обязательному личному страхованию за 2016–2017 гг.

В тысячах рублей

Наименование страховой организации	2016 год			2017 год		
	медицинское страхование иностранных граждан	страхование от несчастных случаев на производстве	прочее личное	медицинское страхование иностранных граждан	страхование от несчастных случаев на производстве	прочее личное
БРУСП «Белгосстрах»	6 505	150 264	306	5 698	167 076	352
БРУПЭИС «Белэксимгарант»	2 616	-	-	2 581	-	-
Итого	9 121	150 264	306	8 279	167 076	352

Примечание: источник [2].

Сводная информация по формам личного страхования представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели развития рынка личного страхования Республики Беларусь за 2017 год

Форма страхования	Страховые взносы, руб.	Темп роста к 2016,%	Страховые выплаты, руб.	Темп роста к 2016,%
Добровольное личное страхование	238 189 392	123,98	99 578 889	111,97
Обязательное личное страхование	175 709 041	110,03	102 146 170	106,72
Итого	413 898 433	117,64	201 725 059	109,23

Примечание: источник [2].

Данные таблицы 4 демонстрируют опережающий рост страховых взносов по сравнению со страховыми выплатами. Так, если страховые взносы в 2017 г. возросли на 17,64 %, то выплаты – только на 9,23 %, что положительно отразилось на результативности деятельности страховых организаций в части осуществления личного страхования. Превышение страховых взносов над страховыми выплатами характерно как для добровольной, так и для обязательной формы личного страхования. При этом наибольший процент роста пришелся на добровольные виды страхования. Удельный вес собранных взносов в добровольных видах страхования в 2016 г. составил 54,6 %, в 2017 г. – 57,5 %.

Таким образом, в Республике Беларусь личное страхование постепенно развивается. Сравнительный анализ развития отраслей страхования позволяет сделать вывод о весомом вкладе личного страхования в развитие страхового рынка и наиболее динамичном развитии указанной отрасли.

Белорусский рынок личного страхования представлен большим количеством участников, отношения между которыми приводят к аккумулярованию в страховых организациях значительных объемов денежных средств. При этом важной проблемой развития рынка личного страхования является превалирование обязательных форм страхования в государственных компаниях, что не дает данному сегменту страхового рынка полноценных конкурентных условий.

Лидирующей формой личного страхования является добровольная, в которой, на наш взгляд, сосредоточен наибольший потенциал развития указанной отрасли страхования.

Литература

1 Страховой рынок Республики Беларусь за 2017 год [Электронный ресурс] / Белорусская ассоциация страховщиков. – 2019. – Режим доступа: <http://www.belasin.by/page13.aspx>. – Дата доступа: 10.04.2019.

2 Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь в [Электронный ресурс] / Министерство финансов Респуб. Беларусь. – 2019. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat>. – Дата доступа: 10.04.2019.

УДК 005.95(1-856):005.95(476)

В. А. Сороколетова

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГИЙ

Значимая часть жизни человека протекает в организованной трудовой среде. В такой ситуации персонал-технологии предприятия становятся особо важными, так как они оказывают конкретное влияние на процессы формирования и развития личностного потенциала работника, обеспечивают его реализацию, разрешают целый спектр проблем адаптации новых сотрудников к внутренним условиям. От того, насколько грамотно применяются персонал-технологии, зависит эффективность деятельности организации. В статье рассматривается зарубежный опыт применения персонал-технологий в практике Японии, США, Англии, Швейцарии, Российской Федерации, определяются направления адаптации в деятельности белорусских субъектов хозяйствования.

Технология управления персоналом (персонал-технология) – это совокупность приемов, способов, форм и методов воздействия на персонал в процессе его найма, использования, развития и увольнения с целью получения наилучших конечных результатов деятельности организации. Это последовательность управленческих функций, а также непосредственно процессы управления, при которых руководитель воздействует на подчиненных, поощряя их деятельность на благо организации, мотивирует их к полному проявлению своих потенциальных возможностей.

Целью персонал-технологий является оптимизация управленческого процесса по работе с персоналом предприятия, а также рационализация этого процесса путем исключения таких видов деятельности и операций, не являющихся нужными для достижения результатов [1, с. 347].

В условиях становления рыночной экономики в Республике Беларусь важное значение приобретают вопросы практического применения современных персонал-технологий, которые позволят повысить социально-экономическую эффективность любого предприятия.

Каждая страна воплощает технологии управления персоналом специфично, на основании менталитета народа, сложившихся традиций, психологии людей и национальной культуры. В результате возникает множество видов персонал-технологий, но главным фактором является идеология. Например, целевые установки и ценностные ориентации, основные идеи и принципиальные позиции, определяющие ход и результат управления.

Рассмотрим философию персонал-технологий в различных странах. Отметим, что философия управления персоналом, а значит и философия организации, в различных странах имеет свои особенности, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика разновидностей философии управления персоналом

Критерии организации работы	Философия управления персоналом			
	Российская	Японская	Американская	Белорусская
Основа организаций	Смешанная	Гармония	Эффективность	Смешанная
Отношение к работе	Главное – реализация заданий	Главное – выполнение обязанностей	Главное – реализация заданий	Главное – реализация заданий
Конкуренция	Практически нет	Практически нет	Сильная	Достаточно сильная
Гарантии для работника	Средние между высокими и низкими	Высокие (пожизненный найм)	Низкие	Средние между высокими и низкими
Принятие решений	Сверху вниз	Снизу вверх	Сверху вниз	Сверху вниз
Делегирование власти	Распространено	В редких случаях	Распространено	Распространено
Отношения с подчиненными	Чаще семейные	Семейные	Формальные	Чаще формальные
Метод найма	По деловым качествам	После окончания учебы	По деловым качествам	По деловым качествам
Оплата труда	Смешанная	В зависимости от стажа	В зависимости от результатов	Смешанная

Английская философия технологий управления персоналом характеризуется традиционными ценностями нации и теорией человеческих взаимоотношений, а также уважением личности каждого сотрудника, искреннюю доброжелательностью, мотивацией персонала организации и поощрением достижений работников, обеспечением высокого качества работ и услуг, возможностью систематического повышения квалификации, гарантией высокой заработной платы.

Японская философия управления, в свою очередь, опирается на традиции уважения к старшему, коллективизм, вежливость, всеобщее согласие и патернализм. Наиболее важными являются теории человеческих отношений и преданность идеалам организации, пожизненный найм персонала в крупных организациях, постоянная ротация работников, формирование условий для эффективного коллективного труда.

Американская философия построена на конкуренции и поощрении индивидуализма сотрудников с конкретной ориентацией на прибыль организации и зависимость от нее личного дохода. Для такой философии управления характерны точная постановка целей и задач, высокий уровень оплаты труда, социальные гарантии, высокий уровень демократии в обществе.

В Швейцарии сложно определить уровень образования работников службы кадров: у 10 % из них – университетское образование (экономисты, юристы, социологи), так как кадровая служба в этой стране – это относительно новое явление. До этого кадровыми вопросами занимались бухгалтера, решение которых осуществлялось в процессе выдачи заработной платы.

Профессиональная подготовка руководителей различных структурных подразделений практически отсутствует в университетах Швейцарии, и в большинстве случаев они формируются в процессе работы на местах, то есть являются практиками. За последнее время функции кадровой службы в организациях и в учреждениях страны значительно увеличились, а должность начальника службы (управления, отдела) кадров все больше сближается с должностью директора организации.

Российская философия технологий управления персоналом в современное время сильно отличается друг от друга в различных организациях, что обусловлено разной формой собственности, региональными и отраслевыми особенностями, размером предприятия. Крупные предприятия, акционерные общества, созданные на базе государственных, сохраняют свои традиции точной дисциплины, коллективизма и хозяйственности, повышения уровня жизни персонала, социальных благ и гарантий работников в новых условиях хозяйствования. Организации малого и среднего бизнеса работают в условиях, где отсутствует конкретно сформулированная философия управления, довольно жесткое и не всегда гуманное отношение к работникам со стороны руководителя (собственника) и минимальная демократизация управления.

Также и во Франции существуют сдвиги в философии кадровой службы из-за изменения социально-экономических условий деятельности организаций и внедрения новой техники и технологии [2, с. 285].

Проведенный анализ применения персонал-технологий в ряде зарубежных стран свидетельствует о том, что в организациях повысился социальный статус работников, кадровая служба постепенно увеличивала свои функции. К действующим раньше обязанностям работников отделов кадров (приема на работу, профессиональной подготовки, изучения трудовых функций и квалификации работников, увольнения с работы, решения юридических вопросов, планирования, продвижения по службе) появилась функция человеческих отношений, то есть произошла специализация кадровой службы по смежным направлениям. По мере образования специальных отделов и управлений по вопросам социальных отношений возникает политическая функция сотрудников службы кадров, а именно: вступать в социальные контакты с профсоюзными партнерами, предупреждать появление конфликтов и предлагать руководителям организаций аргументированную линию поведения. Увеличение функций кадровой службы поставило ее в один ряд с другими службами (отделами, подразделениями) организации.

Западные специалисты считают, что работа в кадровой службе в современное время является такой же профессиональной работой, как и в других структурных подразделениях организации.

Проблема развития персонал-технологий в Республике Беларусь заключается в том, что в отделах кадров в организациях недостаточно хорошо знают и не используют персонал-технологии. Хотя достаточное знание и эффективное использование персонал-технологий позволяет оптимизировать систему управления персоналом и избежать многих ошибок, которые имеют такие последствия, как снижение производительности труда, потеря наиболее квалифицированных сотрудников, снижение исполнительской и трудовой дисциплины, ухудшение психологического климата, как в определенном структурном подразделении, так и во всей организации целом, снижение инициативы работников при решении производственных задач, увеличение количества конфликтов между руководителями и подчиненными, увеличение числа прогулов – невыходы на работу по причинам, не предусмотренным законодательством.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективное использование и развитие персонал-технологий в Республике Беларусь находятся на низком уровне по сравнению с другими странами, так как многие руководители уделяют данной проблеме недостаточно внимания, а также не видят необходимости что-то менять в системе управления персоналом.

Для того, чтобы персонал-технологии в Республике Беларусь применялись эффективно и развивались, на наш взгляд, необходимо принимать на должности руководителей структурных подразделений молодых специалистов, которые имеют представление о том, что персонал организации является важным ее элементом, а эффективное управление им – это залог процветания организации в целом.

Литература

1 Шапиро, С. А. Основы управления персоналом в современных организациях: уникальный подход, обеспечивающий эффективную работу компании / С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 347 с.

2 Орлова, О. С. Управление персоналом современной организации: учеб. Пособие / О. С. Орлова. – М.: Экзамен, 2009. – 285 с.

УДК 339.564.2

Т. В. Суглоб

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ АВС-АНАЛИЗА

В статье обоснована необходимость использования АВС-анализа с целью увеличения объемов продаж ювелирных изделий на экспорт. Результаты анализа экспортной деятельности будут способствовать налаживанию эффективной системы контроля в организациях за планированием выпуска и реализации экспортной продукции, а также повышению рентабельности деятельности организации.

Эффективность в производстве может достигаться при различных способах распределения ресурсов и при разной структуре выпуска продукции. Чтобы производство было эффективным, необходимо обеспечить не только минимум затрат, но и выпуск продукции в таких количествах, которые соответствовали бы потребностям и возможностям потребителей. Для увеличения продаж и в дальнейшем получения прибыли, необходимо изучить какие товары из имеющегося ассортимента продаются лучше. Для этого используем АВС-анализ. Сначала рассмотрим ассортимент ювелирных изделий из желтого золота, представленных в магазинах торговой марки «Кристалл». В основу берем 4 товарные группы (таблица 1).

Таблица 1 – Ассортимент ювелирных изделий из желтого золота

Товарная группа	Число артикулов, ед.	Доля каждой группы, %
Кольца	243	50,31
Серьги	106	21,95
Подвески	101	20,91
Запонки	33	6,83
Итого	483	100

По данным таблицы 1 видно, что наибольший удельный вес в ассортименте ювелирных изделий занимает продукция товарной группы «Кольца», а наименьший – «Запонки».

Динамика экспортных поставок организации в 2017–2018 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика экспортных поставок ОАО «Кристалл» в 2017–2018 гг.

Экспорт	2017 год					2018 год	Темп роста, %
	Январь-март	Апрель-июнь	Июль-сентябрь	Октябрь-декабрь	Итого		
Зарубежные страны	10337,2	9310,6	9764,0	10690,0	42050,5	40101,8	95,4
Россия	5761,4	2769,8	4260,5	1926,3	15515,8	14718,0	94,9
Всего	16098,6	12080,4	14024,5	14616,3	57566,3	56819,8	98,7

По данным таблицы 2 видно, что за период 2017–2018 гг. объемы поставок ювелирных изделий из желтого золота в зарубежные страны снижаются.

Рассмотрим товарную структуру реализации изделий из желтого золота в зарубежные страны в 2018 году (таблица 3).

Таблица 3 – Состав и структура реализации физических и стоимостных объемов изделий из желтого золота в 2018 г.

Наименование	Реализовано, шт.	Удельный вес физических объемов экспорта, %	Продажа, долл. США	Удельный вес стоимостных объемов экспорта, %
Кольца	62122	63,09	13588,2	23,91
Серьги	35874	36,43	26857,1	47,27
Подвески	282	0,29	10026,3	17,65
Запонки	187	0,19	6348,2	11,17
Итого	98465	100,00	56819,8	100,00

По данным таблицы 3 видно, что наибольшую долю физических объемов поставок составляют кольца, а наибольшую долю стоимостных поставок экспорта – серьги.

В процессе анализа в рамках общего рейтингового списка выделяются три группы объектов – А, В и С. Товары А – самые важные товары, приносящие 80 % результата; товары В – средние, приносящие еще 19 % результата; товары С – проблемные товары [1, с. 63].

Распределение экспортируемых физических и стоимостных объемов ювелирных изделий по вышеуказанным группам представлено в таблицах 4– 8.

Таблица 4 – АВС-анализ по количеству наименований изделий из желтого золота в организации

АВС группы	Количество наименований, ед.	Удельный вес наименований изделий, %	Продажи, шт.	Удельный вес проданных изделий, %
А	349	72,26	97996	99,52
В	101	20,91	282	0,29
С	33	6,83	187	0,19
Итого	483	100,00	98465	100,00

Таблица 5 – АВС-анализ по стоимости изделий из желтого золота в организации

АВС группы	Количество наименований, ед.	Удельный вес наименований изделий, %	Продажи, шт.	Удельный вес проданных изделий, %
А	134	27,74	469	0,48
В	106	21,95	35874	36,43
С	243	50,31	62122	63,09
Итого	483	100,00	98465	100,00

По количеству наименований изделий из желтого золота лидирующее положение занимает группа А экспортируемых ювелирных изделий, а по стоимости – группа С.

С целью распределения ассортимента экспортируемых изделий из желтого золота по АВС-группам проведем детальный анализ их физических и стоимостных объемов (таблицы 6–7).

Таблица 6 – Детальный ABC-анализ видов изделий из желтого золота по количеству их наименований в организации

ABC группы	Количество наименований, ед.	Удельный вес наименований изделий, %	Продажи, шт.	Удельный вес проданных изделий, %
1	2	3	4	5
А-итог	349	72,26	97996	99,52
Кольца и серьги без вставок	130	26,92	56336	57,21
Кольца и серьги с бриллиантами	196	40,58	16450	16,71
Кольца и серьги с синтетическими вставками	23	4,76	25210	25,6
В-итог	101	20,91	282	0,29
Подвески без вставок	66	13,66	180	0,18
Подвески с бриллиантами	24	4,97	32	0,03
Подвески с синтетическими вставками	11	2,28	70	0,08
С-итог	33	6,83	187	0,19
Запонки без вставок	16	3,31	160	0,16
Запонки с бриллиантами	6	1,24	12	0,01
Запонки с синтетическими вставками	11	2,28	15	0,02
Итого	483	100,00	98465	100,00

По количеству наименований изделий из желтого золота наибольший удельный вес занимают кольца и серьги с бриллиантами, а по количеству проданных изделий – кольца и серьги без вставок.

Таблица 7 – Детальный ABC-анализ видов изделий из желтого золота по их стоимости

ABC группы	Количество наименований, ед.	Удельный вес наименований изделий, %	Продажа, тыс. долл. США	Удельный вес стоимостных объемов экспорта, %
А-итог	134	27,74	16374,5	28,82
Подвески и запонки без вставок	82	16,98	8884,1	15,64
Подвески и запонки с бриллиантами	30	6,21	5365,2	9,44
Подвески и запонки с синтетическими вставками	22	4,55	2125,2	3,74
В-итог	106	21,95	26857,1	47,27
Серьги без вставок	88	18,22	7360,0	12,95
Серьги с бриллиантами	12	2,48	13002,1	22,88
Серьги из золота с синтетическими вставками	6	1,25	6495,0	11,44
С-итог	243	50,31	13588,2	23,91
Кольца без вставок	111	22,98	5125,3	9,02
Кольца с бриллиантами	38	7,87	6854,1	12,06
Кольца с синтетическими вставками	94	19,46	1608,8	2,83
Итого	483	100,00	56819,8	100,00

По данным таблицы 7 видно, что наибольший удельный вес в структуре экспорта ювелирных изделий ОАО «Кристалл» занимают серьги с бриллиантами (22,88 %).

По результатам ABC-анализа, выполненного по двум параметрам, можно составить следующие итоговые сочетания (таблица 8).

Таблица 8 – Итоговый ABC-анализ по стоимости изделий из желтого золота в организации

Группы, объединенные по двум параметрам	Число наименований, ед.	Уд. вес каждой группы, %
АА	170	35,20
АВ	-	-
АС	94	19,46
ВА	111	22,98
ВВ	6	1,24
ВС	22	4,55
СА	12	2,48
СВ	38	7,87
СС	30	6,22
Итого	483	100,00

По данным таблицы 8, можно сделать вывод, что наиболее ценными для компании являются товары, пользующиеся спросом: подвески и запонки без вставок, а также серьги из золота без вставок. Товарами, имеющими высокие обороты и низкий уровень доходности, являются кольца из золота с синтетическими вставками; товарами, имеющими средние обороты и высокий уровень доходности являются кольца из золота без вставок. Поэтому необходимо позаботиться об удержании либо увеличении их продаж, чтобы они не «опустились» в группу СА. Товары, имеющие средние обороты и средний уровень доходности, которые являются устойчивыми и постоянно покупаемыми за рубежом, – это серьги из золота с синтетическими вставками.

К товарам, имеющим средние обороты и низкий уровень доходности, относятся подвески и запонки с синтетическими вставками. Существует большая вероятность перемещения этих товаров в группу СС – плохо продаваемых или низкодоходных товаров, где сейчас находятся подвески и запонки с бриллиантами. Кольца из золота с бриллиантами имеют низкие обороты и низкий уровень доходности, поэтому также необходимо увеличить продажи и доходность [2, с. 130].

В отношении изделий из золота целесообразно говорить о необходимости проведения в 2019 году мероприятий, направленных на минимизацию влияния слабых сторон, таких как корректировка технологии с целью ликвидации трещин и сколов на изделия; активизация работы по продвижению новых торговых серий золотых колец и подвесок, которые были созданы ранее, чтобы поставить цель – борьбу с конкурентами в среднем ценовом сегменте; вывод из ассортимента невостребованных видов продукции; обновление наиболее перспективных серий ювелирных изделий; работа по созданию уникальных продуктов, ориентированных на сегмент «средний +»; проведение исследования внешних рынков с целью создания актуальной для потребителей продукции, а также современных видов изделий, обладающих экспортным потенциалом и т.д. Такой анализ необходимо проводить по каждому виду изделий и, в первую очередь, с низким уровнем доходности и слабым потенциалом реализации.

Таким образом, для повышения продаж изделий из золота на экспорт необходимо провести комплекс рекламных мероприятий для потребителей о торговой марке, преимуществах продукта, производителе, а также наладить эффективную систему контроля за планированием выпуска и реализации готовой продукции на основе ABC-анализа.

Литература

- 1 Тронин, Ю. Н. Анализ финансовой деятельности предприятия / Ю. Н. Тронин. – М.: Альфа-пресс, 2015. – 278 с.
- 2 Рыжицина, В. С. Оценка готовой продукции / В. С. Рыжицина. – Минск: Книжный дом, 2016. – 790 с.

В. А. Туток

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ИТ-КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭЛИТСОФТ»)

В статье приведена сравнительная характеристика критериев для применения упрощенной системы налогообложения без НДС в редакции Налогового Кодекса в 2018–2019 гг. Рассмотрены варианты налоговых льгот для ООО «Элитсофт» как потенциального резидента Парка высоких технологий, что и было положено в основу обоснования целесообразности вступления организации в Парк высоких технологий с позиции оптимизации налоговой нагрузки в разрезе ее показателей.

В рамках реализации Декрета Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики» (далее – Декрет №8) вопросам создания условий для эффективного функционирования ИТ-отрасли уделяется большое внимание [1]. Потребность в активной информатизации всех субъектов экономики является предпосылкой для создания ИТ-компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу.

Однако при выходе на рынок с определенным пакетом программных продуктов, которые они могут предоставить потребителям, подобные организации сталкиваются с достаточно большим количеством конкурентов. И от исхода этой конкурентной борьбы зависит их дальнейшее развитие или, в противном случае, прекращение бизнеса. В качестве факторов конкурентоспособности выступает не только качество продукции или предоставляемых услуг, но и цены на них. А последние во многом зависят от принятой в организации системы налогообложения. Поэтому выбор ее оптимального варианта в рамках бюджетно-налогового стимулирования является актуальной проблемой для ИТ-компаний.

Следует отметить, что в бюджетно-налоговом стимулировании большую часть составляют налоговые методы стимулирования, к которым относится система налоговых льгот, налоговой кредит, налоговые каникулы, а также санкции за нарушение законодательства.

В настоящее время субъекты хозяйствования в ИТ-сфере могут использовать как общую систему налогообложения, так и упрощенную систему при условии соответствия заданным критериям. В этом случае непосредственно на организацию возлагается ответственность по выбору режима налогообложения и оптимизации своих расходов.

ООО «Элитсофт» является субъектом малого инновационного бизнеса, выступающим в роли одного из ведущих интеграторов и разработчиков программного обеспечения в Республике Беларусь и официального партнера «Фирма «1С» и входящим в группу «1С Франчайзинг». Основным видом деятельности организации является внедрение и техническое сопровождение систем программ 1С «Предприятие», а также реализация работ по заказному проектированию, разработке и внедрению корпоративных информационных систем управления. Данные услуги реализуются по всей территории Республики Беларусь. Клиентами ООО «Элитсофт» являются как коммерческие организации различных форм хозяйствования, так и индивидуальные предприниматели и бюджетные организации. В число наиболее крупных постоянных клиентов входят ОАО «ГЗЛиН», ЗАО «Гомельлифт», ОАО «Медпласт», ОАО «Лидахлебопродукт» и др.

ООО «Элитсофт» использует упрощенную систему налогообложения без НДС, что закреплено в учетной политике. Поскольку рассматриваемая ИТ-компания является субъектом малого инновационного бизнеса, то закономерно возникает вопрос о ее вступлении в Парк высоких технологий. Согласно Декрету №8 для Парка высоких технологий до 1 января 2049г. продлено действие специального правового режима с сохранением принципа экстерриториальности, в том числе и в сфере налогообложения.

В этом случае возникает необходимость в обосновании целесообразности резидентства в Парке высоких технологий с позиции оптимизации налоговой нагрузки. При этом в качестве основы для сравнения будут выступать фактические значения показателей налоговой нагрузки, полученные в результате использования принятой упрощенной системы налогообложения (далее – УСН).

Изначально рассмотрим критерии для применения упрощенной системе налогообложения без НДС в редакции нового Налогового Кодекса Республики Беларусь с 01.01.2019 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии для применения УСН в Республике Беларусь в 2018–2019 гг.

В тысячах рублей

Лимит валовой выручки	Размер	
	2018	2019
Для перехода на УСН с НДС:		
– организациям	1391,8	1465,56
– индивидуальным предпринимателям	152,0	315,0
Для применения УСН без НДС организациями	1270,1	1337,4
Для продолжения применения УСН с НДС:		
– организациями	1851,1	1949,2
– индивидуальными предпринимателями	202,7	420

Примечание: источник [2].

По данным таблицы 1 видно, что лимиты валовой выручки для применения упрощенной системы налогообложения в новой редакции Налогового Кодекса Республики Беларусь были увеличены, что является положительным моментом стимулирования развития малого инновационного бизнеса, т.к. подавляющее большинство организаций используют именно упрощенную систему налогообложения.

Рассмотрим налоговые льготы для резидентов Парка высоких технологий (далее – ПВТ) (таблица 2).

Таблица 2 – Налоговые льготы для резидентов Парка высоких технологий в 2018–2019 гг.

Налоговые льготы	2018	2019
Освобождение от уплаты налога на прибыль	В течение первых 12 месяцев со дня вступления в ПВТ	Отменена
Льготная ставка налога на прибыль	9%	10%
Освобождение от уплаты НДС	Только при реализации продукции (товаров, работ, услуг) на территории Республики Беларусь	Только при реализации продукции (товаров, работ, услуг) на территории Республики Беларусь
Освобождение от уплаты земельного налога	На земельные участки в границах ПВТ на период строительства на них резидентами ПВТ (не более 3-х лет) капитальных строений, предназначенных для осуществления деятельности	На земельные участки в границах ПВТ на период строительства на них резидентами ПВТ (не более 3-х лет) капитальных строений, предназначенных для осуществления деятельности
Освобождение от уплаты налога на недвижимость	В отношении объектов, находящихся на территории ПВТ	В отношении объектов, находящихся на территории ПВТ
Освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин	В отношении технологического оборудования, используемого на территории Республики Беларусь при реализации инвестиционных проектов	В отношении технологического оборудования, используемого на территории Республики Беларусь при реализации инвестиционных проектов
Освобождение от уплаты местных налогов и сборов	Льгота предназначена для резидентов ПВТ, находящихся на территории г. Минска	Льгота предназначена для резидентов ПВТ, находящихся на территории г. Минска

Примечание: источник [3].

Из таблицы 2 следует, что изменения в налогообложении резидентов ПВТ в 2019 году коснулись только налога на прибыль. Было отменено освобождение от уплаты налога, а также льготная ставка повысилась с 9 % до 10 %. Рассматривая налоговые льготы для резидентов ПВТ в целом, стоит отметить, что преимущества имеют лишь резиденты, находящиеся на территории Парка высоких технологий. При этом следует учитывать тот факт, что ООО «Элитсофт» находится в г. Гомеле и, соответственно, не может претендовать на ряд налоговых льгот.

Оценим налоговую нагрузку на ООО «Элитсофт» при использовании упрощенной системы налогообложения без НДС и в качестве резидента Парка высоких технологий.

Рассчитывать налоговую нагрузку при использовании упрощенной системы налогообложения без НДС будем по объектам налогообложения. ООО «Элитсофт» является плательщиком:

- налога при УСН без НДС 5% от валовой выручки (выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов), фактически уплаченная сумма которого составила в 2018 году 61,95 тыс. руб.;

- отчислений в ФСЗН в размере 34% от фонда оплаты труда работников, что составило в 2018 году 85,88 тыс. руб.

Результаты расчета налоговой нагрузки при УСН без НДС для ООО «Элитсофт» за 2018 г. представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Налоговая нагрузка ООО «Элитсофт» за 2018 г.

Показатели налоговой нагрузки	В процентах	
	Значение показателя	
Налоговая нагрузка на себестоимость продукции (работ, услуг)	8,26	
Налоговая нагрузка на выручку от реализации продукции (работ, услуг)	5	

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что наибольшая налоговая нагрузка ООО «Элитсофт» приходилась на себестоимость, что составило 8,26 %. Данная ситуация характерна для многих белорусских предприятий. В то же время следует отметить, что показатели налоговой нагрузки данной организации ниже общереспубликанских аналогичных показателей. Это свидетельствует об эффективном государственном стимулировании деятельности ООО «Элитсофт» в рассматриваемом периоде.

Дальнейший рост выручки от реализации ООО «Элитсофт» не позволит использовать упрощенную систему налогообложения в обозримой перспективе. Поэтому необходимо обосновать альтернативный вариант системы налогообложения, позволяющий оптимизировать уровень налоговой нагрузки на организацию.

Рассмотрим налоговую нагрузку на ООО «Элитсофт» в качестве резидента Парка высоких технологий в 2020 году. Следует отметить, что при расчетах не учитывалась величина земельного налога и налога на недвижимость, поскольку для данной организации они являются менее значительными по сравнению с размером налога на прибыль и отчислениями в ФСЗН, и их доля в структуре налогов мала. Поскольку субъект хозяйствования реализует свои услуги на территории Республики Беларусь, то организация вправе применить освобождение от уплаты НДС.

Показатели налоговой нагрузки ООО «Элитсофт» при условии вступления в Парк высоких технологий в 2020 году и наличии определенных прогнозных тенденций роста основных показателей деятельности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Налоговая нагрузка ООО «Элитсофт» при условии резидентства в Парке высоких технологий в 2020 году

Налоговая нагрузка	В процентах	
	Значение показателя	
Налоговая нагрузка на себестоимость продукции (работ, услуг)	7,8	
Налоговая нагрузка на чистую прибыль	11,1	

Из данных таблицы 4 следует, что наибольшая налоговая нагрузка при вступлении ООО «Элитсофт» в Парк высоких технологий будет приходиться уже на чистую прибыль и составит 11,1 %. Стоит отметить, что чистая прибыль организации снизится на сумму налога на прибыль. Но, поскольку резиденты Парка высоких технологий уплачивают данный налог по льготной ставке 10 %, то это уменьшение будет незначительным. Также в расчет было принято то, что ООО «Элитсофт» продолжит реализовывать свои услуги только на территории Республики Беларусь, поэтому можно применить освобождение от уплаты НДС.

Таким образом, при сохранении темпов развития ООО «Элитсофт» уже через 2 года не будет удовлетворять требованиям для применения упрощенной системы налогообложения. Поэтому вступление в Парк высоких технологий является вполне закономерным шагом на пути развития IT-компании, выступающим еще и в качестве эффективного способа оптимизации налоговой нагрузки.

Литература

1 О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Респуб. Беларусь от 21 дек. 2017 г. №8 / Официальный Интернет-портал Президента Респуб. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716. – Дата доступа: 20.04.2019.

2 Изменения по налогу при упрощенной системе налогообложения в 2019 году [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/razjasnenija_grodno_ru/view/izmenenija-po-nalogupri-uproschennoj-sisteme-nalogooblozhenija-v-2019-godu-31974. – Дата доступа: 20.04.2019.

3 Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalogi-2019>. – Дата доступа: 06.05.2019.

УДК 331.214.2:658.1

В. А. Чешко

ОПТИМИЗАЦИЯ ВЕЛИЧИНЫ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье оценена эффективность формирования фонда заработной платы работников ГП «Совхоз-комбинат “Заря”». В целях оптимизации величины фонда оплаты труда работников предложены мероприятия в разрезе категорий. Рационализация фонда оплаты труда рабочих представлена разработанной системой доплат рабочим за вредность по зонам вредности. Оптимизация расходов на оплату труда управленческого персонала может быть достигнута в результате использования системы «плавающих окладов» и разработанной шкалы премирования руководителей структурных подразделений, связанных с маркетингом и сбытом продукции в организации.

В процессе анализа издержек организации особое место занимает блок вопросов, связанный с организацией оплаты труда работников и ее эффективностью. К числу основных организационно-экономических вопросов относятся рациональность формирования структуры выплат, входящих в фонд оплаты труда работников; выбор

системы показателей оценки эффективности затрат на оплату труда; направления оптимизации структуры окладов в организации; формирование рациональной шкалы доплат и надбавок, премирования и др. При этом следует отметить, что в организациях, как правило, не уделяется внимание оценке взаимосвязи между расходами на заработную плату работников и их организационным поведением, определяющим уровень активности и эффективности трудовой деятельности.

Фонд оплаты труда работников ГП «Совхоз-комбинат “Заря”» отчетного периода включает все выплаты работникам штатного состава за выполнение производственной программы при сложившемся уровне производительности труда, начисленные с использованием инструментов утвержденной системы организации оплаты труда работников.

В качестве основных показателей, позволяющих оценить эффективность формирования фонда оплаты труда работников ГП «Совхоз-комбинат “Заря”», выступают зарплатоотдача и зарплатоемкость.

Зарплатоотдача – показатель, который отражает, сколько рублей произведенной продукции (работ, услуг) предприятие получает при использовании одного рубля, потраченного на оплату труда работника.

Зарплатоемкость показывает величину заработной платы работника, приходящуюся на единицу произведенной продукции (товара, услуги) [1, с. 155].

Средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы соблюдались два основных условия:

- темпы роста производительности труда работников превышали темпы роста средней заработной платы, что создает основу для простого и расширенного воспроизводства и рабочей силы, и организации в целом;

- показатель зарплатоотдачи должен увеличиваться, а зарплатоемкость снижаться, что является подтверждением рациональности формирования издержек субъекта хозяйствования.

Рассмотрим вышеперечисленные показатели на примере ГП «Совхоз-комбинат “Заря”» (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели эффективности заработной платы работников ГП «Совхоз-комбинат “Заря”» за 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение (+,-)		Темп изменения, %	
				2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Зарплатоотдача	3,2	3,4	3,5	0,2	0,1	106,2	102,9
Зарплатоемкость	0,3	0,29	0,28	-0,01	-0,01	96,6	96,5

По данным таблицы 1 видно, что уровень показателя зарплатоотдачи на протяжении анализируемого периода неуклонно увеличивался, хотя темпы роста и замедлились в 2017 году (102,9 %). Иными словами можно сказать, что рентабельность труда на конец рассматриваемого периода составила 3,5 %. При этом показатель зарплатоемкости снизился с 0,3 до 0,28, что следует оценить как положительную тенденцию, поскольку уменьшились затраты на оплату труда, приходящиеся на единицу произведенной продукции.

Эффективность деятельности любой организации заключается в том, чтобы затраты на оплату труда снижались, а объемы произведенной и реализованной продукции увеличивались. Мероприятия по сокращению затрат на оплату труда должны обязательно стимулировать и мотивировать сотрудников к более эффективному труду, т.е. определять их организационное поведение. В ГП «Совхоз-комбинат “Заря”»

мероприятия по оптимизации затрат на оплату труда целесообразно рассматривать в разрезе категорий персонала, что позволит более обоснованно подойти к дифференциации уровня оплаты труда.

В качестве первого мероприятия выступает введение системы доплат рабочим за вредность по зонам вредности. В этом случае производственные участки необходимо разделить на зоны вредности и установить процент доплат от тарифной ставки (оклада) рабочего, трудящегося в той или иной зоне вредности. В этом случае целесообразно выделить следующие зоны вредности:

- 1 зону (незначительная степень опасных и вредных условий труда) – вспомогательные и обслуживающие производства;
- 2 зону (средняя степень опасности и вредные условия труда) – отделение 1, 2;
- 3 зону (опасные и вредные условия труда) – перерабатывающий комплекс;
- 4 зону (наиболее опасные и вредные условия труда) – комплекс по производству свиней.

Шкала доплат в процентном отношении от тарифной ставки (должностного оклада) рабочих отражена в таблице 2.

Таблица 2– Шкала доплат за вредность по зонам

Зона вредности	Размер доплаты, %
4	25
3	20
2	15
1	10

При формировании данной шкалы соблюдено основное условие «чем опаснее условия труда, тем выше уровень доплат за работу в них». Данное мероприятие позволит оптимизировать расходы на выплату доплат за вредность, что приведет к сокращению фонда заработной платы. Рабочие будут более «справедливо» простимулированы, что поспособствует изменению их установок, определяющих организационное поведение. У работника будет психологическое ощущение того, что его ценят на данном рабочем месте и, следовательно, его труд будет более эффективным (увеличится производительность труда).

Вторым направлением снижения расходов организации на оплату труда работников является оптимизация структуры должностных окладов управленческого персонала с использованием системы «плавающих» окладов [2]. Ее суть в том, что с учетом итогов работы за данный месяц в следующем месяце для работников назначаются новые должностные оклады. При этом размер окладов повышается или понижается за каждый процент роста (снижения) важнейших экономических показателей.

Принцип «плавающих окладов» заключается в том, что фиксированной является минимальная (исходная) величина оклада, а остальная часть заработка становится переменной – «плавающей» в зависимости от результатов деятельности. Таким образом, ежемесячно образуется новый оклад по результатам деятельности предыдущего месяца.

Данное мероприятие позволит оптимизировать фонд оплаты труда в соответствии с достигнутыми показателями деятельности предприятия и созданными источниками для выплаты заработной платы.

Третье направление оптимизации затрат на оплату труда – стимулирование эффективного труда руководителей подразделений, связанных с маркетинговыми исследованиями рынка и сбытом продукции, с помощью премирования за увеличение темпов роста объемов реализованной продукции. Шкала премирования руководителей представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Шкала премирования руководителей подразделений в зависимости от темпов роста объемов реализованной продукции

Увеличение показателей, %	Процент увеличение оклада, %
до 1	5
1 – 3	10
3 – 5	15
5 – 10	20
10 – 15	25
15 – 20	30
20 – 25	35

При увеличении показателей до 1 % руководителю осуществляется начисление премии в размере до 5 % установленного должностного оклада. При увеличении показателей на 1 – 3 % начисляется премия в размере 10 %, при 3 – 5% – 15 % и т.д. Следует отметить, что данная шкала разработана с учетом того, что увеличение показателей будет в пределах 25 %.

Данные мероприятия могут способствовать сокращению затрат на оплату труда, а также стимулировать сотрудников к более эффективной работе, что приведет к росту показателя производительности труда, объемов произведенной и реализованной продукции.

На мотивацию труда работников можно повлиять с помощью изменения их установок. Существуют следующие направления изменения установок:

- предоставление новой информации. При каких-либо изменениях на предприятии необходимо, чтобы информация оставалась в открытом доступе. У работника будет ощущение того, что он член команды, член коллектива и его отношение к работе будет другим;

- привлечение к сотрудничеству. При принятии каких-либо решений необходимо узнать мнение сотрудников, а также давать возможность вносить какие-то свои предложения по рассматриваемому вопросу [3, с. 50];

- благоприятный климат в коллективе, необходимый для эффективной работы сотрудников;

- соответствующая денежная компенсация, по своей величине максимально приближенная к той величине, которую ожидает работник.

Таким образом, на ГП «Совхоз-комбинат «Заря» сложилась достаточно благоприятная ситуация в области оплаты труда, о чем свидетельствует рост показателя зарплатоотдачи и, соответственно, снижение показателя зарплатоемкости. С помощью предложенных в статье мероприятий по оптимизации фонда оплаты труда работников можно сократить затраты на оплату труда, повлиять на мотивационную сферу сотрудников, улучшить показатели эффективности их труда.

Литература

1 Попова, Н. В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб. / Н. В. Попова. – М.: Финпресс, 2011. – 155 с.

2 Об утверждении рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: постан. Мин-ва труда и соц. защиты от 21.10.2011 г. №104 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Мин-ва труда и соц. защиты Респуб. Беларусь. – 2019. – Режим доступа: http://mintrud.gov.by/ru/new_url_656791344. – Дата доступа: 25.04.2019.

3 Жданкин, Н. А. Мотивация персонала. Измерение и анализ / Н. А. Жданкин. – М.: ДиС, 2010. – 50 с.

К. А. Чуйко

СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье оценена эффективность сбытовой политики ОАО «Гомельское ПО “Кристалл”». Рассмотрены факторы, в наибольшей степени повлиявшие на динамику объемов реализованной продукции. Определена система стратегических и тактических мероприятий, которые необходимо организации реализовать для наращивания объемов реализации бриллиантов и снижения остатков готовой продукции на складах организации. Выявлены потенциальные риски снижения эффективности мероприятий сбытовой политики организации.

Сбытовая политика субъекта хозяйствования – это организация рационального процесса продвижения продукции от производителя (производителя) к конечному потребителю, а также управление им. Сбытовая политика является частью общей маркетинговой политики компании [1, с. 129]. При этом маркетинговая политика представляет собой план, по которому строится вся программа работы компании по продвижению товаров и услуг и позволяет определять основные направления в продвижении товаров или услуг, а также разрабатывать для этого конкретные программы. Разработка маркетинговой политики необходима для того, чтобы обеспечить эффективность мероприятий, проводимых предприятием.

Одной из структурных составляющих маркетинговой политики выступает брендинг – процесс формирования имиджа бренда в течение длительного периода через образование добавочной ценности, эмоционального либо рационального «обещания» торговой марки либо не марочного продукта, делающего его более привлекательным для конечного потребителя, а также продвижение торговой марки на рынке [2, с. 85]. Важнейшую роль в формировании потребительских предпочтений играет тот образ, который заложен в основу бренда, логотипа и других элементов.

На ОАО «Гомельское ПО “Кристалл”» проводится выверенная брендинговая, маркетинговая и сбытовая политики по всем товарным направлениям с целью обеспечения наращивания выпуска и реализации конкурентоспособной продукции. До 70 % производимой продукции реализовывается через единую торговую сеть холдинга, около 1 % экспортируется в Россию и Литву. Остальная часть ювелирной продукции реализовывается через высокоэффективные каналы сбыта на внутреннем рынке.

В таблице 1 представлена информация о рынках сбыта бриллиантов в 2016 году.

Таблица 1 – Географическая структура сбыта бриллиантов в 2016 году

Регион реализации	В процентах к итогу	
	2016	2017
Собственное производство	20,56	14,31
Республика Беларусь	1,32	1,07
Российская Федерация	45,86	46,93
Дальнее зарубежье	32,26	23,33
Госфонд	–	14,35

Как видно из таблицы 1, лишь 14,31 % обработанных алмазов использовалось для нужд собственного производства в 2017 году, снизившись на 6,25 п.п. Подавляющее

большинство данного вида продукции поставляется традиционно в Россию (46,93 % в 2017 году) и далее зарубежье, на долю которого приходилось в 2017 году 23,33 %, что ниже уровня 2016 года на 8,93 %. Кроме того, в 2017 году 14,35 % от общего объема реализации бриллиантов было направлено в Государственный фонд драгоценных металлов и драгоценных камней Республики Беларусь. Он предназначен для обеспечения финансовых, производственных, научных, социально-культурных и иных потребностей страны [3].

На динамику структуры реализации бриллиантов и ювелирных изделий в 2017 году повлияли следующие факторы:

- введение европейскими странами и США экономических санкций против Российской Федерации;

- нестабильность российского рубля, оказавшая сильнейшее негативное влияние на российский рынок;

- низкая активность потребителей в начале года, связанная с сезонными отпусками в рождественские и новогодние праздники (до 12 января в Российской Федерации);

- спад спроса на бриллианты и ювелирные изделия с бриллиантами на ключевых мировых рынках США, Европы, Китая и Индии;

- значительное повышение стоимости алмазного сырья на мировом рынке и, в первую очередь, в АК «АЛРОСА» в начале 2017 года;

- снижение мировых цен на бриллианты;

- ослабление ювелирного рынка, связанное с экономической ситуацией во многих странах (переориентация потребителей на более дешевый сегмент товаров и, следовательно, снижением объемов продаж);

Управление сбытовой политикой в 2017 году позволило получить по алмазообрабатывающему производству рентабельность продаж 6,5 %. В 2016 году средняя надбавка к Прейскуранту цен на бриллианты составляла 15,5 %, по итогам 2017 года она составила 38% (темп роста цен – 119,5%). Резкий рост цен происходил во втором полугодии 2017 года: средняя надбавка к Прейскуранту цен на бриллианты составила около 58 % в ноябре – декабре (справочно: в январе – феврале она составляла около 25 %). Наряду с этим, благодаря гибкой политике ценообразования, в 2018 году объемы поставок увеличились на 52,1 % по сравнению с 2017 годом, в итоге рентабельность алмазообрабатывающего производства сохранилась на достаточно высоком уровне – 5,1%. Из вышеизложенного можно сделать вывод о проведении эффективной сбытовой политики организации.

Дальнейшие направления реализации сбытовой политики ОАО «Гомельское ПО «Кристалл»», направленные на сохранение конкурентных преимуществ, следующие:

- наличие долговременных партнерских отношений с ведущей алмазодобывающей компанией «АЛРОСА»;

- наличие высококвалифицированных рабочих кадров, обеспечивающих выпуск продукции по любым техническим требованиям заказчиков;

- наличие собственного производства ювелирных изделий, позволяющего повысить эффективность сбыта бриллиантов;

- относительно невысокие удельные затраты на выпуск бриллиантов по сравнению с конкурентами (за исключением Индии, Китая).

Следует отметить, что все мероприятия по наращиванию объемов сбыта продукции можно классифицировать на две группы: стратегические и тактические. В качестве стратегических мероприятий, нацеленных на долгосрочное развитие организации, выделяют, прежде всего, усиление ориентации производства на отдельные сегментные покупательские ниши:

- продукцию эконом-класса (покупатели со средними доходами и традиционными предпочтениями);

- создание и выпуск новых коллекций недорогих ювелирных украшений;
- производство изделий среднего ценового класса как классического, так и современного дизайна (потребители в возрасте от 25 до 50 лет);
- проработка вопроса по созданию продукции авангардной, ультрамодной стилистики, с использованием современных драгоценных сплавов и лигатур (молодежь в возрасте от 15 до 25 лет).

По причине того, что ювелирные гарнитуры весьма слабо представлены отечественными производителями, ОАО «Гомельское ПО “Кристалл”» планирует продолжить формировать тематические коллекции ювелирных изделий для различных групп населения. Общество планирует также расширить ассортимент изделий религиозной тематики, изделий со вставками из натуральных камней.

Особое внимание должно уделяться вопросам повышения эффективности сбытовой политики на внешнем рынке, которая будет обеспечена посредством реализации следующих мероприятий:

- организации выхода на новые целевые рынки (Китай, США, Арабские страны) посредством кооперации с фирмами, обладающими опытом успешной деятельности на данных рынках;
- наличия полноценного по ассортименту и достаточного для текущей рыночной конъюнктуры «стока» бриллиантов. Как необходимое условие для содержания мощного стока – конкурентоспособное кредитное обеспечение, в том числе использование возможности по экспортному кредитованию и возможность приобретения сырья в нужном ассортименте по приемлемым ценам;
- организации гибкой системы сбыта бриллиантов за рубежом с оценкой их по наиболее признанной и распространенной системе стандарта GIA;
- расширения направлений работы по сбыту бриллиантов через международный профессиональный ИНТЕРНЕТ-Портал IDEX (не только рассылка коммерческих предложений организации по заявкам покупателей, но и размещение и постоянное обновление собственного «склада» бриллиантов).

В качестве тактического мероприятия, которое позволит достичь стратегических сбытовых целей, выступает обеспечение обучения персонала, повышение квалификации тех сотрудников, которые непосредственно занимаются вопросами сбыта бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами. Важное место занимает совершенствование системы стимулирования работников за реализацию продукции, снижение остатков готовой продукции на складах, а также внешних профессиональных участников рынка, связанных с ОАО «Гомельское ПО “Кристалл”».

Необходимо активизировать торговлю бриллиантами, сертифицированными в собственной лаборатории, внутреннем рынке Республики Беларусь, в том числе через торговую сеть холдинга «КРИСТАЛЛ-ХОЛДИНГ». Кроме того, необходимо организовать эффективное рекламное продвижение продукции на внутреннем и внешнем рынках, продвижение единого бренда ювелирного холдинга. При ограниченных возможностях участия в специализированных выставках в различных регионах мира обеспечить через дипломатические представительства распространение рекламно-презентационного материала об организации среди участников выставок.

При прогнозировании результатов сбытовой политики следует учитывать риски, наступление которых может неблагоприятно отразиться на выполнении показателей развития. К основным из них относятся

- ухудшение ситуации на рынке Российской Федерации, связанное с негативным влиянием на рынок экономических санкций, введенными США и странами Европы;
- влияние украинского кризиса на ювелирный рынок;

– возможные изменения в динамике курсов валют, ведущие к немотивированному росту издержек организации;

– увеличение разрыва в сторону увеличения в уровне оплаты труда работников в Республике Беларусь и ведущих ограниченных странах-центрах (Индия, Китай), что повлечет снижение уровня конкурентоспособности белорусской алмазообработки по ценовому фактору;

– наличие спекулятивных ценовых изменений на алмазное сырье и бриллианты на мировом рынке;

– наполнение рынка бриллиантов нелегально ввезенным «индийским» товаром;

– возможное значительное «оживление» алмазообработки в России за счет сохранения и развития господдержки данной отрасли.

Также следует отметить, что исходя из сложившейся ситуации на рынке ювелирных украшений, по предварительным прогнозам, спрос на изделия бриллиантовой группы в 2019 году будет снижаться со смещением в более дешевую ценовую категорию. По группе тяжеловесных изделий из золота 6 – 10 грамм, прогнозируется существенный спад продаж. В 2019 году ожидается, что многие потенциальные потребители переориентируются на покупку легковесных изделий из золота и изделий из серебра, на которые сохранится относительно устойчивый спрос.

Таким образом, сбытовая политика ОАО «Гомельское ПО «Кристалл» достаточно эффективна. Однако следует предпринять ряд мер для недопущения снижения уровня конкурентоспособности продукции на внешнем и внутреннем рынках сбыта с учетом возможных рисков.

Литература

1 Магомедалиева, О. В. Повышение эффективности управления промышленным предприятием на основе реализации процессно-ориентированного подхода: учеб. / О. В. Магомедалиева. – Орел, 2010. – 129 с. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://e-catalog.nlb.by/Record/BY-NLB-br860328><https://e-catalog.nlb.by/Record/BY-NLB-br860328>. – Дата доступа: 15.04.2019.

2 Яркина, Т. В. Основы экономики предприятия: учеб. пособие / Т. В. Яркина. – М.: РГИУ, 2007. – 85 с.

3 Государственный фонд драгоценных металлов и драгоценных камней (Госфонд) [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/activities_jewels/fund. Дата доступа: 10.04.2019.

УДК 657.471.1.011.27:338.512

Е. С. Шевцова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В ОАО «КОМИНТЕРН»

Статья посвящена рассмотрению различных способов дифференциации производственных затрат ОАО «Коминтерн» на основе использования эконометрических методов. В данной статье рассматриваются варианты формирования производственной себестоимости продукции, анализируются отличительные особенности их применения в рамках данной организации, а также обосновывается целесообразность их внедрения.

В условиях построения рыночной экономики себестоимость продукции является одним из наиболее значимых показателей, отражающих эффективность деятельности предприятий и оказывающих влияние на состояние и перспективы их развития. Себестоимость является одной из важнейших категорий, задающих уровень конкурентоспособности продукции, а это значит уровень спроса на нее и количество заключаемых с организацией контрактов на поставки.

Качественное управление себестоимостью начинается с рационального ведения учета затрат на готовую продукцию. Рациональная выборка затрат, формирующих производственную себестоимость, позволяет более точно определить себестоимость продукции, т.к. исключается отнесение на нее постоянных затрат. Как следствие, открываются все возможности для использования маржинального анализа: определение критической точки объема продаж и запаса финансовой прочности, определение нижней границы цены, формирование оптимального ассортимента продукции и т.д.

Себестоимость произведенной продукции формируется на счете 20 «Основное производство». В себестоимость, согласно национальным стандартам учета, включаются прямые затраты и переменная часть общепроизводственных затрат [1]. Следовательно, для включения в производственную себестоимость необходимо разграничение затрат на условно-постоянные и переменные.

Общая схема представления переменных и условно-постоянных затрат производства, а также соответствующих им счетов учета затрат представлена на рисунке 1.

Особенностью учетной политики ОАО «Коминтерн» является то, что при калькулировании себестоимости готовой продукции общепроизводственные затраты, учтенные на счете 25, списываются в дебет счетов 20 «Основное производство» в полной сумме без распределения их на постоянные и переменные затраты.



Рисунок 1 – Схема представления переменных и условно-постоянных затрат

Включение общепроизводственных затрат в себестоимость объектов калькулирования осуществляется пропорционально сумме расходов на оплату труда производственных рабочих.

Однако это не единственно возможный вариант организации учета затрат. При выделении в общем объеме общепроизводственных затрат статей затрат постоянного и переменного характера перед предприятием открываются более широкие возможности для анализа производственной деятельности организации.

Выявление путей рационализации учета постоянных и переменных затрат 25 счета возможно с помощью эконометрических методов [2, с. 389]. Для их применения в ОАО «Коминтерн» использовались данные о выпуске продукции за 2017 г. и данные о сумме общепроизводственных затрат в разрезе статей затрат из ведомости № 12.

Путем вычисления из формулы 1 параметров парной линейной регрессионной зависимости общепроизводственных затрат от выпуска продукции в натуральном выражении была определена соответствующая им фиксированная сумма условно-постоянных и условно-переменных затрат на единицу продукции:

$$y = a + bx = 257038,00746 + 0,03256x, \quad (1)$$

где y – сумма общепроизводственных затрат;
 x – выпуск продукции в натуральном выражении;
 a – сумма постоянных затрат (в рублях);
 b – сумма переменных затрат на единицу продукции.

Результаты расчета свидетельствуют о чрезвычайно низком процентном содержании переменной части в составе общепроизводственных затрат и о доминирующем положении затрат постоянного характера.

Наиболее наглядно интерпретировать данную ситуацию можно с помощью совмещенного графика, представленного на рисунке 2, где значения выпуска продукции, как и общепроизводственных расходов, откладываются на вертикальных осях. График общепроизводственных затрат ведет себя преимущественно нейтрально по отношению к графику выпуска продукции. Очевидно, что увеличение общепроизводственных затрат, также как и их уменьшение, не обусловлено изменением выпуска продукции. Затраты 25 счета носят условно-постоянный характер.

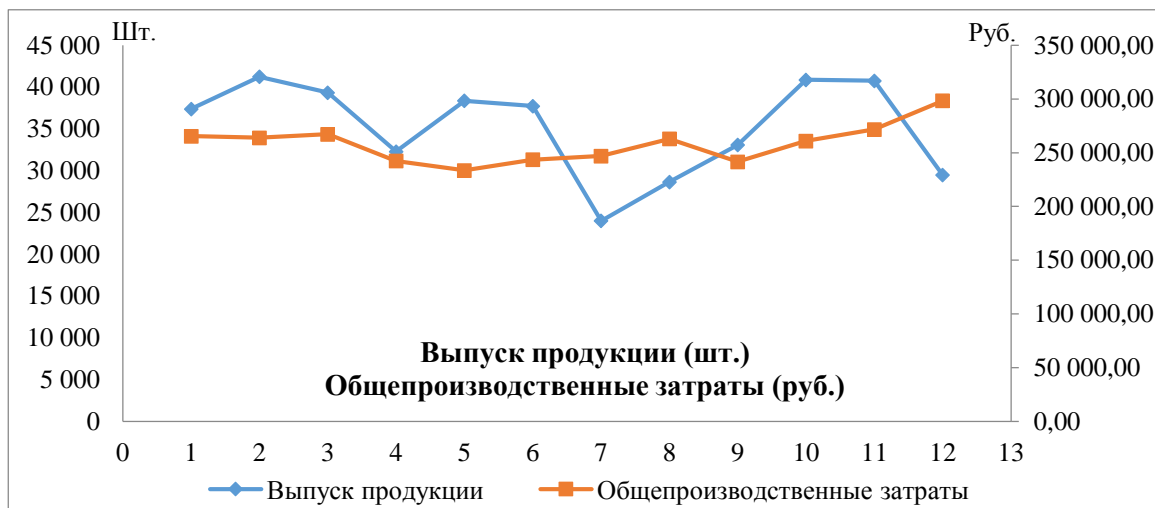


Рисунок 2 – Совмещенные графики изменения объемов производства и общепроизводственных затрат в ОАО «Коминтерн» за 2017 г.

Так как способ определения фиксированных сумм затрат носит весьма приближенный и неточный характер, можно прибегнуть к способу выявления статей затрат 25 счета, суммы по которым будут полностью относиться к категории условно-переменных и условно-постоянных. Для выявления нужных статей необходимо определить коэффициенты корреляции (r) и детерминации (R^2) в оценке тесноты связи и зависимости изменения всех статей затрат 25 счета в отдельности от объемов выпуска продукции. Как и предполагалось, коэффициент корреляции принимает относительно небольшие значения по каждой статье затрат. Его максимальные показатели, характеризующие среднюю степень связи, определились в затратах материалов на производственные цели ($r = 0,5986$) и электроэнергию ($r = 0,5084$). Изменение данных статей на 35,83 % и 25,85 % соответственно обусловлено изменением объемов выпуска продукции. Данные обстоятельства являются предпосылками для отнесения статей 25 счета «Материалы на производственные цели» и «Электроэнергия» к условно-переменным. Графическая интерпретация данных зависимостей изображена на рисунках 3 и 4.

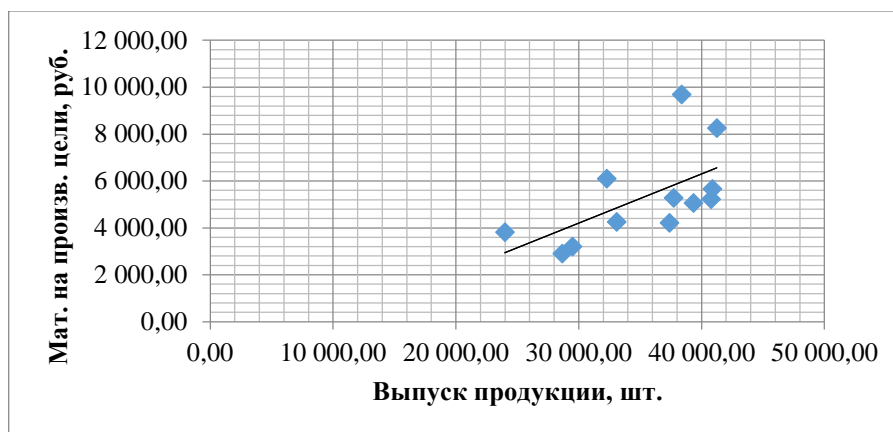


Рисунок 3 – Зависимость изменения величины материальных затрат на производственные цели от выпуска продукции в ОАО «Коминтерн» в 2017 г.

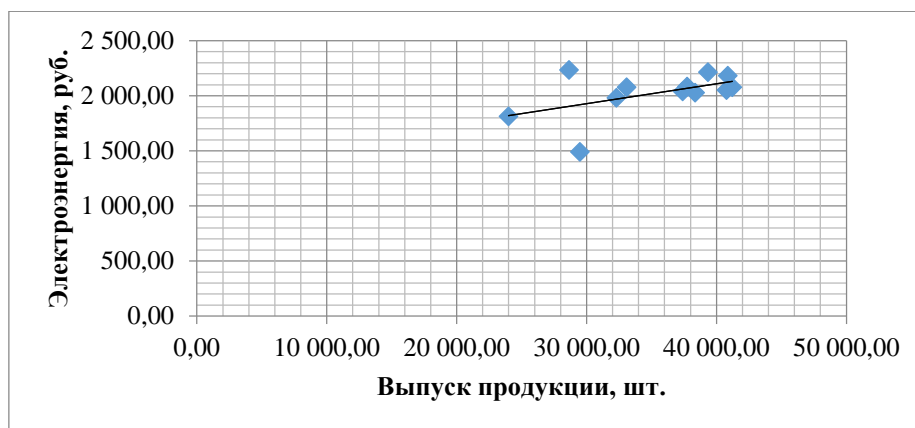


Рисунок 4 – Зависимость величины затрат на электроэнергию от объемов выпуска продукции в ОАО «Коминтерн» в 2017 г.

Как видно из приведенных графиков, построенная линия тренда описывает рост выделенных статей затрат в соответствии с ростом объемов продукции. Значение коэффициентов корреляции и детерминации позволяет считать данные затраты условно-переменными. Данные обстоятельства являются предпосылкой для отнесения статей «Материалы на производственные цели» и «Электроэнергия» к условно-переменным.

Таким образом, возможным становится применение полученных данных для более точной калькуляции производственной себестоимости. Формирование себестоимости можно провести в двух вариантах:

- исключить из производственной себестоимости сумму условно-постоянных затрат 257 тыс. руб. на основании построенного уравнения регрессии для всей величины общепроизводственных затрат;

- на основании корреляционно-регрессионного анализа отдельных статей счета 25 выделить статьи переменного характера (в нашем случае это «Материалы на производственные цели» и «Электроэнергия») с включением их в себестоимость продукции; остальные затраты носят постоянный характер и не включаются в себестоимость.

Рассмотрим оба варианта в таблице 1. Для ее построения использовались данные из ведомости № 12 «Учет затрат цеха» и данные по счету 43 «Готовая продукция» за 2017 г. по месяцам.

Таблица 1 – Варианты значений производственной себестоимости в ОАО «Коминтерн» в зависимости от способа распределения затрат

В тысячах рублей

Исходная сумма себестоимости продукции (без распределения затрат)	1 способ распределения затрат			2 способ распределения затрат		
	Постоянные затраты	Переменные затраты	Производственная себестоимость	Постоянные затраты	Переменные затраты	Производственная себестоимость
16605,39	3084,46	13,78	13520,93	3010,31	87,93	13595,09

Очевидно, что оба варианта влияют на величину производственной себестоимости. Использование первого способа дает конечный показатель производственной себестоимости, равный 13520 тыс. руб., что на 18,58 % меньше исходной себестоимости. Себестоимость, полученная вторым расчетным способом, равна 13595 тыс. руб., что меньше исходной себестоимости на 18,13 %. Однако при применении способа, предполагающего использование фиксированной суммы условно-постоянных затрат, в некоторых случаях можно наблюдать формирование отрицательных значений переменных затрат по месяцам. Применение первого способа целесообразно в случае использования значений в разрезе определенного количества лет, второго же – при рассмотрении данных в разрезе непродолжительных периодов (месяц, квартал, полугодие).

Литература

1 Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов : утв. постанов. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 30.09.2011 г. № 102 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 16.04.2019.

2 Орлова, И. В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие / И. В. Орлова, В. А. Половников. – М.: ИНФРА, 2013. – 389 с.

**СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ПРАВОСОЗНАНИЯ ЛИЦ,
ОТБЫВАЮЩИХ НАКАЗАНИЕ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ**

Статья посвящена способам совершенствования деятельности пенитенциарной системы Республики Беларусь с целью повышения уровня правового сознания лиц, отбывающих наказание в местах лишения свободы. В статье рассмотрены некоторые существующие проблемные аспекты, негативно влияющие на правосознание осужденных к лишению свободы, действующие способы влияния на данные проблемы и возможности совершенствования этих способов, применение новых.

Реализация норм права и их эффективность во многом зависит от уровня правосознания каждого человека, который, в свою очередь, является следствием деятельности должностных лиц, реформирования и функционирования правовой системы. Таким образом можно проследить тесную взаимосвязь между правотворчеством и реализацией права, с одной стороны, и правосознанием – с другой.

Правосознание, по сути, представляет собой оценку права, которая создается в обществе, выражает поддержку и осуждение существующего права, образуя определенные ожидания от правовой сферы. Правовому сознанию осужденных свойственно деформироваться в силу множества обстоятельств.

Деформация правосознания – это стойкое негативное (неблагоприятное) изменение правосознания индивида, социальной группы, связанное с нарушением адекватного восприятия сферы правового, приданием праву неправовых свойств [1, с. 28]. Вследствие деформации правового сознания человек ошибочно воспринимает и оценивает правовую действительность, что нередко сочетается с формированием вымышленных характеристик правовых явлений. Это оказывает прямое влияние на поведение человека. Для нормализации уровня правового сознания необходимо уделять должное внимание исправлению осужденного, выявлять условия мест лишения свободы, негативно влияющие на его исправление и изменять их, создавая условия положительного влияния. Это способствует анализу осужденным своих поступков и впоследствии всего происходящего вокруг него.

После 90-х годов было принято множество мер к установлению равенства между заключенными, однако по факту на сегодняшний день все же имеет место статусное разделение и бороться с этим проблематично. Так в марте 2019 года в исправительной колонии №3 Витебской области осужденные отказались выйти на завтрак в знак протеста. В колонии есть два отряда осужденных за незаконный оборот наркотиков. На днях начальник одного из отрядов принял решение, что убирать в колонии будут все осужденные, ведь раньше уборкой занимались отдельные заключенные, которым остальные платили за это сигаретами [2].

В 2018 году в Беларуси в рамках проекта «Восточка» появился сервис, упрощающий отправку писем и формирование посылок в исправительные учреждения. В декабре данного года была запущена акция «2019 Восточек добра», которая предполагала бесплатное поздравление одиноких лиц, в частности осужденных. За короткое время были собраны тысячи поздравлений, которые были перенесены от руки на открытки и направлены в места лишения свободы. Получившие открытки отметили, что такие поздравления также оказались для них своеобразного рода поддержкой. В связи с этим стоит создать постоянно действующий сервис с отправкой подобного рода писем заключенным как в праздничные

дни, в том числе и их дни рождения, так и в будние. Это в некоторой мере будет способствовать отторжению агрессии, которая характерна для изоляции.

В 2015 году в Гомельской области стартовал проект при поддержке Института международного сотрудничества Немецкой ассоциации народных университетов «Образование открывает двери» в рамках которого расширяется доступ впервые осужденных к образованию. Они могут дистанционно получить образование по таким специальностям как: «Экономика и управление на предприятии», «Менеджмент информационный», «Менеджмент в сфере международного туризма», «Психология», «Маркетинг», «Транспортная логистика», «Финансы и кредит», «Программное обеспечение информационных технологий».

Данный список постепенно расширяется, так как к программе присоединяются учреждения образования, расширяются их возможности дистанционного обучения. Но в данной системе есть очень большой недостаток – оплата образовательных курсов стоит порядка 700 долларов в год. Данную сумму получается собрать не всем, хотя обучиться желают многие, соответственно, многие хотят исправиться. При этом стоимость дистанционного обучения при поступлении в вуз в общем порядке – 800–1000 долларов год. И даже с учетом снижения платы за обучения необходимо стремиться к ее большей доступности для осужденных.

Проект подчеркнул положительную роль образования для осужденных. Для обучающихся характерны отсутствие либо значительное снижение нарушений установленного порядка отбывания наказания, конфликтности. Образование способствует формированию у них позитивных установок. По мнению специалистов, у большинства осужденных произошли положительные изменения в личностных характеристиках. В первую очередь изменения выразились в поведении и моральных установках осужденных. Таким образом, проект и проведенное в его рамках исследование подтвердили важное значение образования как средства исправления осужденных, предупреждения совершения преступлений.

Получение образования дает возможность трудоустроиться. Помимо вышеперечисленных специальностей, возможно обучение таким курсам, как «Мастер по маникюру и визажист», «Парикмахерское дело», «Компьютер для начинающих», «Компьютерная графика», «Профилактика и разрешение конфликтов» (предполагается также создание и оборудование помещения психологической лаборатории для разработки, апробации учебных курсов, их распространение среди учреждений пенитенциарной системы), «Проблемы трудоустройства», «Школа культуры питания», «Волонтерский менеджмент», «Особенности работы волонтеров с разными категориями населения» и другим. Кроме того, производится обучение по профессиям «Печник», «Оператор ЭВМ», «Сварщик на автоматических и полуавтоматических машинах», организуются и проводятся различные акции (посещение домов-интернатов для детей, престарелых и инвалидов, проведение кулинарных конкурсов и прочего). В данный список стоит добавить музыкальные курсы и курсы художественного искусства, так как применение таковых в пенитенциарных системах зарубежных стран показало положительные результаты. В особенности эти два вида курсов оправдали себя среди несовершеннолетних осужденных, так как их восприятие мира еще только формируется, то влияние искусства способствовало активации адекватных процессов мышления и анализа окружающего мира.

Имеет значение уделить большое внимание занятию осужденных по такой дисциплине, как «философия». Это способствует поиску жизненной цели и своего пути в жизни каждым из заключенных, осознанию того, что совершенные ими преступления наносят большой ущерб обществу.

Философия как наука является основополагающей. Изучая ее, человек приходит в конечном итоге к самопознанию, к познанию мира. У него возникает больше вопросов ко всему, что происходит вокруг него. Кроме того, многие поступки, совершаемые бессознательно, человек начинает осмысливать, анализировать. По итогу человек

начинает ориентироваться на социум, анализировать общие проблемы, в том числе и правовые. В конкретном случае, скорее всего, это будет не перенятие чужой оценки права, а собственное мнение, что очень важно. А вот какой будет эта оценка во многом зависит от правотворческой деятельности и работы правоприменителей.

Кроме того, важна индивидуальная работа психолога с заключенным. Он должен разобраться, каким осужденный видит себя в будущем, каким путем он будет идти к этому будущему. Действительно ли он сможет законным путем достичь желаемой цели. Необходимо также разобраться и в совершенных им преступных деяниях. Психолог должен объяснить, что он сделал неправильно и почему, ведь многие из осужденных не до конца осознают тяжесть своего деяния. Для реализации этого необходим штат сотрудников психологической службы при исправительном учреждении из расчета оптимально 1 психолог на 30–40 человек. Таким образом психологу будет возможно подобрать подход к каждому осужденному и помочь ему.

Еще одна особенность, имеющая место на сегодняшний день – лица, которые ранее были судимы, но судимость погашена, либо снята, либо же лицо было амнистировано, вновь совершая преступление, будут отбывать наказание вместе с теми, кто впервые совершил преступление. Это не совсем целесообразно, учитывая то, что осужденный мог отбывать наказание и в советские времена, где условия изоляции были не самыми лучшими. В особенности, если его правовое сознание деформировано, то это может негативно повлиять на сознание других лиц, ведь человеку свойственно перенимать чужую оценку права, чужие суждения. Такую категорию осужденных стоит по возможности отделять от остальных.

В целом срок лишения свободы свыше 7–8 лет скорее всего предполагает не столько исправление, сколько банальную изоляцию. Такое количество времени, проведенное в заключении, колоссально изменяет сознание осужденного [3, с. 83]. Он уже вряд ли будет способен вернуться к нормальной жизни.

Таким образом, можем сделать вывод, что за последние 20 лет произошло достаточно много изменений условий изоляции заключенных, что способствует их исправлению и нормализации уровня правового сознания. Однако все еще необходимо совершенствовать систему исправления всеми способами в совокупности.

Литература

- 1 Лагун, Д. А. Кризис и деформация правосознания / Д. А. Лагун // Право и демократия: сб. науч. трудов. – 2015. – № 26. – С. 22–37.
- 2 Гуштын А. Осужденные выступили против новых правил в Витебской колонии. Правозащитник о том, что произошло [Электронный ресурс] / А. Гуштын // TUT.BY – 2019. – 22 марта. – URL: <https://news.tut.by/society/630997.html> – Дата доступа: 29.03.2019.
- 3 Трофимова, М. В. Влияние условий изоляции от общества на личность и поведение осужденных на разных этапах процесса отбывания наказания. / М. В. Трофимова // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2019. – № 3. – С. 81–85.

УДК 347.6

Н. В. Дзенісенка

ПАРАЎНАЛЬНА-ПРАВОВЫ АНАЛІЗ ЗАКАНАДАЎСТВА РЭСПУБЛІКІ БЕЛАРУСЬ І ЗАМЕЖНЫХ ДЗЯРЖАЎ У ГАЛІНЕ СУРАГАТНАГА МАЦЯРЫНСТВА

У артыкуле праводзіцца параўнальны аналіз беларускага і замежнага заканадаўства ў галіне сурагатнага мацярынства. Параўнанне праводзіцца як з заканадаўствам дзяржаў – удзельніц СНД, так і з заканадаўствам краін далёкага

замежжа. На падставе аналізу дзяржавы падзяляюцца на 3 групы па прыкмеце існавання забароны на ажыццяўленне сурагатнага мацярынства, у тым ліку камерцыйнага. Робіцца выснова аб наяўнасці як агульных рыс, так і адрозненняў у прававым рэгуляванні сурагатнага мацярынства ў Рэспубліцы Беларусь і ў замежных краінах. На падставе праведзенага аналізу ўносяцца прапановы па ўдасканаленні беларускага заканадаўства.

Сярод саматычных правоў чалавека адно з найважнейшых месцаў займаюць рэпрадуктыўныя правы. Тэрмін 'рэпрадуктыўны' паходзіць ад лацінскага 'production' – узнаўленне. З мэтай удасканалення прававога рэгулявання рэпрадуктыўных правоў у беларускім заканадаўстве неабходна звярнуцца да рэгламентацыі дадзеных правоў у заканадаўстве замежных дзяржаў. Разгледзім, якім чынам рэгулюецца працэдура сурагатнага мацярынства ў іншых краінах.

Для пачатку вызначым што, у адпаведнасці з Законам Рэспубліцы Беларусь «Аб дапаможных рэпрадуктыўных тэхналогіях» (далей – Закон аб ДРТ), сурагатнае мацярынства – від дапаможных рэпрадуктыўных тэхналогій, які заключаецца ў злучэнні сперматазоіда і яйцаклеткі, узятай з арганізма генетычнай маці, або донарскай яйцаклеткі па-за арганізмам жанчыны, развіцці эмбрыёна, які ўтварыўся ў выніку гэтага злучэння, далейшым пераносе дадзенага эмбрыёна ў матку сурагатнай маці, выношванні і нараджэнні ёю дзіцяці.

Нацыянальная прававая база ў галіне сурагатнага мацярынства вельмі разнастайная. Пераважна нормы, якія рэгулююць гэты від дапаможных рэпрадуктыўных тэхналогій, замацаваны ў кодэксах або галіновых актах заканадаўства [1, с. 46].

Што тычыцца дзяржаў – удзельніц СНД, то заканадаўства па пытанні сурагатнага мацярынства гэтых краін шмат у чым падобнае. Аднак варта адзначыць вельмі важнае адрозненне паміж прававым рэгуляваннем сурагатнага мацярынства ў Рэспубліцы Беларусь і ў Расійскай Федэрацыі. Паводле пункта 4 артыкула 51 Сямейнага кодэкса Расійскай Федэрацыі патэнцыяльныя бацькі могуць быць запісаныя бацькамі дзіцяці толькі са згоды жанчыны, якая нарадзіла дзіця (сурагатнай маці) [2]. Аналагічны падыход змяшчаецца і ў Федэральным законе Расійскай Федэрацыі ад 21 лістапада 2011 года «Аб асновах аховы здароўя грамадзян у Расійскай Федэрацыі». Безапеляцыйная наяўнасць абавязковай згоды сурагатнай маці не адпавядае не толькі сутнасці самога тэрміна, але і яго мэтаваму прызначэнню.

Пунктам 1 артыкула 59 Кодэкса Рэспублікі Казахстан «Аб шлюбе і сям'і» прадугледжана, што бацькамі дзіцяці, якое нарадзілася на падставе дагавора сурагатнага мацярынства, прызнаюцца муж і жонка (заказчыкі). Гэтае палажэнне аналагічнае нормам беларускага заканадаўства, што, як мы ўжо адзначалі, з'яўляецца станоўчай тэндэнцыяй прававога рэгулявання сурагатнага мацярынства.

Аднак у частцы трэцяй пункта 3 вышэйуказанага артыкула прадугледжана магчымасць адмовы ад дзіцяці мужам і жонкай (заказчыкамі). Пры гэтым права на мацярынства са згоды сурагатнай маці захоўваецца за ёй, а ў выпадку яе адмовы дзіця перадаецца пад апеку дзяржавы [3]. Такое палажэнне адсутнічае ў беларускім заканадаўстве, аднак, на наш погляд, увядзенне такой нормы паспрыяла б урэгуляванню адносін паміж заказчыкамі і сурагатнай маці ў выпадку адмовы заказчыкаў ад дзіцяці.

Такім чынам, вопыт прававога рэгулявання сурагатнага мацярынства ў Рэспубліцы Казахстан, на наш погляд, з'яўляецца больш эфектыўным і можа быць улічаны заканадаўцам пры ўдасканаленні беларускага заканадаўства аб сурагатным мацярынстве.

Што тычыцца дзяржаў, якія не ўваходзяць у СНД, то зыходзячы з аналізу нацыянальнага заканадаўства іх можна падзяліць на тры групы:

- дзе сурагатнае мацярынства, у тым ліку камерцыйнае, заканадаўча дазволена (ЗША (у частцы штатаў), Паўднёва-Афрыканская Рэспубліка);

- дзе дазволена некамерцыйнае сурагатнае мацярынства (Аўстралія, Вялікабрытанія, Данія (з сур'ёзнымі абмежаваннямі), Ізраіль, Іспанія, Канада, Нідэрланды (забаронена рэклама сурагатнага мацярынства, прапанова паслуг сурагатных маці і іх падбор), у асобных штатах ЗША (Нью-Гэмпшыр, Вірджынія);

- дзе сурагатнае мацярынства афіцыйна забаронена (Аўстрыя, Германія (прычым пакаранне нясуць лекары і пасярэднікі, а не бацькі і сурагатная маці), Італія, Нарвегія, Швецыя, асобныя штаты ЗША, Францыя) [4].

Сусветным цэнтрам сурагатнага камерцыйнага мацярынства лічыцца штат Каліфорнія. У 1992 г. заканадаўчы орган Каліфорніі прыйшоў да высновы аб тым, што кантракты на выкананне паслугі сурагатнага мацярынства не супярэчаць грамадскай свядомасці, і таму прыняў законапраект аб дазvole сурагатнага мацярынства на камерцыйных пачатках. Усе правы ў адносінах да дзіцяці, народжанага з дапамогай сурагатнай маці, належаць генетычным бацькам [5, с. 6].

Супрацьлеглага пункту гледжання ў дачыненні да камерцыйлізацыі сурагатнага мацярынства прытрымліваецца заканадаўства аб сурагатным мацярынстве штата Вірджынія (ЗША), якое ўступіла ў сілу з 1 ліпеня 1993 г., дзе дагаворы сурагатнага мацярынства прызнаюцца сапраўднымі пры наяўнасці дакладных умоваў: неабходна, каб сурагатная маці была замужам і мела дзяцей; муж сурагатнай маці павінен прымаць удзел у заключэнні дагавора; жанчына, якая жадае заключыць такі дагавор, самастойна не можа вынасіць і нарадзіць дзіця; па меншай меры, адзін з патэнцыяльных бацькоў з'яўляецца донарам генетычнага матэрыялу.

У дадзеным выпадку мы бачым падобныя з беларускім заканадаўствам рысы ў рэгуляванні працэдуры сурагатнага мацярынства. Аднак, згодна з беларускім заканадаўствам, муж сурагатнай маці не з'яўляецца бокам дагавора. Неабходна толькі згода мужа на яго заключэнне.

Згодна з заканадаўствам штата Вірджынія, дагавор аб сурагатным мацярынстве заключаецца ў судзе, па добрай волі, а яго змест павінен быць зразумелы бакам. Адначасова прызначаецца апякун, які павінен прадстаўляць інтарэсы дзіцяці да моманту перадачы яго заказчыкам [6, с. 55].

Аналіз прымянення сурагатнага мацярынства ў замежных краінах сведчыць аб тым, што праблемы ў названай сферы выкліканы катэгарычнай пазіцыяй краін па гэтым пытанні або несвоечасовым адэкватным прававым рэгуляваннем. Да прыкладу, у 2002 г. Вярхоўным судом Індыі было легалізавана камерцыйнае сурагатнае мацярынства ў мэтах стымулявання медыцынскага турызму. Індыя хацела стварыць сабе рэпутацыю міжнароднага сурагатнага мацерыка Мекі, падаючы якасную медыцынскую дапамогу па нізкай цане і забяспечваючы найбольш поўную юрыдычную абарону для магчымых бацькоў. Вялікі попыт на сурагатнае мацярынства ў Індыі выклікаў праблемы, у тым ліку праблемы правоў дзіцяці [7, р. 129].

Пасля таго як у 2013 г. у Індыі ўсталявалі забарону на доступ да сурагатнага мацярынства нежанатым і аднаполым парам, адзінокім людзям, папулярным месцам стаў Тайланд.

Да нядаўняга часу ў Тайландзе адсутнічалі законы, якія рэгулююць сурагатнае мацярынства. Патрэба ў заканадаўстве атрымала шырокае прызнанне, калі ў лютым 2010 года паліцыя арыштавала тайваньскае пасрэдніцкае агенцтва пад назвай Baby 101, размешчанае ў Бангкоку. Яно трымала пад замком 15 в'етнамскіх жанчын, якія былі прададзены, каб нараджаць дзяцей замежным кліентам. У 2010 г. прынялі закон, які забараняе камерцыйнае сурагатнае мацярынства. Ён быў ухвалены тайскім урадам, але заставаўся неразгледжаным нацыянальнай асамблеяй. Таму камерцыйнае сурагатнае мацярынства заставалася юрыдычна неадназначным, што дазволіла працягнуць камерцыйлізацыю рэпрадукцыі трэцяга бока. Пасля прэцэдэнта па вяртанні

грамадзянінам Аўстраліі аднаго з блізнят сурагатнай маці ў лютым 2015 г. выдаецца закон, згодна з якім толькі жанатыя тайскія пары ці пары з адным тайскім партнёрам, якія пажаніліся не менш за тры гады таму, могуць шукаць сурагатную маці на альтруістычнай аснове, а камерцыйнае сурагатнае мацярынства цалкам забаранілі, за яго прадугледзелі пакаранне да 10 гадоў турмы [8, р. 11, 12].

У краінах, дзе адсутнічае паўнаважнае рэпрадуктыўнае заканадаўства, дзяржава назірае за сітуацыяй праз агенцтвы, у якія клінікі накіроўваюць свае справаздачы. Напрыклад, Японія і Філіпіны даюць справаздачу праз нацыянальныя таварыствы акушэрства і гінекалогіі, Сінгапур – праз Міністэрства аховы здароўя [9].

Можна зрабіць выснову аб тым, што існуюць як агульныя рысы, так і адрозненні ў рэгламентацыі рэпрадуктыўных правоў у заканадаўстве Рэспублікі Беларусь і замежных краінах. Галоўныя адрозненні складаюцца ва ўсталяванні паходжання дзяцей, народжаных з прымяненнем дапаможных рэпрадуктыўных тэхналогій, у забароне на ажыццяўленне ў замежных дзяржавах камерцыйнага сурагатнага мацярынства або сурагатнага мацярынства ў цэлым, а таксама ў парадку заключэння дагавора сурагатнага мацярынства.

На падставе кампаратыўнага аналізу матэрыяльна-прававога рэгулявання сурагатнага мацярынства можна зрабіць наступныя высновы:

1) Для фактычных бацькоў беларускае заканадаўства з'яўляецца больш прывабным, паколькі ў адрозненне ад большасці краін – членаў Еўрапейскага Саюза ў Рэспубліцы Беларусь сурагатнае мацярынства дазволена і заканадаўча ўрэгулявана. Пры гэтым дапускаецца толькі гестацыйнае сурагатнае мацярынства (калі генетычная сувязь паміж сурагатнай маці і дзіцём адсутнічае), як на платнай, так і на бязвыплатнай аснове (арт. 1, арт. 20, арт. 23 Закона аб ДРТ) [10]. Абавязковае заключэнне дагавора сурагатнага мацярынства, які падлягае натарыяльнаму засведчанню.

2) Увядзенне патрабавання аб зацвярджэнні дагавора сурагатнага мацярынства судом (як, напрыклад, у штаце Вірджынія), на наш погляд, не адпавядае інтарэсам бакоў дадзеных праваадносін, паколькі вядзе да бюракратызацыі працэсу рэалізацыі сурагатнага мацярынства.

3) У Рэспубліцы Беларусь дзейнічае прэзюмпцыя мацярынства жанчыны, якая заключыла дагавор сурагатнага мацярынства (ч. 5 арт. 52 Кодэкса Рэспублікі Беларусь аб шлюбе і сям'і) [11]. Аднак у беларускім заканадаўстве не замацаваны ўзроставыя абмежаванні для фактычнай маці. Грунтуючыся на станоўчым вопыце Грэцыі, прапануем усталяваць у арт. 6 Закона аб ДРТ максімальны ўзрост для фактычнай маці – 50 гадоў. Мэтай увядзення дадзенага абмежавання з'яўляецца забеспячэнне належнага бацькоўскага выхавання дзіцяці (дзяцей), а таксама прафілактыка сіроцтва [12, с. 253];

4) Беручы пад увагу вопыт Казахстана, лічым неабходным дапоўніць артыкул 52 Кодэкса Рэспублікі Беларусь аб шлюбе і сям'і часткай шостай наступнага зместу: «У выпадку адмовы жанчыны, якая заключыла дагавор з сурагатнай маці, ад дзіцяці права мацярынства па яе жаданні застаецца за сурагатнай маці, а ў выпадку яе адмовы дзіця перадаецца пад апеку дзяржавы», што дасць магчымасць урэгуляваць адносіны паміж мужам і жонкай і сурагатнай маці ў выпадку адмовы мужа і жонкі ад дзіцяці.

Літаратура

1 Анцух, Н. С. Трансграничные проблемы правового регулирования суррогатного материнства: монография / Н. С. Анцух. – Минск: Четыре четверти, 2015. – 156 с.

2 Семейный кодекс Российской Федерации принят Гос. Думой 29.12.1995 N 223-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8982/062dc2e007c56e8d7bef623d85e867a4b0e99a1d/. – Дата доступа: 03.04.2019.

3 Кодекс Республики Казахстан о браке (супружестве) и семье: Кодекс Респ. Казахстан, 26 дек. 2011 г., N 518-IV // ИС ПАРАГРАФ – ЮРИСТ [Электронный ресурс] / ТОО «ИнфоТех&Сервис». – Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=31102748#pos=828;-54. – Дата доступа: 07.04.2019.

4 Тимофеева, Т. В. Суррогатное материнство в зарубежных странах: мировой опыт правового регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izron.ru/articles/aktualnye-problemy-yurisprudentsii-v-rossii-i-za-rubezhom-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdun/sektsiya-3-grazhdanskoe-pravo-predprinimatelskoe-pravo-seмейное-pravo-mezhdunarodnoe-chastnoe-pravo/surrogatnoe-materinstvo-v-zarubezhnykh-stranakh-mirovoy-opyt-pravovogo-regulirovaniya/>. – Дата доступа: 09.03.2019.

5 Трунов, Л. К. Юридические и практические аспекты суррогатного материнства // Юридический Мир // Юридический консультант. – 2004. – №10. – С. 5–10

6 Бурдо, Е. П. Понятие суррогатного материнства и его правовое регулирование / Е. П. Бурдо. // Пробелы в российском законодательстве. – 2014. – № 4. – С. 54–56.

7 Does Surrogacy Involve Making Families or Selling Babies? / V. Singh, P. Thakur, Byasdev, Anjum // International Journal of Healthcare Sciences. – 2014. Vol. 2, iss. 1. April – September. – P. 129–130.

8 Nilsson E. Merit Making, Money and Motherhood: Women's Experiences of Commercial Surrogacy in Thailand : master thesis in gender studies [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/296653040_Merit_Making_Money_and_Motherhood_Women's_Experiences_of_Commercial_Surrogacy_in_Thailand. – Date of access: 04.03.2019

9 Русанова, Н. Е. Репродуктивные возможности демографического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0365/analit01.php>. – Дата доступа: 09.03.2019.

10 О вспомогательных репродуктивных технологиях: Закон Респ. Беларусь, 07 янв. 2012 г. № 341-3 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 09.03.2019.

11 Кодекс Республики Беларусь о браке и семье: Кодекс Респ. Беларусь, 24 июня 1999 г., № 278-3 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 10.03.2019.

12 Басальга, И. С. Правовое регулирование суррогатного материнства в странах ЕС и Республике Беларусь: компаративный анализ / И. С. Басальга // Международная конференция «Европейский Союз и Республика Беларусь: перспективы сотрудничества»: сб. материалов. – Минск: Изд. центр БГУ, 2014. – С. 249–253.

УДК 341.215.4-054.73:342.7-054.73

Ю. В. Кавалёва

ПРАВОВЫЙ СТАТУС БЕЖАНЦАЎ У МІЖНАРОДНЫМ І ЎНУТРЫДЗЯРЖАЎНЫМ ПРАВЕ

Артыкул прысвечаны аналізу асобных нормаў беларускага і міжнароднага заканадаўства, звязаных з рэгуляваннем пытанняў прававога статусу бежанцаў у міжнародным і ўнутрыдзяржаўным праве. Прыведзены параўнальны аналіз нормаў міжнароднага і нацыянальнага заканадаўства Рэспублікі Беларусь з мэтай ўнясення прапановаў па яго ўдасканаленні.

Праблема бежанцаў – адна з найбольш важных праблем сусветнай супольнасці. Бежанцы з'яўляюцца найбольш уразлівай катэгорыяй людзей, вымушаных змагацца за выжыванне ў экстрэмальных умовах.

Праблема бежанцаў і асоб, якія шукаюць прытулак, мае шматбаковы і глабальны характар, таму любы падыход да яе аналізу і любое яе рашэнне павінны быць ўсёабдымнымі і ўлічваць усе аспекты, а менавіта, ад прычын вымушанага перамяшчэння людзей да распрацоўкі неабходных мер рэагавання ў самых розных сітуацыях.

Фарміраванне прававога статусу бежанцаў і яго юрыдычнае замацаванне ажыццяўлялася доўгі час, на працягу якога міжнародная супольнасць распрацоўвала універсальныя міжнародныя дамовы, стварала сістэму міжнароднага супрацоўніцтва.

У 1951 г. Генеральнай асамблеяй ААН прынятая Канвенцыя аб статусе бежанцаў, дзе даецца вызначэнне паняцця «бежанец» і ўстанаўліваюцца агульныя падставы, на якіх надаецца статус бежанца.

Канвенцыя забараняе якую-небудзь дыскрымінацыю ў дачыненні да бежанцаў. У адпаведнасць з ёй бежанцы карыстаюцца часткай праў нароўні з грамадзянамі прымаючай іх краіны, часта – на тых жа ўмовах, што і замежнікі. Канвенцыя дапускае высылку бежанцаў у інтарэсах дзяржаўнай бяспекі, але забараняе іх вяртанне ў дзяржаву, з якой яны збеглі, баючыся пераследу [1].

Акрамя агульных праў бежанцам павінны надавацца спецыяльныя правы, такія як права выбару месца пражывання і свабоднага перамяшчэння ў межах тэрыторыі краіны-прытулку. Канвенцыя 1951 г. вызваляе бежанцаў ад пакарання за незаконны ўезд на тэрыторыю іншай дзяржавы, аднак пры гэтым яны абавязаныя без прамаруджання з'явіцца да ўладаў з тлумачэннем свайго незаконнага ўезду. Канвенцыя забараняе калектыўную высылку бежанцаў у краіну, дзе іх жыццю пагражае небяспека. Бежанцы, у сваю чаргу, абавязаны выконваць законы краіны знаходжання.

Вызначэнне паняцця «бежанец», дадзенае ў арт. 1 Канвенцыі 1951 года, носіць агульны характар. Згодна з Канвенцыяй, бежанцам прызнаецца асоба, якая «баіцца стаць ахвярай пераследу па прыкмеце расы, веравызнання, грамадзянства, прыналежнасці да пэўнай сацыяльнай групы або палітычных перакананняў, знаходзіцца па-за краінай сваёй грамадзянскай прыналежнасці і не можа карыстацца абаронай гэтай краіны ці не жадае карыстацца такой абаронай з прычыны такой асцярогі; або, не маючы пэўнага грамадзянства і знаходзячыся па-за краінай свайго ранейшага звычайнага месцажыхарства ў выніку падобных падзей, не можа ці не жадае вярнуцца ў яе з прычыны такой боязі» [2, арт. 1].

На думку Філіпа Грандзі, былога Генеральнага Камісара БАПОР, у многіх адносінах цяперашняя сітуацыя, у якой даводзіцца абараняць бежанцаў, нашмат менш спрыяльная, чым калі-небудзь у гісторыі УВКБ ААН. Яна характарызуецца шэрагам фактараў, якія перашкаджаюць эфектыўнай міжнароднай абароне. Да такіх адносяцца:

- а) варожае асвятленне праблем бежанцаў у СМІ, што прыводзіць да росту расізму, нацызму, ксенафобіі, гвалту ў дачыненні да бежанцаў;
- б) заявы аб тым, што састарэлі асновы міжнароднага права, што датычацца бежанцаў;
- в) заклапочанасць развітых краін па нагоды выдаткаў, звязаных з прыёмам бежанцаў;
- г) зацяжныя сітуацыі, звязаныя з бежанцамі, калі яны шмат гадоў знаходзяцца ў невядомасці, у нестабільных умовах і не могуць дамагчыся ніякага канкрэтнага рашэння;
- д) чарада перасоўванняў, звязаная з тым, што бежанцаў вяртаюць назад у краіну, якая яшчэ не дасягнула дастатковай стабільнасці [3].

Адзначым, што ў Рэспубліцы Беларусь створаны неабходныя ўмовы для эфектыўнай работы з асобамі, якія шукаюць прытулак, і бежанцамі, у тым ліку створана адпаведная міжнародным стандартам нарматыўная прававая база, механізм разгляду хадайніцтваў замежнікаў аб прадастаўленні статусу бежанца або дадатковай абароны ў Рэспубліцы Беларусь.

Беларусь пастаянна ўдасканальвае нацыянальную сістэму прытулку, імкнучыся дасягнуць поўнай адпаведнасці нацыянальнага заканадаўства міжнародным стандартам і сучасным тэндэнцыям у галіне абароны вымушаных мігрантаў. Так, у ліпені 2017 года ўступіла ў сілу новая рэдакцыя Закона Рэспублікі Беларусь «Аб прадастаўленні замежным грамадзянам і асобам без грамадзянства статусу бежанца, дадатковай абароны, прытулку і часовай абароны ў Рэспубліцы Беларусь».

Змены і дапаўненні накіраваны на ўдасканаленне працэдуры разгляду хадайніцтва аб абароне, скарачэнне тэрмінаў яе правядзення і прадухіленне злоўжыванняў іншаземцамі дадзенай працэдурай. У прыватнасці, дапоўнены крытэрыі вызначэння хадайніцтваў аб абароне як відавочна неабгрунтаваных хадайніцтваў і хадайніцтваў, якіяносяць характар злоўжывання, вызначаны выпадкі, калі хадайніцтвы аб абароне, якія разглядаюцца ў агульным парадку, могуць быць разгледжаны ў паскораным парадку, пашыраны пералік правоў, якімі бежанцы карыстаюцца нароўні з грамадзянамі.

Аднак, на наш погляд, асобныя пытанні ўсё яшчэ патрабуюць дапрацоўкі. Гэта, у першую чаргу, тычыцца вызначэння ў законе паняцця «бежанец». Актуальнасць фармулёўкі паняцця ў законе складаецца ў тым, што атрыманне статусу бежанца з'яўляецца фармальным пацвярджэннем права чалавека на абарону або прытулак. Фармальнае ўстанаўленне статусу бежанца цягне за сабой прававыя наступствы, якія заключаюцца ў тым, што становішча пэўнай асобы задавальняе адпаведным прававым крытэрам. Асоба прызнаецца бежанцам, як толькі яе становішча пачынае адпавядаць вызначэнню, таму ўстанаўленне статусу бежанца не робіць чалавека бежанцам, а толькі аб'яўляе яго такім.

У цяперашні час заканадавец Рэспублікі Беларусь ідзе па шляху абазначэння паняццйнага апарата ў пачатку закона, што палягчае яго разуменне.

Вывучыўшы Закон Рэспублікі Беларусь «Аб прадастаўленні замежным грамадзянам і асобам без грамадзянства статусу бежанца, дадатковай абароны, прытулку і часовай абароны ў Рэспубліцы Беларусь» адзначым, што азначэнне «бежанец» там не дадзена.

Такім чынам, лічым, што арт. 2 Закона Рэспублікі Беларусь «Аб прадастаўленні замежным грамадзянам і асобам без грамадзянства статусу бежанца, дадатковай абароны, прытулку і часовай абароны ў Рэспубліцы Беларусь» неабходна дапоўніць паняццем «бежанец», так як да яго раскрыцця тэрмін «бежанец» неаднаразова згадваецца ў законе да яго вызначэння ў спецыяльнай главе.

Азначэнне паняцця «бежанец» ўтрымліваюцца ў рэгіянальных дакументах у галіне абароны бежанцаў, сярод якіх найбольш важнымі з'яўляюцца Канвенцыя ОАЕ 1969 г. па канкрэтных аспектах праблем бежанцаў у Афрыцы і Картагенская дэкларацыя 1984 г. аб бежанцах, а таксама ў заканадаўстве розных краін.

Абодва дакументы прадугледжваюць, што асобы, якія ратаваліся ад пагроз, якія ўзніклі ў сувязі з становішчам у краіне іх паходжання, пры пэўных абставінах таксама могуць прызнавацца бежанцамі [4].

Канвенцыя ОАЕ 1969 г. уключае ў сябе вызначэнне бежанца ў адпаведнасці з Канвенцыяй 1951 г. і дадаткова да яго ў пункце (2) артыкула I ўстанаўлівае, што бежанец – гэта «асоба, якая з прычыны знешняй агрэсіі, акупацыі, замежнага панавання або падзей, сур'ёзна парушаючых грамадскі парадак у нейкай частцы краіны або па ўсёй краіне яго паходжання або грамадзянскай прыналежнасці, вымушана пакінуць месца свайго звычайнага пражывання і шукаць прытулак у іншым месцы за межамі краіны свайго паходжання ці грамадзянскай прыналежнасці».

У канцы 70-х – пачатку 80-х гадоў мінулага стагоддзя ў шэрагу дзяржаў, асабліва ў Цэнтральнай Амерыцы, узніклі праблемы масавага перамяшчэння людзей з-за ваенных дзеянняў, грамадзянскіх канфліктаў, гвалту і палітычных узрушэнняў. У выніку ў пункце (3) артыкула III Картагенскай дэкларацыі 1984 г. аб бежанцах з'явілася наступная рэкамендацыя: «[...] для прымянення ў рэгіёне варта рэкамендаваць паняцце, якое,

уключаючы ў сябе элементы Канвенцыі 1951 г. і Пратакола 1967 г., адносіць да ліку бежанцаў тых асоб, якія збеглі з краіны, паколькі іх жыццю, бяспецы або свабодзе пагражалі ўсеагульны гвалт, замежная агрэсія, унутраныя канфлікты, масавыя парушэнні правоў чалавека або іншыя абставіны, якія прывялі да сур'ёзнага парушэння грамадскага парадку».

Многія краіны проста прымаюць азначэнне бежанца, якое змяшчаецца ў міжнародных дакументах, да якіх яны далучыліся. Аднак нішто не перашкаджае той ці іншай дзяржаве прыняць больш шырокае азначэнне чым тое, якое патрабуецца ў адпаведнасці з яго міжнароднымі абавязацельствамі. На наш погляд, вызначэнне бежанца, якое змяшчаецца ў Статуце 1950 г., практычна супадае з тым, якое прынялі аўтары Канвенцыі 1951 г.

Літаратура

1 Конвенция о статусе беженцев от 28 июля 1951 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>. – Дата доступа: 24.04.2019.

2 Женевская Конвенция о статусе беженцев ООН 1951 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/refugees.shtml – Дата доступа: 24.04.2019.

3 Введение в вопросы международной защиты беженцев: Защита лиц, находящихся в компетенции УВКБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unhcr.ru/files/SS1_Protection.pdf. – Дата доступа: 24.04.2019.

4 Определение статуса беженцев: Кто является беженцем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unhcr.ru/fileadmin/files/docs/Documents/General_documents_and_manuals.pdf. – Дата доступа: 24.04.2019.

УДК 347.961:005.591.4

Ю. А. Капусціна

НЕКАТОРЫЯ АСПЕКТЫ НАТАРЫЯЛЬНАЙ ДЗЕЙНАСЦІ Ў СФЕРЫ ЗАДАВАЛЬНЕННЯ БЯССПРЭЧНЫХ ПАТРАБАВАННЯЎ

У артыкуле разглядаецца парадак здзяйснення выканаўчага надпісу натарыусам, аналізуюцца нарматыўныя прававыя акты, у адпаведнасці з якімі здзяйсняюцца выканаўчыя надпісы ў Рэспубліцы Беларусь, уносіцца прапанова па ўдасканаленні заканадаўства ў сферы ўнясення змяненняў у зроблены натарыусам выканаўчы надпіс у выпадку рэарганізацыі юрыдычных асоб.

З развіццём эканамічнага жыцця дзяржавы і грамадства шырокае распаўсюджанне атрымалі адносіны пазыкі, арэндныя і іншыя дагаворныя адносіны, прадпрымальніцтва, сфера крэдытавання і прадастаўлення жыллёва-камунальных паслуг. У гэтых умовах асаблівае значэнне набывае інстытут задавальнення бяспрэчных патрабаванняў, неабходны для забеспячэння абароны маёмасных правоў крэдытараў – выканаўчыя надпісы на дакументах, якія пацвярджаюць наяўнасць запазычанасці, што выконваюцца натарыусамі.

У адпаведнасці з артыкулам 105 Закона Рэспублікі Беларусь «Аб натарыяце і натарыяльнай дзейнасці», натарыусы ў выпадках, прадугледжаных заканадаўчымі актамі, здзяйсняюць выканаўчыя надпісы аб спагнанні грашовых сум (запазычанасці) з

даўжніка для задавальнення бяспрэчных патрабаванняў. Прызначэнне выканаўчага надпісу натарыуса складаецца ў тым, што яно забяспечвае больш хуткае і эфектыўнае аднаўленне парушанага права, бо дадзены прававы механізм барацьбы з праблемнай запазычанасцю не прадугледжвае судовай працэдурой.

Старшыня Беларускай натарыяльнай палаты Н. Барысенка адзначае, што ў 2014 годзе натарыусамі здзейснена больш за 300 тысяч выканаўчых надпісаў – 17% ад усіх натарыяльных дзеянняў, а ў 2017 годзе гэтая лічба ўзрасла і склала крыху больш за 450 тысяч, гэта значыць 33 %. Немагчыма пераацаніць значэнне таго, як натарыят спраўляецца з гэтай кампетэнцыяй, наколькі выканаўчы надпіс запатрабаваны сярод суб'ектаў гаспадарання і прадстаўнікоў дзяржаўных органаў [2].

Варта адзначыць, што заканадаўства аб натарыяце не прадугледжвае паняцця «выканаўчы надпіс», таму для паўнаты разумення дадзенай прававой катэгорыі варта звяртацца да прац айчынных і замежных навукоўцаў.

Так, беларускі навуковец-прававед І. Ю. Кірвель адзначае, што выканаўчы надпіс – гэта распараджэнне натарыяльнага органа аб прымусовым спагнанні з даўжніка на карысць крэдытора пэўнай сумы грошай або маёмасці [3]. На думку беларускага прававеда Т. А. Бяловай, выканаўчы надпіс уяўляе сабой распараджэнне аб прымусовым спагнанні з даўжніка грашовых сум (запазычанасці) для задавальнення бяспрэчных патрабаванняў грамадзян і юрыдычных асоб [4, с. 50]. Расійскі прававед Б. М. Гонгало лічыць, што выканаўчы надпіс – гэта распараджэнне натарыуса аб спагнанні з даўжніка на карысць крэдытора (спагнанніка) сумы запазычанасці або выпатрабаванні маёмасці ад даўжніка, якая мае сілу выканаўчага ліста [5, с. 291].

Найбольш поўным раскрываючым дадзенае вызначэнне сфармулявана Т. А. Бяловай. Такім чынам, уяўляецца мэтазгодным з мэтай стварэння аднастайнага разумення дадзенага тэрміна ўвесці паняцце «выканаўчы надпіс» у Інструкцыю аб парадку здзяйснення натарыяльных дзеянняў, зацверджаную пастановай Міністэрства юстыцыі Рэспублікі Беларусь ад 23 кастрычніка 2006 г. №63 (далей – Інструкцыя).

Па агульным правіле для здзяйснення выканаўчага надпісу не маюць значэння месца жыхарства або месца знаходжання бакоў абавязацельства (спагнанніка і даўжніка), аднак месца жыхарства або месца знаходжання даўжніка не павінна быць за межамі Рэспублікі Беларусь.

Натарыус здзяйсняе выканаўчы надпіс, калі яго здзяйсненне прадугледжана заканадаўчымі актамі, а таксама калі прадстаўленыя дакументы адпавядаюць заканадаўству і пацвярджаюць бяспрэчнасць патрабавання спагнанніка да даўжніка. Азначанае патрабаванне заканадаўства азначае, што спрэчка паміж даўжніком і спагнаннікам павінна адсутнічаць і па падставах прад'яўлення патрабавання, і па тэрмінах прад'яўлення, і па памерах прад'яўленага патрабавання.

Несумненна, дадзенае натарыяльнае дзеянне спрыяе абароне маёмасных інтарэсаў грамадзян і юрыдычных асоб. Аднак у цяперашні час заканадаўства аб натарыяце ў частцы задавальнення бяспрэчных патрабаванняў мае патрэбу ў рэфармаванні. Гэта абумоўлена частымі выпадкамі звароту да натарыуса юрыдычных асоб за унясеннем змяненняў у зроблены натарыусам выканаўчую надпіс.

У адпаведнасці з абз. 5 п. 214 Інструкцыі, у выпадку змянення назвы ці пераўтварэнні юрыдычнай асобы (даўжніка або спагнанніка), па пісьмовай заяве спагнанніка і пры наяўнасці звестак (інфармацыі) з Адзінага дзяржаўнага рэгістра юрыдычных асоб і індывідуальных прадпрыемстваў, якія пацвярджаюць змяненне назвы альбо пераўтварэнне юрыдычнай асобы, у выканаўчы надпіс могуць быць унесены змены шляхам здзяйснення натарыусам адпаведнай адзнакі.

Цяжжасці ўзнікаюць з тым, што большасць тых, хто звярнуўся, мяркуюць, што пры рэарганізацыі юрыдычнай асобы, незалежна ад яе формы, натарыус павінен уносіць змены ў зроблены выканаўчы надпіс.

Натарыус Віцебскай натарыяльнай акругі Т. Клінцэвіч адзначае, што рэарганізацыя юрыдычнай асобы – гэта спыненне юрыдычнай асобы, якое цягне ўзнікненне адносін правапераемства, у выніку якога адбываецца адначасовае стварэнне аднаго альбо некалькіх новых і (або) спынення аднаго альбо некалькіх ранейшых юрыдычных асоб. Такім чынам, рэарганізацыя юрыдычнай асобы – гэта працэс істотнай змены яе структуры або арганізацыйна-прававой формы [7].

Артыкул 53 Грамадзянскага кодэкса Рэспублікі Беларусь прадугледжвае пяць форм рэарганізацыі юрыдычнай асобы – зліццё, далучэнне, раздзяленне, выдзяленне, пераўтварэнне.

Зліццё юрыдычных асоб мяркуе заснаванне новага прадпрыемства з двух і больш ужо існуючых. Далучэнне ажыццяўляецца паміж ужо існуючымі кампаніямі, і ў яго выніку новых юрыдычных асоб не з'яўляецца. Пры падзеле замест адной юрыдычнай асобы ўтвараюцца некалькі новых юрыдычных асоб. Вылучэнне ўяўляе сабой працэдуру, пры якой з існуючай юрыдычнай асобы ўзнікае новая кампанія (або некалькі кампаній), а юрыдычная асоба, з якой утварыліся новыя прадпрыемствы, працягвае сваю працу. У выпадку пераўтварэння юрыдычнай асобы яна набывае новую арганізацыйна-прававую форму. Яна спыняе дзейнасць як юрыдычная асоба ранейшай арганізацыйна-прававой формы, і ўзнікае новае юрыдычная асоба.

Адсюль вынікае, што ўнясенне змен у зроблены выканаўчы надпіс магчыма толькі пры змене назвы юрыдычнай асобы або змене яе арганізацыйна-прававой формы (напрыклад, з ААТ у ЗАТ). Ва ўсіх астатніх выпадках рэарганізацыі ўнясенне змяненняў у зроблены выканаўчы надпіс, а таксама ўчыненне новага выканаўчага надпісу заканадаўствам не прадугледжана, таму натарыус вымушаны адмовіць у задавальненні такой просьбы. У дадзеным выпадку спагнаннік мае права для задавальнення сваіх патрабаванняў звярнуцца ў суд, аднак гэта патрабуе дадатковых матэрыяльных і часавых выдаткаў.

Такім чынам, уяўляецца мэтазгодным уносіць змены ў зроблены выканаўчы надпіс незалежна ад формы рэарганізацыі юрыдычнай асобы. Зыходзячы з вышэйвыкладзенага, прапануем унесці змены ў абзац 5 пункта 214 Палажэння аб парадку правядзення натарыяльных дзеянняў і выкладзі яго ў наступнай рэдакцыі:

«У выпадку рэарганізацыі юрыдычнай асобы або змянення прозвішча, уласнага імя і (або) па бацьку фізічнай асобы, у тым ліку індывідуальнага прадпрымальніка (даўжніка або спагнанніка), па пісьмовай заяве спагнанніка і пры наяўнасці звестак (інфармацыі) з Адзінага дзяржаўнага рэгістра юрыдычных асоб і індывідуальных прадпрымальнікаў, рэарганізацыю юрыдычнай асобы, дакументаў, выдадзеных органамі, якія рэгіструюць акты грамадзянскага стану, якія пацвярджаюць змену прозвішча, уласнага імя і (або) па бацьку фізічнай асобы (індывідуальнага прадпрымальніка), у выканаўчы надпіс могуць быць унесены змены шляхам здзяйснення натарыусам адпаведнай адзнакі».

У сілу прапанаваных змяненняў варта патлумачыць, як натарыус будзе ажыццяўляць гэту працэдуру і які пакет дакументаў для гэтага неабходны.

Відавочна, што для здзяйснення вышэйзгаданага натарыяльнага дзеяння, не лічачы дакументаў, якія неабходны для здзяйснення самаго выканаўчага надпісу (дакументы, якія пацвярджаюць паўнамоцтвы і запазычанасць), неабходна атрымаць дакументальна пацверджаную інфармацыю аб рэарганізацыі юрыдычнай асобы. Так, у выпадку зліцця і далучэння прадугледжана заключэнне адпаведнага дагавора: дагавора аб зліцці або аб далучэнні адпаведна. А пры выдзяленні і падзеле афармляюцца адпаведныя дакументы аб заснаванні новай кампаніі (рашэнне аб заснаванні або дагавор аб стварэнні), зыходзячы з арганізацыйна-прававой формы, у якой ствараецца новая юрыдычная асоба. Безумоўна, названыя дакументы павінны ўтрымліваць адзнаку аб іх дзяржаўнай рэгістрацыі. Акрамя таго,

бачыцца неабходным прадстаўляць таксама дакумент, які пацвярджае рэгістрацыю спынення дзейнасці і стварэння новых кампаній. У выпадку, калі рэарганізаванай юрыдычнай асобай з'яўляецца даўжнік, то мэтазгодна зрабіць запыт натарыусам у Адзіны дзяржаўны рэгістр юрыдычных асоб і індывідуальных прадпрымальнікаў аб атрыманні такой інфармацыі.

Гаворачы аб працэсуальным парадку, своєчасова выказаць здагадку, што ў пацвярджэнне ўстанаўлення факта рэарганізацыі і правапераемства даўжніка або спагнанніка па выканаўчым надпісу натарыус будзе выдаваць пасведчанне. Азначанае пасведчанне будзе з'яўляцца неад'емнай часткай выканаўчага дакумента.

Відавочна, што дадзенае сведчанне будзе выдавацца на падставе заявы спагнанніка аб замене боку правапераемнікам.

Такім чынам, натарыус уносіць змены ў выканаўчы надпіс, зрабіўшы адпаведную адзнаку. У ёй паказваюцца дата і дакументы, на падставе якіх ўносіліся змены. Адзнака завяраецца подпісам натарыуса і змацоўваецца яго гербавай пячаткай.

Лічым, што такі падыход да вырашэння дадзенай прававой праблемы будзе садзейнічаць усебаковай абароне правоў і законных інтарэсаў юрыдычных асоб, а таксама дасць магчымасць умацаваць становішча натарыята і ўзмацніць яго ролю ў праваахоўнай сістэме дзяржавы.

На сённяшні дзень для натарыята Рэспублікі Беларусь сапраўдная тэма застаецца толькі тэорыяй, але з улікам імклівага развіцця нашага заканадаўства можна выказаць здагадку, што пераход ад тэорыі да практыкі гэта толькі пытанне часу.

Літаратура

1 О нотариате и нотариальной деятельности: Закон Респ. Беларусь, 18 июля 2004 г. № 305-З (с изм. и доп. от 05.01.2016 № 355-З) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 120. – 2/1055.

2 Борисенко, Т. История и современный опыт применения исполнительной надписи нотариуса в Республике Беларусь как эффективной формы защиты прав субъектов / Т. Борисенко // Юрист [Электронный ресурс]. – URL: <https://jurist.by/statia/v-minske-sostoyalas-konferenciya-posvyashennaya-istorii-i-sovremennomu-opytu-primeneniya-ispolnitelnoj-nadpisi-notariusa>. – Дата доступа: 18.04.2019.

3 Кирвель, И. Ю. Нотариат в Республике Беларусь: учебное пособие / И. Ю. Кирвель [Электронный ресурс]. – URL: http://ebooks.grsu.by/notar_advokatura/1-sovershenie-ispolnitelnykh-nadpisej.htm. – Дата доступа: 17.04.2019.

4 Белова Т. А. Нотариальное право: учебное пособие / Т. А. Белова. – Минск: БГУ, 2013. – 66 с.

5 Нотариат и нотариальная деятельность: учебное пособие / Б. М. Гонгалло [и др.]; под ред. В. В. Яркова, Н. Ю. Рассказовой. – «Волтерс Клувер», 2009 г. – 415 с.

6 Инструкция о порядке совершения нотариальных действий: утв. Постановлением Министерства юстиции Респ. Беларусь, 23 октября 2006г. № 63 (с изм. и доп. от 07.04.2017 г. № 68) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=W20615268>. – Дата доступа: 18.04.2019.

7 Клинецевич, Т. Изменения в исполнительную надпись // Белорусская нотариальная палата [Электронный ресурс]. – URL: <http://belnotary.by/press-tsentr/avtorskaya-kolonka/tina-klintsevich/izmeneniya-v-ispolnitelnuyu-nadpis/>. – Дата доступа: 18.04.2019.

8 Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. (с изм. и доп. от 17.07.2018 г. № 135-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: http://etalonline.by/?type=text®num=НК9800218#load_text_none_1_. – Дата доступа: 18.04.2019.

А. А. Корхова

МЕДИАЦИЯ КАК НЕСУДЕБНАЯ ФОРМА ЗАЩИТЫ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

В данной статье рассмотрена сравнительно новая форма несудебной защиты прав человека для Республики Беларусь – медиация. Рассмотрены преимущества медиации в качестве способа урегулирования трудовых споров. Проведен сравнительный анализ процедуры медиации и разрешения споров с участием посредника в коллективных трудовых спорах.

Применение медиации как одного из приоритетных механизмов разрешения правовых споров внесло изменения в действующую в Республике Беларусь систему защиты прав и свобод человека. Многие вопросы, касающиеся медиации как способа защиты прав и свобод человека (например, в той мере, в какой это вписывается в концептуальные рамки действующего законодательства), в настоящее время актуальны и требуют теоретического и юридического изучения с целью включения в юридическую практику. В связи с этим процедура медиации представляет интерес в той мере, в которой посреднический подход к урегулированию правовых споров соответствует основополагающим нормам международного права в области защиты прав человека.

В области разрешения споров и правозащитной деятельности уже сложилось традиционное мнение о том, что для споров, связанных с субъективными или другими правами, наиболее подходящим является процесс, возникающий в связи с обращением в суд, в котором стороны представляют свои доказательства и аргументы нейтральной третьей стороне, уполномоченной принять обязательное решение.

Однако процедуры разрешения конфликтов, основанные на интересах спорящих, все чаще выступают против такого подхода. С их помощью сторонам предоставляется возможность уделять больше внимания своим собственным интересам, нежели субъективным правам, и рассматривать спор как общую проблему, которая должна решаться совместными усилиями.

В настоящее время поддержка судебных или других юрисдикционных процедур часто сопровождается убеждением, что медиация является лишь дополнительным средством защиты права с его преимуществами и недостатками.

Такое недоверие к процедуре медиации обусловлено рядом факторов:

- 1) публичная, нормативно закреплённая роль гражданского судопроизводства, особенно в системе общего права;
- 2) неотъемлемая роль государства в реагировании на нарушения, влекущие за собой ответственность.

Отметим, что принцип уважения прав и свобод человека лежит в основе обязательства международного сотрудничества государств содействовать их осуществлению. Согласно базовым нормам международного права, альтернативное урегулирование правовых споров посредством посредничества не только возможно, но даже является одним из приоритетных способов защиты прав человека. В то же время акцент делается не на допущении, что медиация лучший способ для восстановления нарушенных прав человека, чем судебные решения и судебные разбирательства, а на легитимности этой процедуры как альтернативы суду в силу его достоинств.

Перспективным направлением развития медиации как несудебной формы защиты прав человека является положение о применении этой процедуры в семейных и трудовых отношениях, которое закреплено в статье 2 Закона Республики Беларусь «О медиации».

Статья 233 Трудового кодекса Республики Беларусь (далее – Трудовой кодекс) содержит перечисление органов, уполномоченных рассматривать индивидуальные трудовые споры, однако медиатор в этом перечне отсутствует.

На основании вышеизложенного, считаем необходимым изменить название статьи 233 Трудового кодекса, а также изложить ее в следующей редакции:

«Статья 233. Субъекты, рассматривающие индивидуальные трудовые споры.

Индивидуальные трудовые споры относительно применения трудового законодательства, коллективных договоров, соглашений рассматриваются:

- 1) медиаторами;
- 2) комиссиями по трудовым спорам;
- 3) судами».

Относительно судебного порядка разрешения таких споров можно выделить ряд преимуществ применения медиации, а именно:

- медиатор – это независимый специалист, то есть отсутствие какого-либо вмешательства со стороны государства;

- обращение за судебной защитой влечет дополнительные расходы такие, как государственная пошлина, возмещение судебных расходов, то есть экономия.

Кроме вышеуказанных преимуществ, на основании непосредственного избрания медиатора участниками спора можно констатировать увеличение преимуществ медиации в качестве процедуры урегулирования индивидуальных трудовых споров перед иными субъектами, перечисленными в статье 233 Трудового кодекса. Так, применение медиации позволяет

1) разрешать не только индивидуальный трудовой спор, но и любой конфликт, возникший между нанимателем и работником, а также другими лицами, в том числе не обладающими правом обратиться к другим органам, рассматривающим трудовые споры;

2) найти компромисс, выработать приемлемый способ разрешения конфликта, используя помощь квалифицированного и независимого специалиста;

3) обеспечить свободу выбора условий договора. В отличие от судебного разбирательства в процедуре медиации стороны не связаны с предметом, содержанием и причиной иска. Они могут изменить условия будущего соглашения по своему усмотрению;

4) выявлять и устранять реальные причины конфликта и условия, которые ему способствуют, исходя из установления общих интересов и (или) схожих взаимных интересов;

5) сторонам заключать, основываясь как на правовых нормах, так и на нормах морали и справедливости, добровольное соглашение, которое формируется исходя из уступок и поиска компромиссов;

6) свести риск неисполнения соглашения к минимуму в силу добровольности заключенного соглашения и отсутствия признаков принуждения;

7) обеспечить в процессе осуществления медиации конфиденциальность всей информации;

8) снизить затраты при урегулировании конфликта.

Иная ситуация сложилась при разрешении коллективных трудовых споров. Коллективные трудовые споры рассматриваются:

- 1) примирительной комиссией;
- 2) с участием посредника;
- 3) в трудовом арбитраже [1, ст. 379].

Рассмотрение коллективного трудового спора примирительной комиссией является обязательным [1, ст. 379].

Основываясь на вышеизложенных положениях, можно констатировать, что разрешение коллективного трудового спора с участием медиатора может выступать одним из обязательных этапов в силу его схожести с процедурой разрешения спора с участием посредника.

Принципы, характеризующие процесс альтернативного разрешения споров (медиации): добровольность, конфиденциальность, равенство и сотрудничество, должны быть присущи посреднику в трудовых спорах, в связи с чем закрепление таковых на законодательном уровне выглядит весьма обоснованным.

Проведя сравнительный анализ посредничества и медиации в трудовых отношениях, необходимо выделить следующие различия данных процедур.

Во-первых, в качестве посредника вправе выступать любой независимый специалист, к которому законодательством не предъявляются особые требования. К медиатору в соответствии со статьей 4 Закона Республики Беларусь «О медиации» предъявлены достаточно строгие требования: наличие высшего юридического или иного образования, прохождение специальной подготовки, получение свидетельства, отсутствие судимости, полностью дееспособное и иные. В таком случае вполне обоснованно отдавать предпочтение квалифицированному обученному специалисту, особенно учитывая тот факт, что в коллективных трудовых спорах речь идет о правах и законных интересах трудовых коллективов.

Во-вторых, сроки применения указанных процедур существенно различаются. Для проведения медиации законодательством установлен шестимесячный срок, который исчисляется со дня заключения соглашения о медиации. В свою очередь, посредник после проведения консультаций с участниками спора обязан предоставить предложения о возможных вариантах разрешения спора не позднее 5 дней. В таком случае сроки применения обеих процедур должны быть унифицированы.

Исходя из проведенного анализа, следует отметить, что различия между медиацией и посредничеством весьма незначительны. Однако преимущества обращения к медиатору за разрешением спора очевидны: это обученный, специально подготовленный независимый специалист; законодательством Республики Беларусь в большей степени урегулированы основы осуществления данной процедуры.

Таким образом, медиация как несудебная форма защиты прав человека призвана гарантировать восстановление нарушенных прав, свобод и законных интересов человека и гражданина в ситуациях, когда судебная форма не подходит или менее эффективна. Но даже эта форма все еще имеет недостатки в регулировании. Однако развитие этого института способствует прогрессу верховенства закона в Республике Беларусь и реализации принципа гарантированности прав и свобод человека и гражданина в современную эпоху.

Литература

1 Трудовой кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: принят Палатой представителей 8 июня 1999 г.: одобр. Советом Республики 30 июня 1999 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология Проф. / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

УДК 342.81(476):342.81(4/5СНД)

А. А. Кудранок

РЭАЛІЗАЦЫЯ ПРАВА ВЫБІРАЦЬ І БЫЦЬ ВЫБРАНІМ У РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ І АСОБНЫХ КРАІНАХ СНД

У дадзеным артыкуле разгледжана адно з палітычных правоў грамадзян – права выбіраць і быць выбраным. Асаблівая ўвага нададзена прынцыпу ўсеагульнасці

актыўнага і пасіўнага выбарчага права. Праведзены параўнальны аналіз замацавання ў заканадаўстве Рэспублікі Беларусь і некаторых іншых краін СНД выбарчага права асоб, якія ўтрымліваюцца пад вартай.

Узнікшы ў глыбокай старажытнасці, правы чалавека набываюць універсальнае значэнне толькі ў буржуазную эпоху, са сцвярджаннем у грамадстве прынцыпаў свабоды і юрыдычнай роўнасці. Так, правы чалавека першага пакалення фарміруюцца з перамогай буржуазных рэвалюцый у Еўропе. Першае пакаленне правоў чалавека – неадчужальныя асабістыя (грамадзянскія) і палітычныя правы. Пасля Другой сусветнай вайны, якая суправаджалася грубымі масавымі парушэннямі правоў чалавека, яны выйшлі за межы ўнутрыдзяржаўнай праблемы і сталі прадметам пастаяннай увагі міжнароднай супольнасці: прызнанне Усеагульнай дэкларацыі правоў чалавека, Еўрапейскай канвенцыі аб абароне правоў чалавека і асноўных свабод, Міжнароднага пакта аб грамадзянскіх і палітычных правах, Міжнароднага пакта аб эканамічных, сацыяльных і культурных правах і шэрагу іншых найважнейшых міжнародна-прававых актаў з'явілася неацэнным укладам у развіццё цывілізацыі і культуры ХХ ст.

Права грамадзян выбіраць і быць выбраным – адно з асноўных палітычных правоў грамадзян, якое стаіць у цэнтры ўсіх працэсаў фарміравання органаў дзяржавы. Так, у адпаведнасці з артыкулам 25 Міжнароднага пакта аб грамадзянскіх і палітычных правах «кожны грамадзянін павінен мець без якой бы там ні было дыскрымінацыі, згаданай у артыкуле 2, і без неабгрунтаваных абмежаванняў права і магчымасць: галасаваць і быць выбраным на сапраўдных перыядычных выбарах, якія праводзяцца на аснове ўсеагульнага роўнага выбарчага права пры тайным галасаванні і забяспечваюць свабоднае волевыяўленне выбаршчыкаў». Сваё замацаванне дадзенае палітычнае права атрымала ў заканадаўстве розных дзяржаў, у першую чаргу, на канстытуцыйным узроўні.

Так, у артыкуле 38 Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь замацавана права грамадзян Рэспублікі Беларусь свабодна выбіраць і быць выбранымі ў дзяржаўныя органы на аснове ўсеагульнага, свабоднага, роўнага, прамога або ўскоснага выбарчага права пры тайным галасаванні [1].

Як бачым, у дадзеным артыкуле Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь замацаваны асноўныя прынцыпы выбарчага права. Яны атрымалі сваё развіццё і ў Выбарчым кодэксе Рэспублікі Беларусь.

Асаблівай увагі заслугоўвае прынцып усеагульнасці як актыўнага, так і пасіўнага выбарчага права грамадзян, які мае пэўныя абмежаванні пры рэалізацыі названага права. Артыкул 64 Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь устанаўлівае: «У выбарах не ўдзельнічаюць грамадзяне, прызнаныя судом недзеяздольнымі, асобы, якія ўтрымліваюцца па прыговору суда ў месцах пазбаўлення волі. У галасаванні не прымаюць удзелу асобы, у адносінах да якіх у парадку, устаноўленым крымінальна-працэсуальным заканадаўствам, выбрана мера стрымання – утрыманне пад вартай». Аднак пакуль асоба ўтрымліваецца пад вартай і ей не вынесены абвінаваччы прысуд, які ўступіў у законную сілу, прававы статус грамадзяніна захоўваецца. Па сутнасці, асобы, якія ўтрымліваюцца пад вартай у чаканні прысуду, з'яўляюцца паўнапраўнымі грамадзянамі, абмежаванымі толькі ў асабістай свабодзе. Такім чынам, можна зрабіць выснову аб некаторай неадпаведнасці палажэнняў артыкула 64 Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь прынцыпу прэзумпцыі невінаватасці, замацаванаму ў артыкуле 26 Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь.

Для параўнання, артыкул 32 Канстытуцыі Расійскай Федэрацыі абвяшчае: «Не маюць права выбіраць і быць выбранымі грамадзяне, прызнаныя судом недзеяздольнымі, а таксама якія змяшчаюцца ў месцах пазбаўлення волі па прысуду суда» [2]. Як бачым, абмежаванне актыўнага права асоб, якія ўтрымліваюцца пад вартай,

не замацавана на канстытуцыйным узроўні ў Расіі. Прадастаўленне асобам, заключаным пад варту, магчымасці рэалізаваць свае выбарчыя правы азначае, што дзяржава не пазбаўляе іх палітыка-прававой праваздольнасці. Пры гэтым трэба падкрэсліць, што гэтыя асобы маюць права не толькі выбіраць, але і быць выбранымі.

Аналагічнае палажэнне змяшчаецца таксама і ў артыкуле 33 Канстытуцыі Рэспублікі Казахстан. Акрамя гэтага, аб наяўнасці выбарчага права ў асоб, якія ўтрымліваюцца пад вартай, указвае артыкул 23 Канстытуцыйнага закона Рэспублікі Казахстан ад 28 верасня 1995 г. № 2464 «Аб выбарах у Рэспубліцы Казахстан», які рэгламентуе пытанні ўтварэння выбарчых участкаў у следчых ізалятарах, парадак складання спісаў выбаршчыкаў па выбарчых участках, утвораных у следчых ізалятарах і ізалятарах часовага ўтрымання [3].

Што тычыцца выбарчага права грамадзян Рэспублікі Узбекістан, то варта заўважыць, што частка 4 артыкула 117 Канстытуцыі Рэспублікі Узбекістан аналагічна з разгледжанымі вышэй дзяржавамі замацоўвае, што не могуць быць выбранымі і не ўдзельнічаюць у выбарах грамадзяне, прызнаныя судом недзеяздольнымі, а таксама асобы, якія змяшчаюцца ў месцах пазбаўлення волі па прысудзе суда. У любых іншых выпадках прамое або ўскоснае абмежаванне выбарчых правоў грамадзян не дапускаецца.

Больш таго, артыкул 34 Канстытуцыі Літоўскай Рэспублікі устанаўлівае: «У выбарах не ўдзельнічаюць грамадзяне, прызнаныя судом недзеяздольнымі» [4]. Гэта палажэнне азначае таксама і адсутнасць абмежавання права голасу ў асоб, якія ўтрымліваюцца ў месцах пазбаўлення волі па прыговору суда, а не толькі асоб, якія ўтрымліваюцца пад вартай.

Такім чынам, з праведзенага аналізу заканадаўства асобных краін СНД і палажэнняў міжнародных актаў мы бачым, што абмежаванне актыўнага выбарчага права асоб, якія ўтрымліваюцца пад вартай, не замацавана на канстытуцыйным узроўні разгледжаных дзяржаў.

Адносна пытання аб абмежаванні пасіўнага выбарчага права дадзенай катэгорыі асоб варта адзначыць, што прававой рэгламентацыі ў канстытуцыях вышэй згаданых дзяржаў дадзенае абмежаванне не атрымала, таксама як і ў Рэспубліцы Беларусь. Заканадавец зыходзіць з таго, што калі не абмяжоўваецца актыўнае выбарчае права, такім чынам, пасіўнае выбарчае права асоб, якія ўтрымліваюцца пад вартай, таксама не можа быць абмежавана. У Рэспубліцы Беларусь хоць і ёсць палажэнне аб абмежаванні актыўнага выбарчага права названай катэгорыі грамадзян, але не рэгламентавана забарона асоб, якія ўтрымліваюцца пад вартай, быць выбранымі.

Варта заўважыць, што рэалізацыя пасіўнага выбарчага права асобамі, якія ўтрымліваюцца пад вартай, ва ўмовах ізаляцыі відазмяняецца. Так, утрыманне пад вартай не дае магчымасці кандыдатам асабіста рэалізаваць свае правы кандыдата пры правядзенні перадвыбарнай агітацыі, праводзіць сустрэчы з выбаршчыкамі, свабодна і ўсебакова абмяркоўваць свае перадвыбарчыя праграмы на сходах, мітынгх і праз сродкі масавай інфармацыі, а таксама выступаць у тэледабатах. Аднак з праведзенага аналізу заканадаўства названых вышэй краін мы высветлілі той факт, што ў выбарчай кампаніі разам з кандыдатамі актыўна ўдзельнічаюць і іх давераныя асобы. Яны дапамагаюць кандыдату ў правядзенні выбарчай кампаніі, вядуць агітацыю за яго абранне, прадстаўляюць інтарэсы кандыдата ва ўзаемаадносінах з дзяржаўнымі органамі, грамадскімі аб'яднаннямі, выбаршчыкамі, а таксама ў камісіях. Іх паўнамоцтвы ўзнікаюць разам з рэгістрацыяй кандыдата і спыняюцца са сканчэннем выбарчай кампаніі.

Такім чынам, разгледжаны прынцып усеагульнага выбарчага права дазваляе нам зрабіць выснову аб тым, што ёсць пэўныя абмежаванні пры рэалізацыі права выбіраць і быць выбраным. У прыватнасці, прааналізаваўшы становішча асоб, якія ўтрымліваюцца пад

вартай, выветлілі, што ў Рэспубліцы Беларусь, у адрозненне ад заканадаўства разгледжаных дзяржаў, дадзена катэгорыя асоб адносіцца да суб'ектаў, актыўнае выбарчае права якіх абмежавана. Аднак адносна права быць выбраным устанавілі, што асобы, якія змяшчаюцца пад вартай, валодаюць магчымасцю рэалізаваць пасіўнае выбарчае права.

З улікам вышэй пададзенага лічым неабходным з артыкула 64 Канстытуцыі, а таксама з артыкула 4 Выбарчага кодэкса Рэспублікі Беларусь выключыць наступнае палажэнне: «У галасаванні не прымаюць удзелу асобы, у адносінах да якіх у парадку, устаноўленым крымінальна-працэсуальным заканадаўствам, выбрана мера стрымання – утрыманне пад вартай». Зыходзячы з гэтага прапануем частку 2 артыкула 64 Канстытуцыі Рэспублікі Беларусь выкласці ў наступнай рэдакцыі: «У выбарах не ўдзельнічаюць грамадзяне, прызнаныя судом недзеяздольнымі, асобы, якія ўтрымліваюцца па прыговору суда ў месцах пазбаўлення волі. Любое прамое або ўскоснае абмежаванне выбарчых правоў грамадзян у іншых выпадках з'яўляецца недапушчальным і караецца згодна з законам». Таксама прапануем частку 2 артыкула 4 Выбарчага кодэкса Рэспублікі Беларусь выкласці ў наступнай рэдакцыі: «У выбарах не ўдзельнічаюць грамадзяне, прызнаныя судом недзеяздольнымі, асобы, якія ўтрымліваюцца па прыговору суда ў месцах пазбаўлення волі».

Літаратура

1 Конституция Республики Беларусь: с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г. – Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2016. – 64 с.

2 Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – N 31. – 4398 с.

3 О выборах в Республике Казахстан [Электронный ресурс]: Конситуционный закон Республики Казахстан от 28 сентября 1995 года № 2464. – Режим доступа: [//online.zakon.kz/](http://online.zakon.kz/). – Дата доступа: 08.04.2019.

4 Конституция Литовской Республики: принята гражданами Литовской Республики путем референдума 25 октября 1992 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://worldconstitutions.ru/?p=115>. – Дата доступа: 08.04.2019.

УДК 346.93(476):346.93(470):346.93(477)

А. А. Кушняярова

АРЫТРАЖНЫ РАЗБОР У РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ, РАСІЙСКОЙ ФЕДЭРАЦЫІ І УКРАЇНЕ: ПАРАЎНАЛЬНАЯ ХАРАКТАРЫСТЫКА

Артыкул прысвечаны пытанню прымянення пры вырашэнні спрэчкі ў арбітражным судзе «права справядлівасці» (ex aequo et bono) або прыняцця арбітражнага рашэння ў парадку «сяброўскага пасярэдніка» (amiable compositeur). Разгледжана заканадаўства Расійскай Федэрацыі, Рэспублікі Беларусь і Украіны, а таксама міжнародныя дагаворы, такія як Еўрапейская канвенцыя аб знешнегандлёвым арбітражы, Тыпавы закон ЮНСІТРАЛ «Аб міжнародным гандлёвым арбітражы».

Арбітраж існаваў на працягу многіх стагоддзяў. Пра гэта сведчаць працы старажытных грэкаў і рымлян. Так, Арыстоцель пісаў, што арбітр імкнецца да справядлівасці, суддзя – да закону; арбітраж створаны, каб справядлівасць магла быць рэалізаваная.

Прадстаўнікі розных прававых сем'яў глядзелі на арбітраж як на прасты метады вырашэння спрэчак абраным імі арбітрам, чый аўтарытэт з'яўляецца адзінай прычынай выбару яго ў якасці арбітра. У краінах кантынентальнай прававой сям'і адносіліся да арбітражу як да «вельмі прымітыўнай формы правасуддзя». Нескладана патлумачыць «прымітыўную» прыроду арбітражу, якая гістарычна фарміравалася: два гандляры пры ўзнікненні спрэчкі паміж імі для яе вырашэння звярталіся да трэцяга, якому яны давяралі. Яны выкарыстоўвалі такі метады вырашэння спрэчак, як арбітраж не таму, што гэта было прадугледжана законам, а таму, што так было прынята ў дзелавым абароце [1, с. 271].

У пункце 2 артыкула VII Еўрапейскай канвенцыі аб знешнегандлёвым арбітражы замацавана, што арбітры выносяць рашэнне ў якасці «сяброўскіх пасярэднікаў, калі паміж бакамі на гэты конт ёсць дамоўленасць і калі прымянімы закон гэта дазваляе [2]. Такім чынам, замест таго, каб разглядаць спрэчку на падставе норм права, арбітражны суд можа разгледзець яго на падставе «маральных прынцыпаў».

Аналагічны падыход змяшчаецца ў пункце 3 артыкула 28 Тыпавога закону ЮНСІТРАЛ «Аб міжнародным гандлёвым арбітражы», згодна з якім арбітражны суд можа прымаць рашэнне *ex aequo et bono* (па справядлівасці) ці як «сяброўскі пасярэднік» толькі ў тым выпадку, калі бакі прама ўпаўнаважылі яго на гэта [3].

Аднак з разглядаемых трох краін (Рэспублікі Беларусь, Расійскай Федэрацыі і Украіны) толькі ўкраінскі заканадавец вырашыў запазычыць дадзеную норму шляхам замацавання яе ў пункце 3 артыкула 28 Закона Украіны аб міжнародным камерцыйным арбітражы [4].

Сутнасць рашэння *ex aequo et bono* (па справядлівасці) заключаецца ў тым, што бакі адпаведных адносін могуць прадугледзець, прычым як папярэдне, так і пасля, што ў выпадку ўзнікнення паміж імі спрэчкі адпаведная спрэчка будзе разглядацца не на падставе якіх-небудзь канкрэтных нормаў права, і нават без прымянення нормаў права як такіх, а грунтуючыся на агульных прынцыпах, і перш за ўсё на прынцыпах добрасумленнасці і разумнасці.

Іншымі словамі, у выпадку, калі бакі вырашылі скарыстаць дадзенае палажэнне, гэта фактычна азначае, што яны палічылі больш правільным і справядлівым прымяненне да сваіх спрэчных адносін не міжнародных публічных дагавораў, нацыянальнага заканадаўства і г. д., а прымяненне агульнамаральных прынцыпаў.

Такім чынам, склад арбітражу не разглядае спрэчку на падставе нормаў права, а спрабуе яе вырашыць зыходзячы з прынцыпаў справядлівасці, разумнасці, добрасумленнасці, але пры гэтым з улікам інтарэсаў абодвух бакоў спрэчкі.

Дзейнічаючы як «сяброўскі пасярэднік», склад арбітражу спрабуе ўрэгуляваць адносіны бакоў, каб у максімальнай ступені задаволіць запыты абодвух бакоў і пры гэтым у мінімальнай ступені парушыць яе маёмасныя інтарэсы.

Азначанае палажэнне знаходзіць сваё пацверджанне і ў многіх арбітражных рэгламентах.

Найбольшая колькасць прыхільнікаў вучэння аб магчымасці вырашэння спрэчкі па праве справядлівасці (*ex aequo et bono*) або прыняцця арбітражнага рашэння ў парадку «сяброўскага пасярэдніка» (*amiable compositeur*) мае месца ў Германіі. Яго асноўныя палажэнні і сёння падтрымліваюцца некаторымі навукоўцамі. Напрыклад, А. В. Ціхоцкі падкрэслівае, што трацейскі разбор – гэта не судаводства, а пасярэдніцтва, заснаванае на грамадзянска-прававым дагаворы аб усталяванні правоў [5, с. 66].

На падставе пункта 5 артыкула 38 Рэгламенту Міжнароднага арбітражнага суда пры Беларускай гандлёвай прамысловай палаце Рэспублікі Беларусь, вырашэнне спрэчкі па справядлівасці (на падставе агульнапрынятых нормаў маралі) дапускаецца толькі пры наяўнасці прама выяўленай згоды абодвух бакоў, і калі гэта не супярэчыць імператыўным нормам заканадаўства [6]. Аднак адзначанае палажэнне прымянімае толькі пры разглядзе спрэчкі ў Міжнародным арбітражным судзе пры БелГПП і адсутнічае ў нормах, якія рэгламентуюць дзейнасць іншых міжнародных арбітражных (трацейскіх) судаў у Рэспубліцы Беларусь.

У сувязі з выкладзеным, дадзенае палажэнне неабходна прадугледзець у заканадаўстве Рэспублікі Беларусь шляхам дадання артыкула 36 Закона Рэспублікі Беларусь аб Міжнародным арбітражным (трацейскім) судзе ад 1999/07/09 г. № 279-3 часткай 4 наступнай рэдакцыі:

«4. Міжнародны арбітражны суд мае права на вырашэнне спрэчкі па справядлівасці (на падставе агульнапрынятых нормаў маралі) пры наяўнасці прама выяўленай згоды абодвух бакоў і калі гэта не супярэчыць імператыўным нормам заканадаўства».

Магчымасць прымянення дадзенага палажэння дазволіць бакам у выпадку ўзнікнення паміж імі спрэчкі разглядаць яе не толькі на падставе якіх-небудзь канкрэтных нормаў права, але і пры выказванні іх волі нават без прымянення нормаў права саміх па сябе, а грунтуючыся на агульных прынцыпах, і перш за ўсё на прынцыпах добрасумленнасці і разумнасці.

Літаратура

- 1 Каса, И. Арбитраж (третейский суд): история создания и правовая природа / И. Каса // Вестник РУДН. Юридические науки. – № 2. – 2018. – С. 269–288
- 2 О внешнеторговом арбитраже [Электронный ресурс]: Европейская конвенция, 21 апрел. 1961 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
- 3 О международном торговом арбитраже [Электронный ресурс]: Типовой закон Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, 21 июн. 1985 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
- 4 О международном коммерческом арбитраже [Электронный ресурс]: Закон Украины, 24 февр. 1994 г., № 4002-ХІІ // Kodeksy.com.ua. – 2018. – Режим доступа: <http://kodeksy.com.ua>. – Дата доступа: 11.03.2019.
- 5 Цихоцкий А. В. Теоретические проблемы эффективности правосудия по гражданским делам: моногр. / А. В. Цихоцкий. – Новосибирск: Наука. Сибирское предприятие РАН, 1997. – 392 с.
- 6 Регламент Белорусской торгово-промышленной палаты [Электронный ресурс]: утвержден Постановлением Президиума Белорусской торгово-промышленной палаты от 17.03.2011 г.: текст Регламента по состоянию на 20 марта 2018 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск: [б. и.], 2019.
- 7 О международном арбитражном (третейском) суде [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 279-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск: [б. и.], 2019.

D. A. Mikolaychuk

THE MAIN DIRECTIONS OF MIGRATION POLICY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

This article is devoted to the main directions of the migration policy of the Republic of Belarus. Migration policy determines the direction of migration processes and the formation of migration links, taking into account economic, political and demographic features. The article presents the main statistical data on migration in the Republic of Belarus for 2018, and also considers the priority directions of the policy in the field of labor, forced and illegal migration.

Migration of population is a complex social process that is closely associated with changes in the economic structure and allocation of productive forces, as well as with the growth of social and labor mobility of the population.

The migration policy of the Republic of Belarus is aimed at regulating migration flows in the interests of the socio-economic and demographic development of our country, protecting the national labor market from an uncontrolled influx of foreign labor, encouraging a reduction in emigration outflow of scientific, technical, intellectual and creative potential of the Republic of Belarus, integration of migrants into Belarusian society, overcoming the negative effects of illegal migration.

Migration policies are closely interrelated with demographic security. So, according to Article 5 of the Law of the Republic of Belarus «On demographic security of the Republic of Belarus», the main tasks of ensuring demographic security in the field of migration are:

1. Optimization of external and internal migration flows of population;
2. Countering illegal migration;
3. Promoting the voluntary return of Belarusians to their ethnic homeland (by place of birth) [1].

Labor and forced migration have a significant impact on the migration processes taking place in the Republic of Belarus.

The migration policy of the Republic of Belarus in the field of external labor migration is aimed at improving the regulation of export and import of labor, protecting the national labor market from an uncontrolled influx of foreign labor and alleviating the situation on the internal labor market by employing Belarusian citizens abroad.

The Republic of Belarus still remains attractive for labor migrants, despite a slight decrease in the number of foreigners arriving to work in the country. The decrease in the total number of foreign citizens is due, primarily, to a decrease in the flow of labor migrants arriving in the country from Ukraine.

In 2018, the internal affairs agencies of the Republic of Belarus issued (extended) 12,439 special permits for the right to engage in labor activities in the Republic of Belarus, including in Minsk 5 972, Brest region – 946, Vitebsk – 431, Gomel – 691, Grodno – 1 968, Minsk – 2 143, Mogilev – 283 [2].

A significant number of foreigners who entered Belarus to work were citizens of Ukraine (4,060), China (2,789), Uzbekistan (1,223). The overwhelming majority of immigrant workers arrived in workers' occupations (4,033).

Among the problems of migration policy in the Republic of Belarus, a lot of attention is drawn to the issues of labor migration management within the framework of the Eurasian Economic Union. Being an integral and organic part of the economy, external migration processes require regulation by state authorities in the form of specific measures, primarily in the area of normative legal regulation. This requires:

- a certain system of guarantees provided by the employment services of their country ;
- legal support of labor relations;

- normal working conditions;
- to provide the possibility of retraining and advanced training.

Prospects for the development of external labor migration and its regulation in the framework of the Eurasian Economic Union are seen in the following:

1. Unification of the conceptual apparatus, development and creation of a harmonious system of migration legislation.
2. Development of the Strategy for Migration Policy of the countries – participants of the Eurasian Economic Union and the Road Map of the Eurasian Integration regarding the formation of a unified migration policy of the states – participants of the new integration association.
3. Creation within the framework of the Eurasian Economic Union of a special supranational body in the field of immigration control and regulation of labor migration with a single automated information database.
4. Strengthening the integration potential of migrant workers in terms of teaching them the Russian language, familiarizing themselves with the basics of migration legislation, as well as the traditions and culture of the state of employment, etc.

Thus, in the conditions of transition of the economy to the innovative development path, the development of procedures that encourage migrants to enter the Republic of Belarus and restrict access to the domestic labor market to those who are not needed is becoming particularly relevant.

The Republic of Belarus pays considerable attention to the problems of forced migration. A national asylum system based on the internationally recognized concept of asylum has been created in the Republic of Belarus. In particular, state bodies responsible for managing forced migration have been identified, the necessary legislative framework has been developed and adopted in line with current trends in the development of international legal protection of asylum seekers, and the necessary infrastructure has been created for receiving forced migrants.

All foreigners arriving to the territory of our country and having concerns related to returning to the state of citizenship or former habitual residence are guaranteed access to the territory of the country and the procedure for granting refugee status, subsidiary protection or asylum in the Republic of Belarus.

In 2018, the number of foreigners who applied to the authorities applications for protection was 895 people (2017 – 752 people). The flow of forced migrants remained high, compared with the previous year, the number of foreigners who applied for protection increased by 19 % [2].

Applications for protection in the Republic of Belarus were submitted by immigrants from 28 states. In 2018, the applicants from Ukraine (761 people or 85.0 %) are the largest group of forced migrants. Applicants for protection from Afghanistan amounted to 35 people or 3.9 % of the total number of applicants for protection, Syria – 19 people or 2.1 %, Iraq – 13 people or 1.5 % , Russia – 9 people or 1.0 % of the total number of applicants for protection and a number of other states [2].

A significant percentage of positive decisions on applications for protection is due to the fact that most of the applicants are foreigners arriving from regions involved in armed conflicts (Donetsk and Lugansk regions of Ukraine, Syria, Yemen and Afghanistan). There is unstable situation in a number of states from which forced migrants arrive in Belarus. that why that the number of asylum seekers in the Republic of Belarus will not decrease in the coming period. The Republic of Belarus has created favorable conditions for the social integration of refugees. The main priorities of the policy in the field of forced migration include the following:

- developing national plans to promote refugee integration;
- assessment of the prospects for the development of a national asylum system within the framework of the common economic space;
- intensification of efforts of local government organizations to work with refugees.

The number of asylum-seekers in the Republic of Belarus is not expected to decrease in the near future. It is connected from an unstable situation in many states from which displaced persons arrive in Belarus.

Currently, for the Republic of Belarus, problematic issues of illegal migration are quite relevant. Illegal migration affects the state of law and order in the country and its national security.

The results of the migration control measures in the country indicate that the territory of the Republic of Belarus is still used by illegal migrants as a transit corridor to the states of the European Union.

In 2017, the internal affairs agencies of the Republic of Belarus identified 12 organized groups of illegal migrants with a total of 56 people. In the past 2018, 18 such groups were detained [2].

The largest number of countries of illegal transit to the countries of the European Union from 2014 to 2018 are citizens of Afghanistan, Vietnam, Egypt, India, Jordan, Iraq, Iran, Lebanon, Morocco, Syria.

In the Republic of Belarus forecasting is constantly carried out, taking into account the international situation, migration processes to identify new channels of illegal migration from third countries, which is used in special operations and preventive measures.

In order to ensure migration security and effective migration control in the Republic of Belarus, a number of legal and practical measures have been implemented:

1. In 2018, the Council of Ministers of the Republic of Belarus submitted a draft Law of the Republic of Belarus «On introducing amendments to the Law of the Republic of Belarus on the legal status of foreign citizens and stateless persons in the Republic of Belarus». The draft law provides for additional migration control mechanisms, optimization of coercive measures applicable to foreigners who violate immigration laws.

2. The annual holding in the format of the Collective Security Treaty Organization of a permanent operational and preventive measure to counteract illegal migration;

3. In 2018 the decision on reduction of terms of stay in the relation more than 8 thousand foreigners in connection with numerous violations of the law was made;

4. For certain violations of the legislation of the Republic of Belarus, foreigners are deported and expelled from the republic (2,839 foreigners);

5. According to materials of the internal affairs bodies and petitions of state bodies foreigners are included in the list of persons whose entry into the Republic of Belarus is prohibited or undesirable (more than 8.6 thousand foreigners);

6. In order to strengthen the control over the migration of citizens of states with increased extremist and terrorist activity to the countries of the European Union through the territory of the Republic of Belarus, as well as to prevent the commission of terrorist acts in the Republic of Belarus, the Ministry of Interior has developed and implemented appropriate preventive measures.

Based on analysis of the migration legislation of the Republic of Belarus, it can be concluded that the state should pursue a migration policy aimed at attracting immigrants and their successful integration into Belarusian society, leveling the negative consequences of this phenomenon. Migration of the population was and will occur in the conditions of the population and labor resources of the republic. In this regard, there is a need for an in-depth and integrated approach to the study of patterns and the identification of modern migration processes, their diagnosis and forecasting, and on this basis – in the formation and implementation of public policy. In its turn, it is necessary to pay attention to the development of state programs on the cultural and social adaptation of migrants in the country, in order to exclude the interethnic intense relations and division of society.

Bibliography

1 О демографической безопасности Республики Беларусь [Electronic resource]: Закон Республики Беларусь от 4 января 2002 года №80-З: с изм. и доп. от 09.01.2018 г. №91-З. – Mode of access: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=1832. – Date of access: 22.04.2019.

2 Миграционная статистика [Electronic resource] // Министерство внутренних дел Республики Беларусь. – Минск, 2019. – Mode of access: <https://www.mvd.gov.by/ru/page/departament-po-grazhdanstvu-i-migraci/migraciya/statistika-po-migracii>. – Date of access: 22.04.2019.

УДК 347.777(476):347.777(470)

Е. А. Пеўнева

ПРАВОВОЕ РЕГУЛЯВАННЕ САЦЫЯЛЬНАЙ РЭКЛАМЫ Ў РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ І РАСІЙСКОЙ ФЕДЭРАЦЫІ

У артыкуле разгледжана прававое рэгуляванне сацыяльнай рэкламы ў Рэспубліцы Беларусь і Расійскай Федэрацыі. Праведзены параўнальны аналіз прававых палажэнняў аб сацыяльнай рэкламе, замацаваных у актах заканадаўства Рэспублікі Беларусь і Расійскай Федэрацыі. Артыкул раскрывае ключавыя адрозненні паміж заканадаўствам аб рэкламе Рэспублікі Беларусь і Расійскай Федэрацыі.

У адпаведнасці з артыкулам 2 Закона Рэспублікі Беларусь «Аб рэкламе» [1] (далей – Закон) сацыяльная рэклама – гэта рэклама правоў, ахованых законам інтарэсаў або абавязкаў арганізацый або грамадзян, здаровага ладу жыцця, мер па ахове здароўя, бяспецы насельніцтва, сацыяльнай абароне, прафілактыцы правапарушэнняў, ахове навакольнага асяроддзя, рацыянальным выкарыстанні прыродных рэсурсаў, развіцці беларускай культуры і мастацтва, міжнароднага культурнага супрацоўніцтва, праграм па пытаннях развіцці адукацыі, дзяржаўных праграм у сферах аховы здароўя, культуры і спорту альбо іншых з'яў (мерапрыемстваў) сацыяльнага характару, якая накіравана на абарону або задавальненне грамадскіх або дзяржаўных інтарэсаў, не носіць камерцыйнага характару і рэкламадаўцамі якой з'яўляюцца дзяржаўныя органы.

У сваю чаргу, у Федэральным законе «Аб рэкламе» (далей – Федэральны закон) дадзена больш простае вызначэнне. Сацыяльная рэклама – інфармацыя, распаўсюджаная любым спосабам, у любой форме і з выкарыстаннем любых сродкаў, адрасаваная нявызначанаму колу асоб і накіраваная на дасягненне дабрачынных і іншых грамадска карысных мэтаў, а таксама забеспячэнне інтарэсаў дзяржавы [2].

Пераходзячы да больш дэтальнай характарыстыцы прававога рэгулявання сацыяльнай рэкламы ў Рэспубліцы Беларусь, варта вылучыць, што, у адпаведнасці з часткай 1 артыкула 24 Закона Рэспублікі Беларусь «Аб рэкламе», дзейнасць арганізацый або грамадзян па размяшчэнні (распаўсюджванні) сацыяльнай рэкламы, а таксама перадачы сваёй маёмасці іншым арганізацыям або грамадзянам для размяшчэння (распаўсюджвання) сацыяльнай рэкламы ажыццяўляецца на бязвыплатнай аснове [1]. Паводле ж часткі 2 артыкула 10 Федэральнага закона, органы дзяржаўнай улады, іншыя дзяржаўныя органы і органы мясцовага самакіравання, а таксама муніцыпальныя органы, якія не ўваходзяць у структуру органаў мясцовага самакіравання, ажыццяўляюць закупкі работ, паслуг на вытворчасць і распаўсюджванне сацыяльнай рэкламы ў адпаведнасці з заканадаўствам Расійскай Федэрацыі аб кантрактнай сістэме ў сферы закупаў тавараў, работ, паслуг для забеспячэння дзяржаўных і муніцыпальных патрэб. У прыватнасці, у мэтах рэалізацыі гэтай нормы названым у ёй катэгорыям рэкламадаўцаў сацыяльнай рэкламы неабходна выконваць палажэнні Федэральнага закона ад 05.04.2013 «Аб кантрактнай сістэме ў сферы закупаў тавараў, работ, паслуг для забеспячэння дзяржаўных і муніцыпальных патрэб» [3].

Рэкламадаўцам сацыяльнай рэкламы ў Рэспубліцы Беларусь з'яўляецца дзяржаўны орган, у кампетэнцыю якога ўваходзяць пытанні, якія асвятляюцца ў сацыяльнай рэкламе, і які забяспечвае вытворчасць, размяшчэнне (распаўсюджванне) сацыяльнай рэкламы [1]. У Расійскай Федэрацыі рэкламадаўцамі могуць выступаць не толькі органы дзяржаўнай улады, іншыя дзяржаўныя органы і органы мясцовага самакіравання, але і фізічныя, юрыдычныя асобы [2].

Рэкламараспаўсюджвальнікамі з'яўляюцца асобы, якія ажыццяўляюць распаўсюджванне рэкламы любым спосабам, у любой форме і з выкарыстаннем любых сродкаў. У Рэспубліцы Беларусь юрыдычныя асобы, на якіх ускладзены функцыі рэдакцыі сродкаў масавай інфармацыі, абавязаны ажыццяўляць размяшчэнне (распаўсюджванне) сацыяльнай рэкламы, прадстаўленай яе рэкламадаўцамі, у межах пяці працэнтаў ад аб'ёму вяшчання (асноўнай друкаванай плошчы) у суткі, адведзенага для рэкламы. Што тычыцца рэкламараспаўсюджвальнікаў, якія не з'яўляюцца юрыдычнымі асобамі, то яны абавязаны ажыццяўляць размяшчэнне (распаўсюджванне) сацыяльнай рэкламы, прадстаўленай яе рэкламадаўцамі, у межах пяці працэнтаў гадовага кошту прадстаўленых імі паслуг па размяшчэнні (распаўсюджванні) рэкламы, які разлічваецца па выніках папярэдняга фінансавага года [1]. Згодна з часткай 3 артыкула 10 Федэральнага закона, заключэнне дамовы на распаўсюджванне сацыяльнай рэкламы з'яўляецца абавязковым для рэкламараспаўсюджвальнікаў у межах пяці працэнтаў гадовага аб'ёму распаўсюджванай імі рэкламы (у тым ліку агульнага часу рэкламы, што распаўсюджваецца ў тэле- і радыёпраграмах, агульнай рэкламнай плошчы друкаванага выдання, агульнай рэкламнай плошчы рэкламных канструкцый) [2].

І ў Рэспубліцы Беларусь, і ў Расійскай Федэрацыі працягласць згадвання аб спонсарах у сацыяльнай рэкламе, што распаўсюджваецца ў радыёпраграмах, на тэлебачанні і ў мультымедыйнай рэкламе, не можа пераважаць трох секунд, і яму павінна быць адведзена не больш за сем працэнтаў плошчы кадра, а пры размяшчэнні сацыяльнай рэкламы іншымі спосабамі – не больш за пяць працэнтаў плошчы рэкламы. Пры гэтым у Законе Рэспублікі Беларусь «Аб рэкламе» змяшчаецца ўказанне на тое, што згадка пра спонсара на тэлебачанні павінна быць выканана ў выглядзе бягучага радка або метадам накладання і змяшчаць выключна найменне або імя спонсара [1]. У Расійскай Федэрацыі абмежаванні па працягласці не распаўсюджваюцца на згадкі ў сацыяльнай рэкламе пра органы дзяржаўнай улады, іншыя дзяржаўныя органы, органах мясцовага самакіравання, муніцыпальныя органы, якія не ўваходзяць у структуру органаў мясцовага самакіравання, сацыяльна арыентаваных некамерцыйных арганізацый, фізічных асоб, якія апынуліся ў цяжкай жыццёвай сітуацыі або маюць патрэбу ў лячэнні, у мэтах аказання ім дабрачыннай дапамогі [2].

У Палажэнні аб парадку вытворчасці і размяшчэння (распаўсюджвання) сацыяльнай рэкламы, зацверджаным пастановай Савета Міністраў Рэспублікі Беларусь ад 9 ліпеня 2013 г. №603 [4] (далей – Палажэнне), выразна замацаваны парадак ацэнкі сацыяльнай рэкламы і яе размяшчэння. Так, рашэнне аб ацэнцы якасці сацыяльнай рэкламы прымаецца Міжведамасным саветам па рэкламе на падставе заключэння працоўнай групы ва ўстаноўленым заканадаўствам парадку. Дзяржаўны орган, які атрымаў рашэнне Міжведамаснага савета, якое змяшчае станоўчую ацэнку якасці сацыяльнай рэкламы, працягвае вытворчасць і (або) забяспечвае размяшчэнне (распаўсюджванне) сацыяльнай рэкламы. Для размяшчэння (распаўсюджвання) сацыяльнай рэкламы дзяржаўны орган падае распаўсюджвальніку заяўку ў адвольнай пісьмовай форме на размяшчэнне (распаўсюджванне) такой рэкламы, у якой паказвае найменне дзяржаўнага органа, тэматыку сацыяльнай рэкламы і меркаваныя тэрміны яе размяшчэння (распаўсюджвання). У Федэральным законе парадак ацэнкі і размяшчэння сацыяльнай рэкламы наогул не адлюстраваны [4].

Таксама ў Палажэнні прадугледжана, што сацыяльная рэклама павінна быць размешчанай (распаўсюджанай) у тэле- і радыёэфіры з 18 да 22 гадзін, а таксама ў іншы час, вызначаны рэкламараспаўсюджвальнікам. Тэрмін размяшчэння (распаўсюджвання) адной і той жа сацыяльнай тэле- і радыёрэкламы не можа перавышаць двух месяцаў запар. Федэральным жа законам такія тэрміны не замацаваны [4].

Характэрны і сам факт таго, што ў Рэспубліцы Беларусь нарматыўна замацавана спецыяльнае Палажэнне аб парадку вытворчасці і размяшчэння сацыяльнай рэкламы, што забяспечвае выразную рэгламентацыю разглядаанай дзейнасці. Наяўнасць аналагічнага палажэння заканадаўствам Расійскай Федэрацыі не прадугледжана.

Такім чынам, у Законе Рэспублікі Беларусь «Аб рэкламе» і ў Федэральным законе «Аб рэкламе» замацаваны як падобныя, так і розныя нормы, якія рэгулююць вытворчасць і размяшчэнне сацыяльнай рэкламы.

Адным з найбольш важных адрозненняў з'яўляецца тое, што ў Рэспубліцы Беларусь дзейнасць арганізацый або грамадзян па размяшчэнні (распаўсюджванні) сацыяльнай рэкламы, а таксама перадачы сваёй маёмасці іншым арганізацыям або грамадзянам для размяшчэння (распаўсюджвання) сацыяльнай рэкламы, ажыццяўляецца на бязвыплатнай аснове, тады як у Расійскай Федэрацыі – на выплатнай і ў адпаведнасці з заканадаўствам Расійскай Федэрацыі аб кантрактнай сістэме ў сферы закупаў тавараў, работ, паслуг, для забеспячэння дзяржаўных і муніцыпальных патрэб.

Адрозненні назіраюцца і ў суб'ектным складзе. Так, у Рэспубліцы Беларусь рэкламадаўцам сацыяльнай рэкламы з'яўляецца дзяржаўны орган, у кампетэнцыю якога ўваходзяць пытанні, якія асвятляюцца ў сацыяльнай рэкламе і які забяспечвае вытворчасць, размяшчэнне (распаўсюджванне) сацыяльнай рэкламы [4]. У Расійскай Федэрацыі рэкламадаўцамі сацыяльнай рэкламы могуць выступаць фізічныя асобы, юрыдычныя асобы, органы дзяржаўнай улады, іншыя дзяржаўныя органы і органы мясцовага самакіравання, а таксама муніцыпальныя органы, якія не ўваходзяць у структуру органаў мясцовага самакіравання [2, арт. 10 п. 1].

Маюцца і іншыя адрозненні ў заканадаўстве аб рэкламе Рэспублікі Беларусь і Расійскай Федэрацыі, абумоўленыя, галоўным чынам, наяўнасцю ў Рэспубліцы Беларусь спецыяльнага Палажэння аб парадку вытворчасці і размяшчэння (распаўсюджвання) сацыяльнай рэкламы. Менавіта гэта Палажэнне сістэмна рэгулюе пытанні, якія датычацца вытворчасці, ацэнкі і размяшчэння сацыяльнай рэкламы ў Рэспубліцы Беларусь, што становіцца адбіваецца на правапрымяняльнай практыцы.

Разам з тым, адначым досыць грувасткае азначэнне сацыяльнай рэкламы ў Рэспубліцы Беларусь, якое змяшчае шырокі пералік аб'ектаў рэкламавання. У гэтым сэнсе заканадаўства Расійскай Федэрацыі змяшчае больш простае і зразумелае вызначэнне сацыяльнай рэкламы, якое замацоўвае ў якасці асноўнай распазнавальнай прыкметы мэта рэкламы. Такім чынам, абапіраючыся на досвед Расійскай Федэрацыі, беларускаму заканадаўцу варта спрасціць легальнае азначэнне сацыяльнай рэкламы.

Літаратура

1 Аб рэкламе [Электронны рэсурс]: Закон Рэспублікі Беларусь ад 10 мая 2007 г. № 225-З: са змен. і дап.: тэкст па стане на 17.07.2017 г. // Нацыянальны цэнтр прававой інфармацыі Рэспублікі Беларусь. – Рэжым доступу: <http://etalonline.by>. – Дата доступу: 18.03.2019.

2 Аб рэкламе [Электронны рэсурс]: Федэральны закон ад 3 сакавіка 2006 г., N 38-ФЗ: са змен. і дап.: тэкст па стане на 30.10.2018 г. // Электронны фонд прававой і нарматыўна-тэхнічнай дакументацыі Кансорцыум Кодэкс. – Рэжым доступу: <https://cntd.ru>. – Дата доступу: 18.03.2019.

3 Аб кантрактнай сістэме ў сферы закупаў тавараў, работ, паслуг для забеспячэння дзяржаўных і муніцыпальных патрэб [Электронны рэсурс]: Федэральны закон ад 5 красавіка 2013 г., N 44-ФЗ: са змен. і дап.: тэкст па стане на 27.12.2018 г. // Электронны фонд прававой і нарматыўна-тэхнічнай дакументацыі Кансорцыум Кодэкс. – Рэжым доступу: <https://cnd.ru>. – Дата доступу: 31.03.2019.

4 Аб зацвярджэнні Палажэння аб парадку вытворчасці і размяшчэння (распаўсюджвання) сацыяльнай рэкламы, складу Міжведамаснага савета па рэкламе і унясенні змяненняў і дапаўненняў у некаторыя пастановы Савета Міністраў Рэспублікі Беларусь па пытаннях рэкламы [Электронны рэсурс]: пастанова Савета Міністраў Рэспублікі Беларусь ад 9 ліпеня 2013 г. №603 // Нацыянальны цэнтр прававой інфармацыі Рэспублікі Беларусь. – Рэжым доступу: <http://etalonline.by>. – Дата доступу: 10.04.2019.

UDC 341.1

K. V. Radzivonau

**TO THE ISSUE OF THE LEGAL REGULATION
OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN THE REPUBLIC OF BELARUS
AND THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA**

The article is devoted to the legal aspects of bilateral economic cooperation between the Republic of Belarus and the People's Republic of China. There were considered the main stages of formation and development of economic relations between two countries, as well as the principles on which they are based. One of the priorities of bilateral cooperation is the participation of the Republic of Belarus in the implementation of the concept of construction of the Economic belt of the Silk road. There were also studied the forms of economic cooperation at the interstate and interdepartmental levels.

Successful integration of the Republic of Belarus into the global economic space becomes an important factor in ensuring sustainable development of the Belarusian state in the context of globalization of international relations. One of the actual vectors of movement to the set goal is a consistent deepening of strategic partnership with China. This situation is explained by the fact that the dynamic development of the Belarusian-Chinese relations is due to the common principles of domestic and foreign policy, the coincidence of views on the most important problems of international relations [1].

With the signing of intergovernmental agreements for trade and economic cooperation in 1992, for the promotion and mutual protection of investments in 1993, the formation of the legal framework for the development of trade and economic relations with China began.

In accordance with the joint Declaration of the People's Republic of China and the Republic of Belarus adopted in 2005, relations and cooperation in trade, economic, scientific, technical and information fields have become closer and more productive, reflecting the enormous potential and broad prospects for cooperation between two countries. In addition, the parties support economic entities of both countries in their desire to actively develop cooperation on the basis of equality and mutual benefit, encourage the activation of direct trade relations between economic entities [2].

On the basis of these principles, the parties developed the main directions of bilateral cooperation in the economic sphere, namely, the implementation of joint development in trade, investment, financial and innovation spheres, the creation of joint projects and enterprises, deep and mutual integration of existing industries and enterprises.

In accordance with the Framework agreement between the Government of the Republic of Belarus and the Government of the People's Republic of China for the intensification of

bilateral trade and economic cooperation (2010) there was approved a list of projects in this area, the implementation of which is encouraged by both countries. The subjects of the projects are enterprises that carry out their activities in accordance with the laws of the market on a fair and voluntary basis. Both countries have pledged to create favorable conditions for project implementation, including the provision of financial support [3].

The priority direction of cooperation with the People's Republic of China is the participation of the Republic of Belarus in the implementation of the concept of construction of the Economic belt of the Silk road. The Republic of Belarus and the People's Republic of China, on the basis of mutual benefit, jointly promote the creation of the Economic belt of the Silk road and create favorable conditions for this in accordance with national legislation. The intergovernmental agreement defined the stages of development of cooperation in the field of infrastructure, in particular, improvement of railway, road, air and other infrastructure; development of economical, safe, effective international transportation of goods between Europe and Asia; harmonization of norms and technological standards in the field of logistics and creation of favorable conditions for international transportation of goods [4].

The implementation of the above-mentioned concept is closely related to the implementation of investment cooperation between the countries. The main forms of investment cooperation are preferential loans from China, the provision of gratuitous aid, as an additional financing of joint projects, as well as technical and economic support, the implementation of which is under the control and management of Chinese specialists.

The main joint project in this area is the Chinese-Belarusian industrial park «Great stone». The purpose of its creation is the development of modern industry as the main field, the development of research, trade, logistics and other spheres as complementary. The Park management mechanism consists of three levels: the intergovernmental coordination council of the Park, which are responsible for the creation and operation of the Park; the Park administration, which manages the Park, including the provision of services to Park residents in the field of review and approval of projects, registration, product control, customs procedures, investment advice; the company for the development of the Park, carrying out economic activities and management of the Park.

At the legislative level, the Park is endowed with a legal status not lower than the status of free economic zones of Belarus, as well as providing investment benefits, including in the field of land relations, taxation, finance, export-import activities, currency regulation, customs preferences. The Chinese side provides special credit and gratuitous aid for the construction and maintenance of the Park.

Coordination of the development of relations between the People's Republic of China and the Republic of Belarus as a whole is carried out by the Belarusian-Chinese intergovernmental committee for cooperation. The Committee within its competence analyzes the conditions of Belarusian-Chinese cooperation, controls the implementation of intergovernmental agreements and decisions adopted at the meetings of the Committee, as well as coordinates the preparation of projects and programs of cooperation in such areas as trade and economy, science and technology, security, education and culture, and other areas [5].

Cooperation between the Republic of Belarus and the People's Republic of China is carried out not only at the interstate or governmental level but also at the level of state bodies and agencies. In accordance with the Agreement between the Ministry of Economy of the Republic of Belarus and the State Committee for development and reform of the People's Republic of China for economic cooperation (2005) the direction of joint work of these agencies is discussion of issues of the bilateral economic cooperation between two countries. The parties of the agreement also undertook to inform each other about changes in the national legislation in the field of economy within their competence and assist organizations and business entities in the development and implementation of mutual investment projects [6].

The National bank of the Republic of Belarus and the People's bank of China cooperate in the most extended form. A number of agreements on cooperation, organization of settlements and others have been concluded between the agencies. The specifics of cooperation between the agencies is explained by the need to regulate the provision, maintenance and implementation of credit funds of the People's Republic of China provided to the Republic of Belarus for the implementation of priority investment, industrial and other projects.

In the Directive of the President of the Republic of Belarus «On the development of bilateral relations of the Republic of Belarus with the People's Republic of China» there was determined the main tasks and problematic aspects of the relations of comprehensive strategic partnership of the Republic of Belarus with the People's Republic of China, namely, the definition of the mechanism of strengthening the coordination role of the Commission for trade and economic cooperation of the Belarusian-Chinese intergovernmental committee for cooperation, mutual work to reduce the level of tariff and non-tariff barriers in mutual trade with China [7].

In this regard, it is proposed to expand the competence of the Commission for trade and economic cooperation of the Belarusian-Chinese intergovernmental committee for cooperation in the field of consideration and resolution of problematic issues in its rules, expand the circle of participants in the meetings of the Commission mainly from the business sector, and determine the list of projects for which the Commission is obliged to exercise special control over their implementation. In addition, it is necessary to develop a number of recommendations on the correlation of national legal norms regulating the level of tariff and non-tariff barriers with the provisions of the General agreement on tariffs and trade (WTO) and possible optimization of these norms in the future.

In order to ensure the legal basis in participation of the Republic of Belarus in the concept of the construction of the Economic belt of the Silk road, it is also proposed to develop a draft directive, containing fundamentally important approaches to cooperation between the Republic of Belarus and the People's Republic of China in this field.

Bibliography

1 Собакин, Ю. Я. Современное международное право. Сборник документов / Ю. Я. Собакин. – М.: Междунар. отношения, 1964. – 666 с.

2 Совместная декларация Республики Беларусь и Китайской Народной Республики от 5 декабря 2005 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

3 Рамочным соглашением между Правительством Республики Беларусь и Правительством Китайской Народной Республики об активизации двустороннего торгово-экономического сотрудничества от 24 марта 2010 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

4 Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Китайской Народной Республики о развитии международных грузовых перевозок и сотрудничестве в реализации концепции строительства Экономического пояса Шелкового пути от 16 мая 2017 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

5 Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Китайской Народной Республики о создании Белорусско-Китайского межправительственного комитета по сотрудничеству от 4 сентября 2014 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

6 Соглашения между Министерством экономики Республики Беларусь и Государственным комитетом по делам развития и реформ Китайской Народной Республики об экономическом сотрудничестве от 5 декабря 2005 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

7 О развитии двусторонних отношений Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой [Электронный ресурс]: Директива Президента Республики Беларусь, 31 августа 2015 г., № 5 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

УДК 331.45-055.2

Е. В. Старикова

ГЕНДЕРНАЯ ОХРАНА ТРУДА ЖЕНЩИН

В данной статье рассмотрены особенности правового регулирования труда женщин и реализации ими права на труд, связанные с принятыми со стороны государства мерами по ограничению и запрету труда в некоторых производственных сферах. Данная гендерная охрана труда женщин направлена на защиту их жизни и здоровья в процессе трудовой деятельности в связи с особенностями женского организма и дискриминационным элементом не является.

Право на труд является одним из главенствующих экономических прав человека, которое включает в себя ряд гарантий со стороны государства для его реализации. Доступность трудоустройства и широкий спектр вакансий способствуют занятости населения и повышению его благосостояния. Согласно статье 32 Конституции, в Республике Беларусь обеспечивается предоставление равных возможностей в труде независимо от половой принадлежности, тем самым закреплён принцип недискриминации и равенства женщин и мужчин в трудовых правоотношениях. Женщины при наличии одинакового уровня квалификации с мужчинами имеют право на выполнение однородной работы с одинаковой оплатой труда при прочих равных условиях.

Также данный принцип закреплён в Трудовом кодексе Республики Беларусь. Так, в статье 14 указанного акта запрещается ограничение в трудовых правах в зависимости от пола. Ориентация на различия по гендерным признакам приводит к несбалансированности в обществе и служит основанием для возникновения гендерной дискриминации, которая отражает процессы наделяния преимущественным правом одного пола относительно другого. В связи с этим широкое распространение получила стратегия достижения гендерного равенства и гендерной справедливости путем наделяния мужчин и женщин равными правами. При этом не считаются дискриминацией любые различия, исключения, предпочтения и ограничения, обусловленные необходимостью особой заботы государства о лицах, нуждающихся в повышенной социальной и правовой защите. К данной категории относятся и женщины, что связано с физиологическими особенностями женского организма, его репродуктивной функцией, требующей особой защиты от неблагоприятных производственных факторов. Данное явление нашло свое отражение в таком направлении научных изысканий, как гендерная охрана труда женщин. Некоторые авторы обоснованно предлагают выделить отдельный институт, направленный на комплексную правовую охрану труда женщин с целью более оперативного реагирования на изменения и модернизацию производственных факторов, дополнения и детализации норм права в данной сфере [1, с. 73]. Это является необходимым в целях недопущения гендерной асимметрии труда, которая влияет на индивидуальность субъекта, реализацию потенциала женщин и тем самым накладывает негативный отпечаток на все процессы, происходящие в социуме.

Кроме того, предусмотрены особые правовые нормы для регулирования труда работников, имеющих отдельные личные брачно-семейные обязанности: период активного материнства; осуществление совмещения работы с семейными обязанностями, как женщинами, так и мужчинами. Так, регламентированы особенности регулирования и определения норм труда для беременных женщин. Для них предусмотрена возможность перехода на более легкую работу, снижение норм выработки и обслуживания с учетом медицинских показаний с сохранением среднего заработка по месту основной (прежней) работы. Такие меры направлены на снижение, а в большинстве случаев и на исключение влияния неблагоприятных этапов производства. Закрепление и реализация данных законодательных принципов не содержит дискриминационных норм по отношению к представителям обоих полов, а рассматривается как дополнительные меры защиты для отдельных категорий работников. При этом для расширения экономических возможностей женщин необходимо исследовать и находить пути наиболее совершенного регулирования процесса разработки и принятия специальных мер в области гендерной охраны труда женщин в устоявшихся трудовых правоотношениях.

На сегодняшний день на государственном уровне действует ряд законодательных норм, направленных на специальное урегулирование вопроса охраны труда. В рамках трудового законодательства запрещается привлечение женщин к выполнению тяжелых работ и работ с вредными и (или) опасными условиями труда (статья 262 Трудового кодекса Республики Беларусь). Данные условия также содержатся и в статье 15 Закона Республики Беларусь «Об охране труда» от 23 июня 2008 г. № 356 – З, касающейся особенностей охраны труда женщин. В 2014 году постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь был утвержден список тяжелых работ и работ с вредными и (или) опасными условиями труда, на которых запрещается привлечение к труду женщин. При этом список был сокращен с 252 до 182 позиций. В данный перечень был включен запрет на осуществление подземных работ, но некоторые виды, такие как нефизические работы (работы по санитарному и бытовому обслуживанию, работы, связанные с обучением и стажировкой в подземных частях организации, обслуживание стационарных механизмов, имеющих полное автоматическое управление «с пульта») в настоящее время допускаются [2].

Запрещается привлечение женщин к выполнению работ, связанных с подъемом и перемещением тяжестей вручную, превышающих установленные для них предельные нормы. Нормативы данных предельных норм установлены постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 13 октября 2010 г. № 133 и составляют: 7 кг – подъем и перемещение тяжестей постоянно в течение рабочей смены; 10 кг – подъем и перемещение тяжестей при чередовании с другой работой (до 2 раз в час). Условия труда работника определяются не наименованием его профессии или должности, а зависят от технологического процесса, оборудования и организации труда на конкретном рабочем месте. Женщины могут быть привлечены к определенным видам работ при условии, что результатами аттестации рабочих мест по условиям труда на них не подтверждены вредные и (или) опасные условия труда [3].

Помимо прочего, постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 12 декабря 2012 г. № 194 были утверждены Санитарные нормы и правила «Требования к условиям труда женщин», а также гигиенический норматив «Допустимые показатели факторов производственной среды и трудового процесса женщин». В данном документе, к примеру, установлены требования к параметрам теплового излучения, ограничения по влиянию общей вибрации на женский организм.

В целях сохранения здоровья и жизни работников государством разработана система льгот и компенсаций, способствующих восстановлению организма после воздействия неблагоприятных производственных факторов, предусмотренную для лиц независимо от половой принадлежности. Данный аспект включает в себя сокращенные рабочие дни и льготное пенсионное обеспечение, доплаты к заработной плате, а также дополнительные отпуска и прочее.

Таким образом, одним из важнейших элементов содержания реального права на труд является получение работы с благоприятными и здоровыми условиями труда, не

опасными для женского организма, позволяющими сочетать труд в общественном производстве с выполнением функций материнства [1, с. 73]. Гендерная охрана труда женщин – это совокупность установленных нормативов, ограничений, запретов и мероприятий, регулирующих безопасную трудовую деятельность с учетом особенностей женского организма и способствующих нормальному обеспечению уровня и условий труда. Она представляет собой многокомпонентную структуру, части и элементы которой находятся в тесном согласовании между собой, при этом восполняя друг друга. Данное направление является целью, которую необходимо непрерывно контролировать и совершенствовать в рамках правоприменительной практики и постоянно учитывать при реализации принципа гендерного равенства возможностей.

Гендерная охрана труда женщин – это необходимый комплекс правовых мер, который способствует социализации общества путем установления особенностей регулирования труда женщин, направленных на реализацию предоставленных законодателем гарантий права на труд (особенно сохранение здоровья и трудоспособности работающих женщин).

Обеспечение особой гендерной охраны труда женщин не должно восприниматься как дискриминационный фактор, ограничивающий реализацию права на труд и выбор места работы, связанный с половой принадлежностью. В то же время в целях предупреждения гендерного неравенства в трудовых правоотношениях периодически осуществляется пересмотр изменений существенных условий труда, модернизации технологического процесса и оборудования, комплексного подхода по обеспечению применения всех соответствующих стандартов и постоянному пересмотру норм, закрепленных в законодательстве с целью постепенного разумного изменения данных ограничений.

Литература

1 Василевич, Г. А. Правовые гарантии и реализация принципов гендерного равенства: практическое пособие / Г. А. Василевич [и др.]; под ред. С. А. Балашенко, В. В. Саскевич. – Минск: Изд. центр БГУ, 2018. – 126 с.

2 Об установлении списка тяжелых работ и работ с вредными и (или) опасными условиями труда, на которых запрещается привлечение к труду женщин: Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 12 июня 2014 г. № 35 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 02.04.2019.

3 Документы по гендерной тематике [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. – 2019. – Режим доступа: http://mintrud.gov.by/ru/new_url_1536697253. – Дата доступа: 21.03.2019.

UDC 321

E. S. Tsianiuta

THE IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLE OF GENDER EQUALITY IN PUBLIC ADMINISTRATION

The existence of the problem of gender equality requires the search for its effective solution. Today, many states set as one of their priority goals the achievement of equal rights for men and women in the political sphere of society. The problem of gender equality in the political life of society has existed for a long time. This problem always remains relevant. Despite the fact that over the last 30 years society has made some progress in achieving equality of men and women in politics, in all parts of the world women are forced out of the decision-making process.

The principle of equality of rights and freedoms of men and women is a kind of indicator of the state of equality in society and reflects the very specific gender relations. They risk becoming a determining factor in the development of any state, taking into account the gradual but inexorably increasing feminization of society.

For a long period of time, women have been denied the right to participate in the political life of society. However, the active struggle of women for equality has enabled them to gain certain rights and opportunities to participate in the most important public issues.

Gender equality in the political sphere of society implies the achievement of equality of men and women in this sphere, i.e. the granting of equal political rights to representatives of both sexes, as well as equal opportunities for the realization of these rights.

But the current status of women in the political sphere of modern society is difficult. They are insufficiently active and less popular than men, which leads to inequality in the distribution of power based on gender.

Discussions on gender issues in political authority continue around the world. The starting point of many studies on these issues was the fact that there is an over-representation of men in the political sphere, while women are minority of elected officials.

According to UN statistics, there is not a single state in the world where men and women have the same representation in public bodies. Women are still underrepresented in decision-making positions at all levels of government

The UN report on the status of women in the political sphere noted that women seeking to build a political career continue to be hampered by the predominance of men in various power structures. Political parties are the gateway towards a career in politics, however, women as candidates in the elections are rarely nominated, because party leaders tend to prefer men. Women have fewer family ties and business contacts, relatively fewer financial and social opportunities for campaigning, and less experience in local government, or they have not worked in such structures on a regular basis. Domestic responsibilities, including unpaid care work for children and restricted mobility do not allow women to attending political events [1].

The low representation of women at all levels of government does not allow them to have a real impact on policy-making or decision-making that takes into account the interests of the whole of society (and not only the male part), and, of course, improve their own situation.

Today, all states are aware that achieving gender balance in politics is an important foundation for the existence of democracy. Also, equality of men and women not only has a positive impact on economic development, but also contributes to the general welfare of the state.

A number of sources, including declarations, conventions and resolutions on human rights and political rights, form the normative framework for women's political participation. The universal Declaration of human rights enshrines the principles of non-discrimination and equality of political rights, including the right of men and women to participate in government of their country [2]. The International Covenant on civil and political rights enshrines the right of every citizen to participate in the conduct of public affairs, as well as the right of access to general conditions of public service [3]. Consequently, in accordance with these international legal acts, men and women are granted equal rights in the field of public administration.

The issue of gender equality in public administration has always been relevant. While some progress has been made over the past 30 years, women continue to be marginalized from decision-making in all parts of the world. In some regions, economic development and rapid growth have not been accompanied by progress in gender equality. In others, the fall of authoritarian regimes and the transition to democracy have not always been accompanied by a significant increase in the representation of women in new political institutions.

Currently, 29 states have a relatively low level of gender equality in public administration. Women in these countries have almost no political participation, for example,

in Hungary, the percentage of women parliamentarians is only 10.5%, and in the Cabinet of Ministers there are 2% of women.

The National Democratic Institute for International Affairs argues that the need to empower women stems from the belief that democratic sustainability require that political system takes into account freedom of action and voice of the entire population. Today, the government actively carry out various activities, develop measures to reduce inequality in the field of public administration. According to the Gender Equality Index published by EIGE, the greatest achievements in the field of gender equality in the last 10 years have been in the field of public administration [4].

The UN economic Commission for Europe analyzed data on the share of women among Ministers in various European countries in 2008 – 2018. In Germany, the percentage of women Ministers in 2010 was 37.5 %, and in 2017 – 43.8 %. In Sweden in 2009 – 45 %, in 2018 – 55 %. In Austria in 2014 – 28.6 %, in 2017 – 35.5 %. France is a state with over 55 per cent of women Ministers in the current Cabinet. The European Commission has provided data on the percentage of women senior civil servants and managers. The Republic of Belarus is the leader by this indicator, the percentage of women is 47.6 %. Latvia is in second place (46.3 %), Moldova is in third (42%). European countries with a high level of gender equality have a lower percentage of women legislators and senior civil servants: Sweden (38.9%), Finland (31.3 %), Norway (38.3 %) [5].

If we consider the statistics of women parliamentarians (2018), the majority of deputies of the national Parliament are represented in Sweden (43.6 %). This is followed by countries such as Finland (41.5 %), Iceland (41.3%), Norway (40 %), Belgium (39.3 %)[6].

Such indicators have been achieved through a number of measures that have been implemented by states to reduce inequality of men and women. The first step was to prescribe the principle of gender equality in the constitutions, as well as to exclude existing discriminatory provisions from national legislation. A number of states, including Malawi, the Philippines, Montenegro and Sweden, have included specific articles in their constitutions guaranteeing the rights of women.

It should also be noted that, in order to address the unequal representation of women in parliaments and the obstacles they face in electoral processes, 64 countries from all regions of the world, mainly in the last 20 years, have adopted laws on electoral quotas. In Belgium, for example, equal representation of women and men at electoral lists at all levels of elections is provided by the 2002 law. In sixteen states, a system of seats is in place where a quarter to a third of the seats are allocated to women. In countries using a system of assigning seats, the proportion of women elected is an average of 23.9 percent.

Another measure is the creation of women's groups within party structures. For example, in Argentina, Saint Lucia, Croatia and other countries, some political parties have established women's groups as special platforms for discussing and addressing the problems faced by women in the party. Some countries set gender quotas to achieve gender balance in public administration. Quotas are one way to combat inequality in public administration. The main idea of gender quotas is to significantly increase the political representation of women in the process of making important management decisions and to prevent the isolation of women from political life; and in the case of the introduction of neutral gender quotas, to adjust the representation of both sexes [7].

In today's world, there are states where the establishment of gender quotas achieved its goal. The high level of women's representation in the lower houses of Parliament was achieved in the Nordic countries (Sweden, Finland, Iceland, Norway, Denmark), in other European countries (Netherlands, Belgium, Spain, Germany, Slovenia, Macedonia).

However, quotas for women in government did not always lead to greater power and benefits for women. For example, Saudi Arabia has a 20 per cent quota for women in its legislature, which is much higher than the percentage of women in their Congress at present. The effectiveness of these quotas is directly related to the existence and operation of gender legislation on equal rights and opportunities, which has had a stimulating effect on future socio-political processes.

Thus, absolute equality of men and women has not been achieved to date. Statistical data collected by various international organizations suggest that, first of all, states are aware of the importance of building a society based on gender equality in all spheres of life. Secondly, they are active in reducing the gender gap in public administration. Consequently, states need to continue this work to ensure the implementation of the principle of gender equality, as well as to develop a comprehensive strategy to improve gender equality at all levels of society, including education, employment, family and private life.

Bibliography

1 Women in Politics 2017 Map [Electronic resource] // Inter-Parliamentary Union and UN Women.. 2019. – Access mode: <http://www.unwomen.org/en/digital-library/publications/2017/4/women-in-politics-2017-map>. – Access date: 05.04.2019.

2 Universal Declaration of Human Rights [Electronic resource]: adopted by Resolution 217 A (III) of the UN General Assembly on December 10, 1948 // United Nations in Belarus. 2019. – Access mode: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml. – Access date: 05.04.2019.

3 The International Covenant on Civil and Political Rights [Electronic resource]: adopted by General Assembly resolution 2200 A (XXI) of December 16, 1966 // United Nations in Belarus. – 2019. – Access mode: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactpol.shtml. – Access date: 02.04.2019.

4 Gender Equality Index [Electronic resource] // European Institute for Gender Equality. – 2019. – Access mode: <https://eige.europa.eu/gender-equality-index>. – Access Date: 05.04.2019.

5 Government ministers statistics [Electronic resource] // United Nations Economic Commission for Europe. 2019. – Access mode: https://eige.europa.eu/genderstatistics/dgs/indicator/wmidm_pol_gov_wmid_natgov_minis. – Access date: 05.04.2019.

6 European parliament: president and members [Electronic resource] // European Institute for Gender Equality. 2019. – Access mode: <https://eige.europa.eu/gender-statistics/dgs/indicator/bar>. – Access date: 05.04.2019.

7 Gender Quotas [Electronic resource] // European Institute for Gender Equality. 2019.– Access mode: <https://www.idea.int/data-tools/data/gender-quotas/quotas>. – Access date: 05.04.2019.

В. В. Авсиевич

**СТРАТЕГИИ СОВЛАДАНИЯ СО СТРЕССОМ У ЮНОШЕЙ
С СУИЦИДАЛЬНЫМ РИСКОМ**

Представлены результаты эмпирического исследования стратегий совладающего со стрессом поведения у подростков, склонных к суицидальному поведению. Выявлена специфика использования видов копинг-стратегий учащимися с различным риском суицидального поведения: в группе с тяжелой и выраженной депрессией частота встречаемости адаптивных копинг-стратегий значительно ниже, чем в группе подростков с отсутствием депрессивных симптомов.

В настоящее время одной из актуальных проблем, встающих перед специалистами в области психологии, является проблема суицидального поведения, особенно в подростковой популяции. Аналитические обзоры свидетельствуют, что за последние десятилетия наблюдается рост самоубийств среди подростков и молодежи в возрасте 11–24 лет. В числе возможных причин наблюдаемых процессов указывают ухудшение психического здоровья подростков в виде депрессивных симптомов [1], дефицит навыков решения проблем и совладания с жизненным стрессом [2]. Отмечается, что специфичными для подростков с суицидальной направленностью являются такие дезадаптивные копинг-стратегии, как «самообвинение» и «сравнение себя с другими» [3], психическое избегание и «вентиляция» эмоций [4].

С целью изучения характера копинг-стратегий у подростков, склонных к суицидальному поведению, нами проведено эмпирическое исследование на базе УО «Гомельский Государственный автомеханический колледж». Испытуемые – учащиеся 2 курса отделения автомехаников в возрасте от 14 до 17 лет. Общее количество выборки составило 100 человек.

Выраженность депрессивной симптоматики как показателя суицидального риска определялась с помощью опросника депрессивности (BDI) А. Бека в адаптации Н. В. Тарабриной. Для выявления групп копинг-стратегий использовалась методика для психологической диагностики копинг-механизмов Э. Хейма, адаптированная Л. И. Вассерманом.

Данные, полученные в исследовании, свидетельствуют о выраженности депрессивных состояний в исследуемой выборке. Так, установлено, что у 39 % учащихся выявлены симптомы депрессии в самоотчете, из них у 12 % испытуемых – тяжелая и выраженная формы депрессии, симптомы умеренной формы депрессии имеют 11 % учащихся, легкая форма депрессии отмечается у 16 % подростков.

Кроме того, полученные результаты свидетельствуют о достаточно высоком суицидальном риске у обследуемой выборки: 11 % учащихся отмечает в самоотчете наличие пассивных суицидальных мыслей («Ко мне приходят мысли покончить с собой, но я не буду их осуществлять»), а 6 % респондентов сообщают о намерении совершить суицид в любой подходящий момент («Я бы убил себя, если бы представился случай»).

Сопоставление показателей выраженности депрессивной симптоматики и копинг-стратегий показало (таблица 1), что в группе учащихся с тяжелой и выраженной депрессией частота встречаемости неадаптивных копинг-стратегий (58,3 %) значительно выше, чем адаптивных (8,3 %) и относительно адаптивных (33,3 %).

Таблица 1 – Соотношение уровня депрессии и копинг – поведения у подростков, в %

Уровень депрессии \ Группы	Адаптивные копинг-стратегии	Неадаптивные копинг-стратегии	Относительно адаптивные копинг-стратегии
Отсутствие депрессии	39,3%	14,7%	42,6%
Легкая депрессия	25%	31,3%	37,5%
Умеренная депрессия	45,4%	18,2%	36,4%
Выраженная и тяжелая депрессия	8,3%	58,3%	33,3%

У подростков без симптомов депрессии и с легкой депрессией преобладают относительно адаптивные копинг-стратегии (42,6 % и 37,5 %). В группе испытуемых с умеренно выраженной депрессией – адаптивные копинг-стратегии (45,4 %).

Сравнение показателей частоты использования различных групп копинг-стратегий учащимися с тяжелой и выраженной депрессией и без симптомов депрессии показало, что представители первой группы чаще используют неадаптивные когнитивные копинг-стратегии – «смирение», «растерянность», «диссимуляция», «игнорирование» (55,4 %); неадаптивные эмоциональные копинг-стратегии – «подавление эмоций», «покорность», «самообвинение», «агрессивность» (39 %); неадаптивные поведенческие копинг-стратегии – «активное избегание», «отступление» (59 %). Они предпочитают пассивные формы поведения, отказываются от преодоления трудностей из-за неверия в свои силы и интеллектуальные ресурсы. У них преобладает подавленное эмоциональное состояние, безнадежность, покорность, злость и, как следствие, – пассивность, уединение, стремление уйти от активных интерперсональных контактов и отказ от решения проблем.

У подростков без признаков депрессии преобладают адаптивные когнитивные копинг-стратегии (69 %): «проблемный анализ», «установка собственной ценности», «сохранение самообладания»; адаптивные эмоциональные копинг-стратегии, такие как «протест», «оптимизм» предпочитают 74,7 % испытуемых данной группы; адаптивные поведенческие копинг-стратегии – «сотрудничество», «обращение», «альтруизм» используют 75 % учащихся. Таким образом, испытуемые второй группы в трудных ситуациях анализируют возникшие трудности и возможные пути выхода из них, верят в собственные ресурсы и наличие выхода в любой, даже самой сложной, ситуации, сотрудничают со значимыми (более опытными) людьми, ищут поддержки в ближайшем социальном окружении.

Использование относительно адаптивных копинг-стратегий позволяет подросткам с отсутствием депрессивных симптомов адекватно оценивать трудность ситуации, придавать особый смысл ее преодолению, проявлять стойкость при столкновении со сложными проблемами, снимать напряжение, связанное с проблемами, временно уходить от решения проблем с помощью погружения в любимое дело, путешествия и т. д.

Корреляционный анализ позволил выявить достоверную связь между уровнем депрессии и копинг-стратегиями ($r_s = 0,818$, $p \leq 0,05$).

Установлено, что показатели выраженной и тяжелой депрессии положительно коррелируют с такими неадаптивными копинг-стратегиями как «подавление эмоций» ($r = 0,672$; $p \leq 0,05$) и «диссимуляция» ($r = 0,642$; $p \leq 0,05$) и отрицательно – с адаптивными копинг-стратегиями ($r = - 0,250$; $p \leq 0,05$ и $r = - 0,197$; $p \leq 0,05$). Следовательно, с повышением уровня депрессии уменьшается частота использования

адекватных копинг-стратегий, и наоборот, предпочтение адекватных копинг-стратегий снижает выраженность депрессивной симптоматики.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что одной из задач профилактической работы с подростками группы риска суицидального поведения (с высоким уровнем депрессии) является развитие конструктивных навыков решения проблем, повышение эффективности совладающей системы, что будет способствовать успешности жизнедеятельности молодых людей и сохранению психического здоровья.

Литература

1 Розанов, В. А. Самоубийства среди детей и подростков – что происходит в чем причина / В. А. Розанов // Суицидология. – 2014. – №4 (17). – С.16–28.

2 Холмогорова, А. Б. Суицидальное поведение: теоретическая модель и практика помощи в когнитивно-бихевиоральной терапии/ А. Б. Холмогорова // Консультативная психология и психотерапия. – 2016. – № 3. – С. 144–163.

3 Павлова, Т. С. Копинг-стратегии подростков с антивитальными переживаниями / Т. С. Павлова // Психологическая наука и образование. – 2013. – №1. – С. 1–14.

4 Холмогорова, А. Б. Основные итоги исследований факторов суицидального риска у подростков на основе психосоциальной многофакторной модели расстройств аффективного спектра / А. Б. Холмогорова, С. В. Воликова // Медицинская психология в России: электрон. науч. журн. – 2012. – № 2. URL: <http://www.medpsy.ru>. – Дата доступа: 10.04.2019.

УДК 159.942.2:616.89-008.441.1-057.875

В. Ю. Адамовская

ПРОГРАММА ПО КОРРЕКЦИИ СТРАХОВ И ФОБИЙ У СТУДЕНТОВ

Статья посвящена изучению страхов и фобий у студентов юношеского возраста. В данной статье представлен алгоритм работы психолога со страхами, фобиями в юношеском возрасте. Представлены результаты эмпирического исследования по «Опроснику иерархической структуры актуальных страхов личности» (Ю. В. Щербатых и Е. И. Ивлевой) и «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест). Результаты, полученные в ходе исследования страхов, фобий у юношей и девушек, свидетельствуют о необходимости проведения коррекционной работы. Представлены результаты эмпирического исследования после проведения коррекционной программы.

На сегодняшний день проблема страхов и фобий не теряет свою актуальность. В современном мире на юношей обрушивается множество неблагоприятных факторов, способных затормозить развитие потенциальных возможностей личности. Одним из таких факторов является страх. Большое внимание проблеме страха уделяется в детском саду и школе, так как наблюдается увеличение стрессовых ситуаций в образовательном процессе, отмечается рост числа детей с разнообразными страхами, повышенной возбудимостью и тревогой. Но не от всех страхов дети избавляются, и тогда они переходят в юношеский возраст, и количество «повзрослевших» страхов растет. Страхи начинают мешать учебному процессу, отрицательно сказываются на социальной активности юношей, его взаимоотношениях со сверстниками и педагогами. В связи с этим перед психологом встаёт ряд вопросов о выборе методов работы и о критериях эффективности коррекции.

Актуальность проблемы отношения к опасности человека признана во всем мире. В мире от социальных, техногенных, природных и иных катастроф ежегодно погибают более десятки тысяч человек, сотни тысяч человек становятся инвалидами, еще больше людей теряют здоровье, подвергаются насилию. Юноши – это та категория людей, который беспечно живут, открыты риску, демонстративности и всяческому признанию себя в обществе. Они мало задумываются о последствиях своих действий.

Теоретическое изучение проблемы страхов, фобий и отношения к опасности в юношеском возрасте актуализировали разработку алгоритма работы психолога с юношами и девушками, имеющими страхи, фобии и неадекватное отношение к опасности.

Алгоритм включает первичную диагностику, коррекционно-развивающую программу, повторную диагностику после проведения программы.

База исследования: Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины.

Выборку исследования составили 320 студентов ГГУ имени Ф. Скорины, средний возраст которых составил 18,36 лет. Из них 50 человек обучается на факультете психологии и педагогики, 30 человек – на факультете иностранных языков, 30 человек – на математическом факультете, 50 человек – на биологическом факультете и 160 человек – на экономическом факультете.

Психодиагностический инструментарий:

- «Опросник иерархической структуры актуальных страхов личности» Ю. В. Щербатых и Е. И. Ивлевой;
- тест «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест).

Результаты исследования уровня выраженности фобий с помощью «Опросника иерархической структуры актуальных страхов личности» Ю. В. Щербатых и Е. И. Ивлевой представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты исследования уровня выраженности фобий с помощью «Опросника иерархической структуры актуальных страхов личности» Ю. В. Щербатых и Е. И. Ивлевой

Уровень выраженности фобии	Количество человек		Достоверность различий по F-критерию Фишера $\varphi_{кр} = 1,64$ при $p \leq 0,05$ $\varphi_{кр} = 2,31$ при $p \leq 0,01$
	Женский (n=160)	Мужской (n=160)	
Низкий	38	58	$\varphi_{эмп} = 1,357$ при $p \leq 0,05$
Средний	26	36	$\varphi_{эмп} = 1,175$ при $p \leq 0,05$
Высокий	96	66	$\varphi_{эмп} = 1,939$ при $p \leq 0,01$

Согласно результатам исследования, представленным в таблице 1, по F-критерию Фишера не выявлены достоверно значимые различия в низком и среднем уровнях выраженности фобий между девушками и юношами (при $p \leq 0,05$), вместе с тем имеется тенденция к различиям между юношами и девушками на высоком уровне выраженности фобии (так как $\varphi_{эмп}$ попало в зону неопределенности). Также можно утверждать, что у девушек высокий уровень выраженности фобий преобладает над низким уровнем выраженности фобий ($\varphi_{эмп} = 4,344$ при $p \leq 0,01$), то есть девушки больше подвержены фобиям. Юношам свойственны все уровни выраженности фобий, высокий уровень имеется у 44 %. Таким образом, выявлен преобладающий уровень выраженности фобий у студентов – высокий, который преобладает у 162 человек (50,6 %).

Результаты исследования по тесту «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты исследования типа относительно страха по тесту «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест)

Тип страха	Количество человек		Достоверность различий по F-критерию Фишера $\varphi_{кр} = 1,64$ при $p \leq 0,05$ $\varphi_{кр} = 2,31$ при $p \leq 0,01$
	Женский (n=160)	Мужской (n=160)	
Альфа Смелый	0	6	$\varphi_{эмп} = 2,081$ при $p \leq 0,05$
Бета Уверенный	18	36	$\varphi_{эмп} = 2,318$ при $p \leq 0,01$
Гамма Колеблущий	26	52	$\varphi_{эмп} = 2,700$ при $p \leq 0,01$
Тета Трепещущий	90	62	$\varphi_{эмп} = 1,878$ при $p \leq 0,05$
Омега Тревожный	26	4	$\varphi_{эмп} = 4,315$ при $p \leq 0,01$

Согласно результатам исследования, представленным в таблице 2, по F-критерию Фишера выявлены достоверно значимые различия у девушек и юношей по всем типам страха. Девушки подвержены более сильным проявлениям страха, в то время как юноши – средним. Девушки наиболее подвержены Тета Трепещущему типу страха относительно других типов ($\varphi_{эмп} = 6,551$ при $p \leq 0,01$). У юношей преобладает Тета Трепещущий и Гамма Колеблущий тип страха над Альфа Смелым типом и Омега Тревожным ($\varphi_{эмп} = 7,249$ при $p \leq 0,01$). Наиболее выраженным типом страха у студентов является Тета Трепещущий, который преобладает у 152 человек (47,5 %).

Так как результаты первичной диагностики выявили большое количество студентов с высоким уровнем выраженности фобии и Тета Трепещущим типом страха, на основании первичной диагностики (первого этапа) проведенного эмпирического исследования была составлена программа по коррекции страхов и фобий у студентов. Программа состоит из 20 занятий, которые проводятся с регулярностью один раз в неделю (курс рассчитан на 5–6 месяцев). Занятия проводятся индивидуально и в группе. Длительность каждого занятия 60–120 минут.

В программе по коррекции страхов и фобий у студентов были использованы следующие методы:

- метод поведенческой коррекции (метод систематической десенбилизации и сенсбилизации);
- метод психодрамы;
- иммерсионный метод;
- методы арт-терапии:
 - а) изотерапия;
 - б) мандалотерапия;
 - в) песочная терапия;
 - г) сказкотерапия;
 - д) музыкотерапия;
 - е) игротерапия.

Арт-терапия – это метод развития и изменения сознательных и бессознательных сторон психики личности посредством разных форм и видов искусства. Она все чаще рассматривается как инструмент прогрессивной психологической помощи, способствующей формированию здоровой и творческой личности, а также реализации на практике таких функций социализации личности, как адаптационная, коррекционная, мобилизующая, регулятивная, реабилитационная и профилактическая [1].

Видами арт-терапии являются изотерапия, мандалатерапия, сказкотерапия, танцевальная терапия, игровая терапия.

Изотерапия – терапия изобразительным творчеством, в первую очередь рисованием. Одной из техник изотерапии является создание циркулярных композиций – мандал [2].

Сказкотерапия – метод, использующий сказочную форму для интеграции личности, развития творческих способностей, расширения сознания, совершенствования взаимодействия с окружающим миром.

Танцевальная терапия – это психотерапевтическое использование танца и движения как процесса, способствующего интеграции эмоционального и физического состояния личности [3].

Игровая терапия – это психокоррекционное использование игры, которое оказывает сильное влияние на развитие личности, способствует созданию близких отношений между участниками группы, помогает снять напряженность, повышает самооценку, позволяет поверить в себя в различных ситуациях общения, поскольку в процессе игры снимается опасность социально значимых последствий [4].

Кататимно-имагинативная психотерапия («символ-драма»), называется также «методом сновидений наяву». Основу метода составляет свободное фантазирование в форме образов («картин») на заданную психотерапевтом тему, когда лежащий в расслабленном состоянии на кушетке клиент вызывает у себя с помощью терапевта похожие на сновидения образы – имагинации.

Работа с экзистенциальными страхами включает в себя:

- работу с тревогой, связанной со смертью;
- побуждение пациента рассказывать о своих сновидениях;
- использование вспомогательных средств для углубления осознания смерти;
- понимание тревог, связанных со смертью;
- определение видов защиты и способов уклонения от ответственности;
- работу с тревогой, связанной с изоляцией;
- столкновение пациента с экзистенциальной изоляцией.

Коррекционная работа происходит в следующих формах:

- индивидуальная форма арт-терапии;
- групповая форма арт-терапии.

После проведения коррекционной программы было проведено вторичное диагностическое исследование. С помощью Т-критерия Вилкоксона были выявлены статистически значимые различия между результатами первичной и вторичной диагностики, так как $T_{эмп}$ попало в зону значимости при $p \leq 0,05$.

Сделанный подробный анализ результатов первичной и вторичной диагностики позволяет выявить различия между показателями до и после прохождения коррекционно-развивающей программы. В соответствии с полученными первичными данными преобладал высокий уровень выраженности фобий и наивысшие степени ощущения страха – Омега Трепещущий и Тета Трепещущий типы. После прохождения коррекционно-развивающей программы у студентов стали преобладать средний и низкий уровни выраженности фобий, Омега Трепещущий и Тета Трепещущий типы страха сменились на Бета Уверенный.

Литература

1 Киселева, М. В. Арт-терапия в практической психологии и социальной работе / М. В. Киселева. – М. : Речь, 2007. – 336 с.

2 Эндриус, Т. Искусство лечения цветом / Пер. с англ. О. Матвеевой. – М. : ЦАИ, 1998. – 176 с.

3 Осипова, А. А. Общая психокоррекция: учебное пособие / А. А. Осипова. – М. : Сфера, 2002 – 510 с.

4 Зинкевич-Евстигнеева, Т. Д. Проективная диагностика в сказкотерапии / Т. Д. Зинкевич-Евстигнеева, Е. А. Тихонова. – СПб. : Речь, 2003. – 208 с.

В. А. Александровская

ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ МУЖСКОГО И ЖЕНСКОГО В ЛИЧНОСТИ

Статья посвящена проблеме соотношения мужского и женского в личности. Описываются взгляды классиков на данную проблему – З. Фрейда, К. Юнга, а также современные представления – Ш. Берна, И. Кона, Н. Лебедевой. Рассматриваются особенности архетипа «Анима», «Анимус», раскрывается понятие «гендер». Затрагиваются основные подходы, раскрывающие механизмы формирования гендерной идентичности.

Актуальность проблемы объясняется изменениями в обществе, в большей степени постепенным отказом от гендерных стереотипов. Изменения происходят практически во всех сферах жизнедеятельности человека, в том числе изменения самого человека, его отношения к окружающему миру и к самому себе. В настоящее время ведется множество дискуссий по поводу равноправия мужчин и женщин, а также по поводу самого количества полов. Все больше людей по всему миру говорят о своем несогласии с традиционным разделением полов и отрицают бинарную гендерную систему. Появляются такие определения, как бигендер, агендер, интерсексуал, транссексуал и прочие. В некоторых странах введен закон о принятии третьего пола. Исходя из этого, возникает много вопросов по поводу возникновения таких перемен и появляется необходимость изучения этой проблемы.

Одним из первых, кто заговорил о феноменах мужского и женского, был К. Юнг. Отличительной особенностью психологии К. Юнга является понятие о коллективном бессознательном. Этот феномен объясняется как одна из форм бессознательного, которая несет в себе информацию психического мира всего общества.

Теория коллективного бессознательного не может быть таковой без архетипов – некоего принципа, который обеспечивает психическую реальность специфическими психическими содержаниями. Они дают о себе знать только с помощью некоторых проявлений, в качестве архетипических образов и идей. У отдельного человека архетипы проявляются в виде сновидений, грез, видений. К. Юнг отмечал: «Бесполезно заучивать наизусть список названий архетипов. Они являются комплексами переживаний, вступающих в нашу личностную жизнь и воздействующих на нее как судьба» [12].

Среди множества архетипов можно выделить архетип Анимы и архетип Анимуса. Как говорит К. Юнг, они отражают мнение о том, что каждый человек несет в себе определенные психологические черты противоположного пола.

Анима представляет собой автономное психическое содержание у мужчин, другими словами, это «внутренняя женщина» каждого мужчины. К. Юнг говорит о том, что для мальчика в первые годы жизни Анима сливается с матерью, и далее это накладывает отпечаток на всю его дальнейшую жизнь. Анима соотносится с понятием Эроса, который относится к любви и родственным связям. Мужская влюбленность является проекцией женского начала. Полноценное развитие Анимы позволяет мужчине понять и осмыслить суть человеческих взаимоотношений и позволяет ему проникать в глубинные уровни психического, в его архетипические слои.

Рассматривая особенности Анимы и Анимуса, соотношения мужского и женского в западной культуре, К. Юнг отмечает, что мужское ценится гораздо больше, чем женское, соответственно мужчине при осознании Анимы необходимо поднять на поверхность то, что рассматривалось им как низшее, ему необходимо спуститься с высоты, отказавшись от своей гордости, чтобы признать Аниму. Женщины

воспринимают Анимуса как нечто противоположное, так как для них привычно подчиняться маскулинному принципу, соответственно женщине приходится преодолевать неуверенность в себе и инертность [11].

Гендерная проблематика имеет отношение к истории развития человечества. Во многих культурах два пола рассматриваются как неравные и на сегодняшний день. Этот феномен носит название стратификации полов. Н. М. Лебедева отмечает, что половая стратификация наблюдается во всех культурах, однако степень ее проявления может быть разной. Половое разделение труда, образование, собственность, обладание властью, сексуальное поведение – это именно те факторы, которые оказали влияние на гендерную стратификацию [8].

Также Н. М. Лебедева говорит о том, что следствием половой стратификации является своеобразная гендерная идеология, которая складывается в каждой культуре и выражается в представлениях о качествах, желательных для мужчин и женщин соответственно [8].

Важно также сказать о том, что понятие ‘гендо’ и ‘пол’ не являются тождественными. Современные психологи и социологи различают эти два понятия.

Ш. Берн дает следующее определение гендеру: «Гендер – социально-биологическая характеристика, с помощью которой люди дают определение понятиям «мужчина» и «женщина» [2]. Психологи предпочитают использовать понятие «гендер», а не «пол», подчеркивая тем самым, что большая часть различий между мужчинами и женщинами формируются в обществе, а не на основе биологического пола. Действительно, отличительными психологическими признаками «мужского» и «женского» почти всегда указывают на такие социальные качества личности, как групповой статус, отношения власти, социальные роли, уровень социальной активности и другие.

Большинство людей придерживаются мнения, что гендерные различия основаны на биологических отличиях между полами. Социальные психологи признают наличие ряда биологических отличий между мужчинами и женщинами, но в то же время уверены в том, что ими нельзя объяснять гендерные различия, и в том, что биологические отличия полов слабо влияют на поведение [2]. Однако в обществе существуют различные нормы для мужчин и женщин и, чтобы получить одобрение со стороны своего окружения, человеку лучше им следовать.

Социальные нормы – это основные правила, которые определяют поведение человека в обществе. Совокупность норм, в которых содержится информация о качествах, свойственных каждому из полов, называются половыми или гендерными ролями. Гендерные стереотипы по сути являются социальными нормами [2]. Основные причины, из-за которых мы стараемся соответствовать гендерным ролям, – нормативное и информативное давление.

Термин «нормативное давление» описывает механизм того, как человек должен подстраиваться под социальные нормы, чтобы общество его не отвергло. Информационное давление объясняется тем, что в попытках познать окружающую действительность, мы в большей степени опираемся не на собственный опыт, а на информацию, которая предоставляется окружающими [2].

С точки зрения социальной психологии, гендер находится под влиянием культурных норм и социальной информации [1]. Здесь можно говорить о дифференциальной социализации – процессе, в ходе которого общество учит мужчин и женщин, что есть вещи, которые свойственны одним и не свойственны другим, в зависимости от пола обучаемого.

Социобиологи и эволюционные психологи придерживаются мнения, что отличия в поведении мужчин и женщин определились в ходе естественного отбора, так как способствовали выживанию. Но даже если такие отличия когда-то и способствовали

выживанию человечества, это не означает, что они прописаны в генетическом коде, актуальны на сегодняшний день и должны навязывать нам моральные ценности [2].

Современное общество постепенно переходит к реальному равноправию, которое не зависит от биологических и гендерных особенностей человека. Исходя из этого, актуальной проблемой педагогики и психологии является формирование гендерной идентичности личности, которая является одной из ее базовых характеристик.

В отечественных психолого-педагогических работах с самого начала исследовалась «половая идентичность», которая понималась как внутренняя динамичная структура, которая объединяет отдельные стороны личности, связанные с осознанием и переживанием себя как представителя определенного пола [9].

В психологических работах таких психологов, как И. С. Клецина, И. С. Кон и других, гендерная идентичность рассматривается как базовая структура социальной идентичности, формирование которой зависит от результата усвоения мужских и женских черт в процессе взаимодействия Я и других в ходе социализации [6, 7].

Первый из основных подходов, раскрывающий механизмы формирования гендерной идентичности, – биогенетический подход и психоанализ [10]. В рамках этого подхода выделяется генетическая и биологическая первооснова гендерной идентичности и процесс ее приобретения рассматривается через идентификацию с родителем. Особую роль при такой точке зрения играет подражание.

Второй подход – это теория социального научения, с точки зрения которой формирование гендерной идентичности осуществляется с помощью механизмов подкрепления и научения.

Третьим подходом выступает когнитивная теория, которая основана на мнении о том, что формирование гендерной идентичности зависит от общего интеллектуального развития индивида.

Четвертым подходом можно назвать «новую психологию пола», которая объясняет формирование гендерной идентичности через процесс воспитания, на который влияют социальные ожидания общества, отражающие гендерные стереотипы [5].

Исследования теории гендерной системы включают процессы ассимиляции Я-концепции в гендерную схему ребенка. Исходя из этой теории, гендерная идентичность не является чем-то окончательным, и с течением жизни она может наполняться различным содержанием в зависимости от изменений в обществе, а также от активности самой личности [6].

В отечественной психологии и педагогике до недавнего времени единственным подходом, который рассматривает формирование гендерной идентичности, являлась теория полоролевой социализации [3]. Ее суть состоит в том, что в основе формирования гендерной идентичности лежит биологический пол, который задает программу воспитания.

Еще одна теория, затрагивающая формирование гендерной идентичности, является теория гендерного подхода в образовании [4]. Современный гендерный подход направлен на изучение личностных особенностей индивидов и механизмов формирования гендерных особенностей личности. Также он изучает влияние образования на гендерное становление мальчиков и девочек и направлен на создание педагогических условий для развития и реализации способностей и склонностей независимо от пола ребенка.

В общем можно сказать, что изученные психологические механизмы не противоречат друг другу, а наоборот, дополняют. Однако нельзя отрицать некую несогласованность представлений различных авторов о гендерной идентичности. Современные исследования характеризуются разнообразием объяснений этого феномена и указывают на сложный характер данного личностного образования.

Таким образом, можно говорить о том, что гендерная идентичность является объектом многих исследований, проводимых с позиций разных подходов. От сформировавшейся гендерной идентичности в большей степени зависит сохранение психического здоровья и полноценное нравственное развитие личности.

Литература

- 1 Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Э. Аронсон, Н. Миронов / пер. С. Е. Рысева. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2006. – 416 с.
- 2 Берн, Ш. Гендерная психология / Ш. Берн / пер. С. Е. Рысева, О. А. Боголюбова. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2001. – 320 с.
- 3 Каменская, Е. Н. Гендерный подход в педагогике: автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра пед. наук (13.00.01) / Е. Н. Каменская; РГПУ. – Ростов-на-Дону, 2006. – 385 с.
- 4 Кириллова, И. А. Формирование гендерной идентичности старшеклассников: автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра пед. наук (13.00.01) / И. А. Кириллова; ВГПУ. – Волгоград, 2005. – 30 с.
- 5 Клецина, И. С. Психология гендерных отношений: автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра. псих. наук (19.00.05) / И. С. Клецина; РГПУ им. А. И. Герцена. – СПб, 2005. – 39 с.
- 6 Клецина, И. С. Гендерная социализация: учебное пособие / И. С. Клецина. – СПб.: РГПУ им. А. И. Герцена, 1998. – 92 с.
- 7 Кон, И. С. Ребенок и общество: учебное пособие / И. С. Кон. – М.: Академия, 2003. – 336 с.
- 8 Лебедева, Н. М. Ценности культуры и развитие общества: монография / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко. – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2007. – 527 с.
- 9 Немов, Р.С. Общая психология / Р. С. Немов. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.
- 10 Фрейд, З. Основные психологические теории в психоанализе / З. Фрейд / пер. М. В. Вульф, А. А. Спектор. – М.: АСТ, 2006. – 400 с.
- 11 Юнг, К. Г. Об архетипе и в особенности о понятии Анима / К. Г. Юнг // Структура психики и процесс индивидуализации. – М.: Наука, 1996. – С. 17–30.
- 12 Юнг, К. Г. Архетип и символ / К. Г. Юнг, А.М. Руткевич / пер. А. М. Руткевич. – М.: Ренессанс, 1991. – 304 с.

УДК 159.923

М. М. Амельченко

ИЗУЧЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ УРОВНЯ СТРЕССА И СОВЛАДАЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ У ПЕДАГОГОВ

В данной статье представлены результаты исследования, в рамках которого рассматривается вопрос о взаимосвязи стресса и копинг-стратегий педагогических работников. В статье изучены особенности преодоления профессионального стресса у учителей. Так, установлено, что в стрессовых ситуациях педагоги выбирают «социальную поддержку» как стиль совладающего поведения. А в состоянии перенапряжения педагоги выбирают оба стиля совладающего поведения – «социальную поддержку» и «избегание проблем». Основными способами противодействия стрессу педагоги выбирают такие стили совладающего поведения, как «разрешение проблем» и «поиск социальной поддержки».

На сегодняшний день изучение проблемы стресса в профессиональной деятельности педагога актуально как никогда. В течение последних лет особенно острой является проблема сохранения психического здоровья педагога в общеобразовательных учреждениях.

Деятельность педагога наполнена различными стрессогенными факторами: отсутствием свободного времени и перегрузкой работы, отсутствием весомого стимула для качественной работы, конфликтами с коллегами и администрацией, чувством чрезмерной ответственности за результаты своей деятельности, конфликтными ситуациями с учащимися и их родителями, подготовкой к открытым занятиям, плохой дисциплиной учащихся на уроке, плохой подготовкой и безответственным отношением учащихся к учебе.

Многие педагоги, столкнувшись с подобными ситуациями, постоянно испытывают сильный стресс. Известно, как негативно и разрушительно на человека, а в частности на педагога, действует длительный стресс. Представить жизнь без стресса невозможно; стресс неизбежно становится спутником человека, как в профессии, так и за ее пределами. Учеными выявлена безвредность незначительных неизбежных стрессов, однако чрезмерный и хронический стресс создают проблемы для группы и личности в целом. Так как работа педагога характеризуется множественными ситуациями, вызывающими стресс, то можно сказать, что педагог постоянно находится в состоянии нервно-эмоциональной перегрузки и психоэмоциональном напряжении.

Профессиональная деятельность педагогов является одним из наиболее напряжённых видов социальной деятельности и входит в группу профессий с присутствием большого количества стресс-факторов. Накопление неудовлетворенности и негативных эмоций, постоянные волевые усилия и активная умственная работа приводят к снижению физической и психической активности, хроническому утомлению и дистрессу с характерными физическими и психическими симптомами. Одним из факторов, влияющих на эффективность осуществления педагогической деятельности, является способность педагога управлять стрессом, т. е. его стрессоустойчивость.

В мировой психологической практике изучению вопроса стресса всегда уделялось большое внимание. Одним из первых определение стресса дал Ганс Селье. Термин «стресс» был введен для обозначения неспецифической реакции организма как ответа на любое сильное воздействие. В своих работах Г. Селье выделяет три фазы стресса. Первой можно выделить стадию тревоги. Данная стадия заключается в мобилизации возможностей адаптации организма. Стадия характеризуется снижением нормы сопротивления стрессу. Сигнал о реагировании подают надпочечники, иммунная система и желудочно-кишечный тракт. Сильный стрессор и ограниченность резервов может привести к смерти. Вторая стадия – сопротивления. Данная стадия наступает, когда действия совместимы с возможностями адаптации. Для этой стадии характерно практически полное исчезновение признаков тревоги, уровень сопротивляемости повышается и становится выше обычного. Третья стадия – стадия истощения. Через стадии тревоги и сопротивления человек проходит большое количество раз. При условии, что сопротивление завершится успехом, организм человека может возвратиться к нормальному состоянию. Но, в случае продолжения действия стрессора, ресурсы организма истощаются. Следствие этого – наступление стадии истощения, при которой можно отметить признаки реакции тревоги, которые необратимы и, в связи с этим, индивид чаще всего заболевает. Истощение, на примере психологического стресса, принимает облик нервного срыва [1, 2].

Деятельность педагога сопряжена с огромными психоэмоциональными затратами, но профессия требует от учителя взвешенных решений и поступков. Она обязывает педагога преодолевать раздражительность, тревожность, гнев, отчаяние. Необходимость сдерживать проявление негативных эмоций заставляет педагога «совладать» со стрессом, «защищаться» от него и «преодолевать» полученный стресс.

Такое понятие, как совладающее поведение или копинг-стратегии в ходе изучения претерпело значительные изменения. Современная формулировка совладающего поведения – «психические процессы и поведение, направленные на преодоление и

переживание стрессовых (кризисных) ситуаций, особенно психосоциального характера» [3]. В научной литературе описано большое количество видов и классификаций копинг-стратегий, но можно выделить, что большинство из них построены на основании двух базисных стратегий преодоления, которые были предложены Р. С. Лазарусом и С. Фолькманом: усилия направляются на решение возникшей проблемы и усилия направляются на изменение собственных установок в отношении сложившейся проблемы. Дж. Амирхан считал, что определенные копинг-стратегии, которые выбирает индивидуум на протяжении всей жизни, вполне стабильная характеристика. Он выделил основные стратегии совладающего поведения человека и объединил их в три группы, которые в свою очередь можно разделить на адаптивные, относительно адаптивные и неадаптивные [4]:

- 1) Решение проблемы (адаптивная стратегия);
- 2) Поиск социальной поддержки (относительно адаптивная стратегия);
- 3) Избегание проблемы (неадаптивная стратегия).

Копинг-поведение – это стратегии действий человека, которые реализуются в ситуации психологической угрозы благополучию физического, личностного и социального характера. Копинг-стратегия является способом борьбы в стрессовой ситуации, опираясь на осознанный выбор стиля реагирования на стресс.

По мнению Р. Лазаруса, «сохранение, повышение или выработка стрессоустойчивости личности связано с поиском, сохранением и адекватным использованием ресурсов, помогающих ей в преодолении негативных последствий стрессовых ситуаций».

Характер, способы преодоления стрессовых ситуаций, стратегии и модели совладающего поведения со стрессом или копинг-стратегии, можно назвать важными категориями ресурсов стрессоустойчивости [5].

Зная особенности механизмов совладающего поведения, которые лежат в основе формирования стрессоустойчивости педагога, можно построить более целенаправленные программы для профилактики стресса и механизма выработки педагогами продуктивных копинг-стратегий, которые могут быть направлены на повышение адаптационного потенциала и сохранение совладающих ресурсов личности.

Для изучения взаимосвязи уровня стресса и видов совладающего поведения в педагогической деятельности было проведено исследование. Для изучения применяемых индивидом копинг-стратегий была взята методика Д. Амирхана «Индикатор копинг-стратегий», шкала воспринимаемого стресса и биографическая анкета. Исследование проводилось на базе ГУО «Новогутская детская школа искусств» Гомельского района и ГУО «Новогутская средняя общеобразовательная школа» Гомельского района. В исследовании принимали участие педагоги данных школ. Общий объем выборки составил 73 человек. Возраст испытуемых 20–68 лет. Стаж работы в данной сфере от 2-х до 48 лет.

Для выявления взаимосвязи между изучаемыми параметрами «стресс», «разрешение проблемы», «поиск социальной поддержки», «избегание проблемы» был рассчитан коэффициент корреляции Пирсона.

Корреляционный анализ по Пирсону показал, что связь между параметрами «стресс» и копинг-стратегия «поиск социальной поддержки» прямая и достоверная, так $r = 0,371$ при $p = 0,001$. Для двух других копинг-стратегий выявленный коэффициент корреляции не являлся достоверным; так коэффициент корреляции для копинг-стратегии «разрешение проблемы» $r = -0,012$ при уровне достоверности $p = 0,919$, а для копинг-стратегии «избегание проблемы» $r = 0,201$ при уровне достоверности $p = 0,089$.

Исследование показало, что взаимосвязь между параметрами «перенапряжение» и «избегание проблемы» прямая и достоверная, так $r = 0,234$ при $p = 0,046$. Взаимосвязь между параметрами «перенапряжение» и «поиск социальной поддержки» также прямая

и достоверная $r = 0,343$ при $p = 0,003$. А, для параметров «перенапряжение» и «разрешение проблем» выявленный коэффициент корреляции не являлся достоверным $r = 0,138$, при уровне достоверности $p = 0,245$.

Еще одна шкала, «противодействие стрессу», указывает на взаимосвязь с такими стилями совладающего поведения как «разрешение проблем» и «поиск социальной поддержки». Взаимосвязь между параметрами «противодействие стрессу» и «разрешение проблем» обратная и достоверная, так $r = -0,279$, при $p = 0,017$. Взаимосвязь между параметрами «противодействие стрессу» и «поиск социальной поддержки» прямая и достоверная $r = 0,371$, при $p = 0,001$. Между параметрами «противодействие стрессу» и «избегание проблемы» коэффициент корреляции не является достоверным, так $r = 0,201$, при $p = 0,089$.

Таким образом, проведенное эмпирическое исследование показало, что в стрессовых ситуациях педагогические работники выбирают «поиск социальной поддержки» как стиль совладающего поведения со стрессом. При этом связь между параметрами прямая, что могло бы означать, что педагогические работники с более выраженным уровнем стресса ищут больше социальной поддержки. В состоянии перенапряжения, педагогические работники также выбирают «поиск социальной поддержки» и «избегание проблем» как стили совладающего поведения со стрессом, что, тем не менее, не уменьшает их уровень воспринимаемого стресса. Также можно сделать вывод, что противодействовать стрессу педагогическому работнику помогает такая стратегия, как «разрешение проблемы».

Литература

- 1 Бодров, В. А. Психологический стресс: развитие и преодоление / В. А. Бодров. – М.: ПЕР СЭ, 2006. – 650 с.
- 2 Селье, Г. Стресс без дистресса / Г. Селье. – Москва: Прогресс, 1982. – 128 с.
- 3 Большой психологический словарь / под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – М.: АСТ Прайм-Еврознак, 2009. – 630 с.
- 4 Ильин, Е. П. Психология индивидуальных различий / Е. П. Ильин. – СПб: Питер, 2004. – 700 с.
- 5 Мандель, Б. Р. Психология стресса / Б. Р. Мандель. – М.: Флинта, 2014. – 280 с.

УДК 159.923.35-055.1/2

М. Н. Анисовец

ИНТЕРАКТИВНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ У ЮНОШЕЙ И ДЕВУШЕК СТАРШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Статья посвящена рассмотрению интерактивной направленности в юношеском возрасте. Эмпирическое исследование направлено на изучение вектора интерактивной направленности и личностной социализации старшеклассников по трем видам направленности: «ориентация на личные (эгоистические) интересы»; «ориентация на взаимодействие»; «маргинальная ориентация».

Сформированная интерактивная направленность особенно актуальна в период ранней юности, так как в старшем школьном возрасте решение основных жизненных задач – это формирование жизненных планов, готовность к самоопределению, установка на сознательное построение собственной жизни, постепенное вращание в различные сферы

жизни. Актуальность исследования обусловлена тем, что интерактивная направленность имеет особую значимость в жизни человека. Она влияет на учебную успеваемость, от нее во многом зависит процесс адаптации в коллективе и обществе [1, с. 143].

Цель эмпирического исследования: изучить социально-психологические установки у юношей и девушек старшего школьного возраста.

База исследования: государственное учреждение образование «Гимназия № 58 г. Гомеля имени Ф. П. Гааза».

Выборка исследования: 122 учащихся (58 юношей и 64 девушки) 10–11-х классов.

Психодиагностический инструментарий: методика «Изучение интерактивной направленности личности» (Н. Е. Щуркова в модификации Н. П. Фетискина).

Назначение методики: изучение вектора интерактивной направленности и личностной социализации школьников.

Методика предполагает определение трех видов направленности:

- «ориентация на личные (эгоистические) интересы»;
- «ориентация на взаимодействие»;
- «маргинальная ориентация».

Данные, полученные в результате изучения интерактивной направленности у юношей и девушек старшего школьного возраста, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Количественные показатели уровней развития интерактивной направленности у юношей и девушек старшего школьного возраста (данные представлены в абсолютных значениях и в % соотношении)

Уровень развития интерактивной направленности	Юноши		Девушки		Достоверность различий с помощью критерия ϕ^* -углового преобразования Фишера
	кол-во	%	кол-во	%	
«ориентация на личные интересы»					
низкий	20	33	37	59	$\phi^*_{\text{эмп}} = 2,606$ при $p \leq 0,01$
средний	10	20	14	22	$\phi^*_{\text{эмп}} = 0,013$ при $p \leq 0,05$
высокий	28	47	13	19	$\phi^*_{\text{эмп}} = 3,316$ при $p \leq 0,01$
«ориентация на взаимодействие»					
низкий	27	47	16	25	$\phi^*_{\text{эмп}} = 2,507$ при $p \leq 0,01$
средний	17	29	20	31	$\phi^*_{\text{эмп}} = 0,232$ при $p \leq 0,05$
высокий	14	34	28	12	$\phi^*_{\text{эмп}} = 2,307$ при $p \leq 0,01$
«маргинальная ориентация»					
низкий	9	17	12	18	$\phi^*_{\text{эмп}} = 0,473$ при $p \leq 0,05$
средний	33	57	42	66	$\phi^*_{\text{эмп}} = 0,989$ при $p \leq 0,05$
высокий	16	26	10	16	$\phi^*_{\text{эмп}} = 1,617$ при $p \leq 0,05$

Из таблицы 1 следует, что среди общего количества старшеклассников преобладает *низкий* уровень развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы» 47 %. *Средний* уровень развития данной интерактивной направленности у старшеклассников выявлен у 20 %, а *высокий* у 33 %.

Согласно данным, представленным в таблице 1, у девушек старшего школьного возраста преобладает *низкий* уровень развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы». *Низкий* уровень выявлен у 59 % девушек, а также у 33 % юношей. У 20 % юношей и 22 % девушек выявлен *средний* уровень развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы». В то время как у 47 % юношей и 19 % девушек выявлен *высокий* уровень развития интерактивной

направленности «ориентация на личные интересы». «Ориентация на личные интересы» свидетельствует о преобладании мотивов собственного благополучия у данной части старшеклассников. При взаимодействии с окружающими людьми они преследуют цели удовлетворения личных потребностей и притязаний. Интересы и ценности других людей они чаще всего игнорируют или рассматривают их исключительно в практическом контексте. «Ориентация на личные интересы» старшеклассников приводит к конфликтности и затруднениям в межличностной адаптации.

С помощью критерия ϕ^* -углового преобразования Фишера были выявлены статистически значимые различия в уровнях развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы» между юношами и девушками старшего школьного возраста:

- *низкий* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 2,606$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($p \leq 0,01$)), что позволяет принять решение о том, что доля девушек старшего школьного возраста с низким уровнем развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы», статистически значимо выше, чем доля юношей;

- *высокий* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 3,316$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($p \leq 0,01$)), что позволяет принять решение о том, что доля юношей старшего школьного возраста с высоким уровнем развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы», статистически значимо выше, чем доля девушек.

Статистически значимые различия не выявлены в уровнях развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы» между юношами и девушками старшего школьного возраста: *средний* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 0,013$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($p \leq 0,05$)), статистически значимые различия не выявлены, что позволяет принять решение о том, что показатели *среднего* уровня развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы» у юношей и девушек значимо не отличаются.

Среди общего количества старшеклассников преобладает *низкий* уровень интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие» 35 %. У 31 % старшеклассников отмечается *средний* уровень интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие», а *высокий* у 34 %.

Юноши старшего школьного возраста отличаются *низким* уровнем развития интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие». *Низкий* уровень выявлен у 47 % юношей и 25 % девушек старшего школьного возраста. У 29 % юношей и 31 % девушек выявлен *средний* уровень развития интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие». *Высокий* уровень развития интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие» выявлен у 12 % девушек и 34 % юношей старшего школьного возраста. Для данной части старшеклассников характерна «ориентация на взаимодействие», сотрудничество с другими людьми. Данная направленность личности обусловлена потребностями в поддержании конструктивных отношений с окружающими, эмпатией и интересом к совместной деятельности. Высокая ориентация на взаимодействие способствует оптимальной социализации и адаптации старшеклассников.

С помощью критерия ϕ^* -углового преобразования Фишера были выявлены статистически значимые различия в уровнях развития интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие» между юношами и девушками старшего школьного возраста:

- *низкий* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 2,507$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($p \leq 0,01$)), что позволяет принять решение о том, что доля юношей старшего школьного возраста с низким уровнем развития интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие», статистически значимо выше, чем доля девушек;

- *высокий* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 2,307$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($p \leq 0,01$)), что позволяет принять

решение о том, что доля девушек старшего школьного возраста с высоким уровнем развития интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие», статистически значимо выше, чем доля юношей.

Статистически значимые различия в уровнях развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы» между юношами и девушками старшего школьного возраста не выявлены: *средний* уровень ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,232$ при $\varphi^*_{\text{кр}}=1,64$ ($\rho \leq 0,05$)), статистически значимые различия не выявлены, что позволяет принять решение о том, что показатели *среднего* уровня развития интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие» значимо не отличаются.

Среди общего количества старшеклассников преобладает *средний* уровень интерактивной направленности «маргинальная ориентация» 62 %. *Низкий* уровень интерактивной направленности «маргинальная ориентация» у старшеклассников составляет 17 %, а *высокий* 21 %.

У юношей и девушек старшего школьного возраста преобладает *средний* уровень развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация». *Средний* уровень развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация» выявлен у 57 % юношей и 66 % девушек. *Низкий* уровень развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация» выявлен у 17 % юношей и 18 % девушек. *Высокий* уровень развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация» выявлен у 26 % юношей старшего школьного возраста и 16 % девушек старшего школьного возраста. *Высокий* уровень развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация» выражается в склонности подчиняться обстоятельствам и импульсивности поведения. Данной части выборочной совокупности свойственны проявления инфантилизма, неконтролируемости поступков, подражания.

С помощью критерия φ^* -углового преобразования Фишера не были выявлены статистически значимые различия в уровнях развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация». Полученные значения φ^* находятся в зоне незначимости:

- *низкий* уровень ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,473$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)), статистически значимые различия не выявлены что позволяет принять решение о том, что показатели низкого уровня интерактивной направленности «маргинальная ориентация» значимо не отличаются;

- *средний* уровень ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,989$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)), статистически значимые различия не выявлены, что позволяет принять решение о том, что показатели среднего уровня развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация» значимо не отличаются;

- *высокий* уровень ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,617$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)), статистически значимые различия не выявлены, что позволяет принять решение о том, что показатели высокого уровня развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация» значимо не отличаются.

Таким образом, в результате проведения методики «Изучение интерактивной направленности личности» (Н. Е. Щуркова в модификации Н. П. Фетискина) установлено, что среди общего числа старшеклассников преобладает *низкий* уровень развития интерактивной направленности «ориентация на личные интересы». А также *низкий* уровень интерактивной направленности «ориентация на взаимодействие» и *средний* уровень развития интерактивной направленности «маргинальная ориентация». Среди девушек преобладает интерактивная направленность «ориентация на взаимодействие». Для девушек в этом возрасте наиболее значимыми являются ценности социального взаимодействия. Среди юношей преобладает интерактивная направленность «личные интересы». Для юношей более важными и регулирующими являются ценности социальной успешности. Для них свойственна конкуренция, поэтому

проявления чуткости и счастья других интересует их меньше всего. Они сосредоточены больше на себе. Среди юношей и девушек самый *низкий* уровень интерактивной направленности «маргинальная ориентация». Это можно объяснить тем, что в юношеском возрасте наступает интеллектуальная зрелость. Ведущей является учебно-профессиональная деятельность и старшеклассники в большей степени сосредотачиваются на своем будущем, выборе профессии и обучении.

Литература

1 Баранчиков, А. С. Психологические особенности учеников старшего школьного возраста / А. С. Баранчиков // Информация как двигатель научного прогресса : сборник статей Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 15 апреля 2017 г. / Аэтерна, научно-издательский центр. – Екатеринбург : Аэтерна, 2017. – С. 142–144.

УДК 159.922.1–053.67

Ю. Г. Бельченко

ПРИЧИНЫ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯМИ С ПРОТИВОПОЛОЖНЫМ ПОЛОМ В ЮНОСТИ

Статья посвящена проблеме отношений с противоположным полом в юношеском возрасте. Автором рассматривается вопрос удовлетворенности отношениями юношей и девушек как один из приоритетных факторов психологического благополучия. Приводятся данные эмпирического исследования по выявлению причин неудовлетворенности взаимоотношениями с противоположным полом.

Приоритетным фактором, который определяет психологическое благополучие в юношеском возрасте, является наличие отношений с противоположным полом.

В научных исследованиях взаимоотношения понимают, как субъективно переживаемые связи и отношения между людьми, систему межличностных установок, ориентаций, ожиданий, определяемых содержанием совместной деятельности людей и их общения [1, с. 95].

Психологическое содержание романтических отношений с противоположным полом имеет специфические особенности в контексте половых различий. Романтические отношения с противоположным полом представляют собой более сложное и конфликтное интрапсихологическое отношение, которое реже реализуется в общении с противоположным полом, но характеризуется более выраженной чувственной стороной.

В юношеском возрасте взаимоотношения активизируется и углубляется. Для юношей особенно важна групповая принадлежность, членство в какой-то группе или компании, тогда как девушки дружат парами, ценя в подруге, прежде всего, возможность делиться своими тайнами. При этом девушки редко интересуются глубинными чувствами парня: не знают, какие страхи испытывает их партнёр, что может его ранить и какие темы для него наиболее болезненные. Юноши оценивают межличностные отношения более оптимистично, считая, что отношения с противоположным полом хорошие, а также достаточно близкие [2].

Социальная ситуация развития современных юношей и девушек характеризуется становлением иного типа сексуальной культуры; информационные ресурсы, доступные юношеству, предлагают новую модель «массовой любви». В данном контексте тема

юношеских отношений с противоположным полом приобретает особое «звучание», и вопрос изучения причин неудовлетворённости этими отношениями к человеку другого пола у современных юношей и девушек становится актуальным и важным.

Причины неудовлетворенности взаимоотношениями с противоположным полом приводят к девиантному поведению как результату дисгармонии межличностных отношений, что представляет собой сознательно (или бессознательно) выработанный и используемый конкретным человеком неадекватный способ переживания ситуаций риска (трудностей, возникающих в отношениях) [3].

Формы отклоняющегося поведения субъектов отношений (или одного из них) отвечают таким критериям девиантности, как ухудшение качества жизни, снижение критичности к своему поведению, когнитивные искажения (восприятия и понимания происходящего), снижение самооценки и эмоциональные нарушения. Наконец, они с большой вероятностью приводят к состоянию социальной дезадаптации личности вплоть до полной ее изоляции [4].

С целью выявления причин неудовлетворенности отношениями в юношеском возрасте было проведено эмпирическое исследование на базе УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины», в котором приняли участие 60 человек в возрасте 19–21 лет, из них 30 девушек и 30 юношей.

Согласно эмпирическому исследованию и статистическому анализу были получены результаты, позволяющие сделать вывод о том, что юноши в большей степени, чем девушки удовлетворены взаимоотношениями с противоположным полом.

Субъективная оценка межличностных отношений, как у юношей, так и у девушек имеет низкие значения, что свидетельствует о сближающихся чувствах, таких как единство, общность между людьми, дружелюбие, добросердечие, признательность, уважение, любовь. Но при этом низкие значения, полученные в субъективной оценке межличностных отношений, также могут свидетельствовать о дисгармонии в отношениях, а также о том, что юноши и девушки не замечают наличия трудностей, проблем в отношениях (не желает признавать их), либо о неискренности в ответах.

Полученные с помощью методики «Причины неудовлетворенности отношениями» (С. В. Духновский) [5] представлены, в зависимости от уровня удовлетворенности отношениями, следующим образом.

В группе юношей на уровне «Отношениям не хватает взаимности» свойственны следующие причины неудовлетворенности отношениями: «Завышенные требования ко мне» (100 %); на уровне «В отношениях есть слабые места» было выявлено три причины неудовлетворенности отношениями: «Нежелание идти на уступки» (40 %), «Неумение обращать мелкие ссоры в шутки» (20 %), «Непонимание чувства юмора» (40 %); на уровне «Хорошие отношения» было выявлено шесть причин неудовлетворенности отношениями: «Завышенные требования ко мне» (21 %), «Неумение обращать мелкие ссоры в шутки» (16 %), «Нестабильность отношений» (16 %), «Чрезмерная занятость учебой» (15,5 %), «Недостаток времени, проводимого вместе» (15,5 %), «Нетерпимость к моим недостаткам» (16 %); на уровне «Достаточно близкие отношения» было выявлено две причины неудовлетворенности отношениями: «Чрезмерная занятость учебой» (67 %), «Чрезмерная забота обо мне» (33 %).

В группе девушек на уровне «Очень низкий уровень взаимодействия» свойственны следующие причины неудовлетворенности отношениями: «Недостаток внимания ко мне» (100 %); на уровне «Отношениям не хватает взаимности» было выявлено две причины неудовлетворенности отношениями: «Снижение интенсивности чувств» (80 %), «Недостаток времени, проводимого вместе» (20 %); на уровне «В отношениях есть слабые места» было выявлено восемь причин неудовлетворенности отношениями: «Снижение интенсивности чувств» (13 %), «Чрезмерная скрытность партнера» (9 %), «Присутствие недосказанности в отношениях» (9 %), «Недостаток времени, проводимого вместе» (9 %),

«Недостаток внимания ко мне» (29 %), «Переживание отсутствия духовной близости» (13 %); на уровне «Нежелание идти на уступки» (9 %), «Отсутствие интереса к моим проблемам» (9 %); на уровне «Хорошие отношения» выявлена такая причина, как «Недостаток времени, проводимого вместе» (100 %).

Квартилизация полученных данных позволила выделить часто встречающиеся причины неудовлетворенности взаимоотношениями с противоположным полом. Так, наиболее значимыми для юношей выступают завышенные требования партнера, нежелание идти на уступки, неумение обращать мелкие ссоры в шутки, нестабильность отношений, непонимание чувства юмора, чрезмерная занятость учебой, нежелание решать возникающие проблемы, чрезмерная скрытность партнера.

В группе девушек в первый квартиль вошли такие причины, как снижение интенсивности чувств, чрезмерная скрытность партнера, присутствие недосказанности в отношениях, недостаток времени, проводимого вместе, недостаток внимания ко мне, нестабильность отношений, переживание отсутствия духовной близости, нежелание решать возникающие проблемы.

Исходя из полученных данных, основное различие между юношами и девушками в неудовлетворенности отношениями заключается в проявлении эмоциональной стороны: юноши видят девушек чрезмерно эмоциональными и требовательными, а девушки видят парней в отношениях недостаточно эмоциональными и чувственными.

Таким образом, сравнительный анализ позволил выявить причины неудовлетворенности у юношей и девушек. Главными причинами неудовлетворенности отношений для юношей выступают: чрезмерная эмоциональность и требовательность со стороны девушек, а девушки, в свою очередь, видят юношей скрытными, недостаточно чувственными и внимательными в отношениях.

Литература

- 1 Духновский, С. В. Психология отношений личности / С. В. Духновский. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2014. – 380 с.
- 2 Сутормин, В. В. Интерес к противоположному полу в студенческом возрасте: социальные и личностные аспекты / В. В. Сутормин // Вестник ТГУ. – 2007. – №3. – С. 56–59.
- 3 Диагностика здоровья. Психологический практикум / под ред. Г. С. Никифорова. – СПб.: Речь, 2007. – 950 с.
- 4 Змановская, Е. В. Девиантология: (Психология отклоняющегося поведения) / Е. В. Змановская. – М.: Академия, 2003. – 288 с.
- 5 Духновский, С. В. Диагностика межличностных отношений / С. В. Духновский. – СПб.: Речь, 2010. – 141 с.

УДК 37.013.42:37.017:159.923.2-057.874

К. И. Бидюк

ТРУДНОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ЖИЗНЕННЫХ СТРАТЕГИЙ СТАРШЕКЛАССНИКОВ

Старший школьный возраст – это решающий возраст для формирования мировоззрения личности и значимых жизненных стратегий. Развитие социально значимых жизненных стратегий в настоящее время может быть обусловлено разными трудностями. В связи с этим в статье рассмотрены объективные и субъективные трудности развития социально значимых жизненных стратегий старшеклассников.

Актуальность исследования заключается в том, что жизненные стратегии относятся к числу достаточно сложных явлений человеческой жизни. Они выражают целостность жизненного мира человека, его устремленность в будущее и способность к изменению собственной жизни ради этого будущего. Каждая личность оказывается перед объективной необходимостью выбора жизненного пути, способов самоопределения и самореализации. В современных условиях интенсивных социальных изменений в Республике Беларусь возрастает актуальность изучения проблемы выбора человеком определенной жизненной стратегии.

Термин «жизненная стратегия» рассматривается многими авторами с разных сторон. Многие зарубежные и отечественные исследователи признавали влияние жизненной стратегии на жизненный путь человека, его активность, жизненную позицию, удовлетворенность жизнью. Жизненная стратегия, как отмечает К. А. Абульханова-Славская, – это «постоянное приведение в соответствие своей личности, характера (ее особенностей) и способа своей жизни [1, с. 67]. В качестве оптимальной жизненной стратегии автор называет такую, при которой человек соотносит свои возможности с жизненными задачами, постоянно развивая свой потенциал.

Формирование социально значимых жизненных стратегий и их активное становление происходит в старшем школьном возрасте, когда начинает закладываться «фундамент» будущей жизни. Старшеклассники – это период ранней юности от 15 до 17 лет. Старший школьный возраст, по мнению Н. Г. Яковлевой, – это «решающий возраст для формирования мировоззрения личности» [2, с. 161]. Юная личность становится взрослым не только в биологическом, но и в социальном отношении. Такая личность начинает в полной мере нести ответственность за все происходящее в его жизни, в том числе и за свою жизнь, у него в основных чертах устанавливается система ценностей, взглядов, и вместе с тем продолжается интенсивный процесс самоопределения, поиск себя, поиск смысла жизни вообще и своей жизни, в частности.

Развитие социально значимых жизненных стратегий в настоящее время может быть обусловлено разными трудностями. Рассмотрим *трудности развития жизненных стратегий старшеклассников*. Их можно разделить на объективные и субъективные. Объективные трудности – это те условия или жизненные обстоятельства, которые не зависят от личности. Это может быть материальное положение семьи, трудности возраста старшеклассников и т.д. Субъективные трудности определяются теми условиями, которые зависят от самой личности. К ним можно отнести трудности профессионального самоопределения, инфантильность, неготовность брать ответственность на себя за свои поступки.

Для начала рассмотрим *объективные трудности*. Самым важным и влиятельным фактором развития социально значимых жизненных стратегий личности является *семья*. Семья – это важнейший фактор социализации человека. Она представляет собой персональную среду жизни и развития личности [3, с. 157]. От нее во многом зависит то, как идет физическое, эмоциональное и социальное развитие личности на протяжении всего жизненного пути. Именно в семье происходит формирование жизненных ценностей, взглядов, через которые в дальнейшем будут определяться остальные компоненты жизненного пути – жизненные цели, планы, ориентации, установки на будущую жизнь. Жизненные стратегии, заложенные в семье, становятся основой для ориентирования личности на выбор той или иной жизненной позиции. Можно отметить, что разные семьи создают неравные условия для развития и становления социально значимых жизненных стратегий личности старшеклассника. Поэтому трудности развития жизненных стратегий во многом зависят от уровня образования родителей, условий жизни, стиля воспитания и т.д.

Образование родителей, их профессиональный статус и уровень благосостояния семьи относятся к тем объективным характеристикам семьи, которые могут оказать значительную помощь в процессе осуществления поставленных целей, семья создает определенные возможности и повышает жизненный шанс личности или наоборот ограничивает их (это может быть связано с материальными ресурсами семьи) [4, с. 25].

На формирование и развитие жизненных стратегий может оказывать влияние неблагополучная семья. Такая семья является негативным воздействием на нарушение и затруднение развития значимых жизненных стратегий личности старшеклассника. По В. В. Зикратову можно выделить следующие типы неблагополучных семей [5, с. 44]: семьи с недостатком воспитательных ресурсов, конфликтные семьи, нравственно неблагополучные семьи, педагогически некомпетентные семьи. Можно отметить, что старшеклассники из неблагополучных семей приобретают качества, которые характеризуют их с негативной, асоциальной стороны. Они не принимают общественных норм морали, негативно относятся к учебе, не имеют целей в жизни.

К объективным трудностям можно также отнести особенности возраста старшеклассников. Как уже отмечалось, старший школьный возраст – это период ранней юности, который характеризуется психическими и физическими изменениями. Процесс личностного формирования старшеклассников имеет свои противоречия и трудности. Поиски смысла жизни, своего места в этом мире могут стать особенно напряженными. Возникают новые потребности интеллектуального и социального порядка, удовлетворение которых станет возможным только в будущем, иногда – внутренние конфликты и трудности в отношениях с окружающими [6, с.165].

В зависимости от условий воспитания и индивидуальных особенностей существуют разные типы протекания юности. У одних это период «бури и натиска», характеризующийся сильными эмоциональными расстройствами, внешними и внутренними конфликтами. Другие включаются во взрослую жизнь сравнительно легко, но неактивно, романтические влечения им не характерны. Третьи взрослеют быстро, но без внешних эмоциональных срывов и конфликтов. Рано определившиеся жизненные цели, ценности, самодисциплина позволяют им сознательно планировать свою жизнь, выполняя намеченную жизненную программу [7, с. 310].

Субъективные трудности. Важнейшей проблемой возраста являются трудности профессионального становления личности старшеклассника. Самоопределение, как профессиональное, так и личностное, становится важнейшим новообразованием ранней юности. Перед старшеклассниками стоит необходимость создания собственного жизненного пути, т.е. им необходимо решить вопросы, кем быть (профессиональное самоопределение, выбор профессии) и каким быть (личностное или моральное самоопределение) [7, с. 356].

В процессе профессионального самоопределения старшеклассники встречаются с определенными трудностями, возникающие в связи с решением задач выбора будущей профессии, которая будет оказывать влияние на весь жизненный путь личности. Можно выделить следующие *трудности профессионального самоопределения*: наличие необходимого уровня знаний, умений, способов, обеспечивающих реализацию встающих перед старшеклассником жизненных целей; трудности, связанные с оценкой своей жизненной перспективы; трудности, когда личность не может себя проявить в различных видах деятельности; трудности связанные с несовпадением между интересами и способностями; трудности, связанные с особенностью здоровья, а также завышенные требования, предъявляемые профессией; трудности, связанные с заниженной самооценкой и неумением выделить у себя профессионально значимые качества.

Негативные последствия по ошибке выбранной профессии затрагивают как саму личность старшеклассника, так и его социальное окружение. Личность при не правильном выборе профессии в большинстве случаев не достигает творческого развития в своей деятельности и не реализует себя как личность. При успешном выборе профессии личность будет удовлетворена результатами деятельности, тем самым достигая высоких результатов. Поэтому выбор будущей профессии во многом определяется личностными особенностями (наличием самооценки).

Инфантильность современной молодежи. Инфантилизм, согласно по П. И. Пидкасистого, определяется не только задержкой в развитии организма, но и сохранением в психике и поведении человека особенностей, присущих более раннему возрасту, такие, как несамостоятельность решений и действий, чувство незащищенности, пониженная оценка своих действий, повышенная требовательность к другим людям, наличие компенсаторных реакций. Как определяет автор, для инфантильных личностей характерны также слабость, неготовность брать на себя ответственность [8, с. 550].

Инфантильная жизненная позиция старшеклассников проявляется в отсутствии инициативы и творческой активности, в потребительских настроениях по отношению к окружающим людям и обществу в целом. Считается, что инфантильная молодежь отдает приоритет гедонистическому образу жизни и материальным ценностям. Им присущ принцип удовольствия, жизнь «здесь и сейчас». Рутинная работа и бытовые обязанности часто вызывают раздражение молодежи тем, что они отвлекаются от «полноценной жизни», от развлечений [9].

Еще одна трудность – это неготовность брать на себя ответственность. В «Словаре русского языка» под редакцией С. И. Ожегова ответственность определяется как необходимость, обязанность отвечать за свои действия, поступки, быть ответственным за них [10, с. 483]. Развитие ответственности закладывается в подростковом возрасте. Этот возраст «является наиболее сензитивным для формирования ответственности, так как в этот период осуществляется самостоятельное определение уверенной линии поведения, происходит становление сознательного отношения к своей деятельности, готовности к жизни в обществе, а также субъективное восприятие подрастающей личностью окружающего мира, оценка собственных возможностей, ответственное отношение к своим обязанностям, наличием воли, которая зависит от внутреннего контроля (самоконтроля) и внутренней регуляции (саморегуляции) деятельности» [11, с. 67]. В раннем юношеском возрасте ответственность становится главным ориентиром и основой для формирования профессионального самоопределения личности, а также для осознанного отношения к своему жизненному выбору.

Таким образом, активное развитие социально значимых жизненных стратегий происходит в юношеском возрасте, когда закладывается «фундамент» будущего жизненного пути. Поэтому развитие социально значимых жизненных стратегий старшеклассников зависит не только от него самого, но и от тех условий и трудностей (жизненные условия семьи, неблагополучность семьи, возрастные особенности возраста, трудности профессионального самоопределения, инфантильность, неготовность к ответственности), которые оказывают на него воздействие, тем самым искажая развитие социально значимых жизненных стратегий.

Литература

1 Абульханова-Славская, К. А. Стратегия жизни / К. А. Абульханова-Славская. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.

2 Яковлева, Н. Г. Возрастная психология: хрестоматия / Н. Г. Яковлева. – СПб.: Речь, 2013. – 452 с.

3 Мудрик, А. В. Социализация человека: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. В. Мудрик. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 304 с.

4 Гребенников, И. В. Воспитательный климат в семье / И. В. Гребенников. – М.: Знание, 2007. – 40 с.

5 Зикратов, В. В. Дисфункциональная семья как предмет и объект исследования социальной педагогики / В. В. Зикратов // Социальная педагогика. – 2006. – № 1. – С. 41–50.

6 Кулагина, И. Ю. Возрастная психология: полный жизненный цикл развития человека: учеб. пособие для вузов / И. Ю. Кулагина, В. Н. Колюцкий. – М.: Сфера, 2001. – 464 с.

7 Божович, Л. И. Проблемы формирования личности: избранные психологические труды / Л. И. Божович, под ред. Д. И. Фельдштейна. – 3-е изд. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2001. – 352 с.

8 Пидкасистый, П. И. Психолого-педагогический словарь для учителей и руководителей общеобразовательных учреждений / под ред. П. И. Пидкасистого. – Ростов н / Д.: Издат-во «Феникс», 1998. – 554 с.

9 Морозова, С. В. Психологические проблемы инфантилизма у современной молодежи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/psihologicheskie-problemy-infantilizma-molodezhi.html>. – Дата доступа: 29.04.2019.

10 Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов; под ред. проф. Л.И. Скворцова. – 27-е изд., испр. – М.: АСТ: Мир и Образование, 2014. – 1360 с.

11 Селиванова, Л. И. Теоретико-методологическое обоснование развития морально-этической ответственности старших подростков в условиях социально-педагогического учреждения / Л. И. Селиванова, А. О. Явор // Педагогическая наука и образование. – 2017. – № 2. – С. 66–72.

УДК 159.942.22-055.1/2-053.67:159.928.234

Е. А. Будникова

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ЖИЗНЬЮ ЮНОШЕЙ И ДЕВУШЕК С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

В статье рассматриваются особенности удовлетворенности жизнью юношей и девушек с разным уровнем эмоционального интеллекта. Удовлетворенность жизнью у человека обусловлена влиянием различных факторов: личной и семейной безопасностью, материальным благополучием, творческой самореализацией, социальной стабильностью. Для повышения общего показателя жизненной удовлетворенности большое значение приобретает развитие основных компонентов эмоционального интеллекта.

В юношеском возрасте становление самосознания и поиск личностной и профессиональной идентичности напрямую связан с удовлетворенностью жизнью в целом. Жизненный путь личности имеет определенные стратегические направления для каждого человека, однако способ разрешения жизненных проблем, построения жизни, удовлетворенность ею глубоко индивидуальны. Этот вопрос особенно актуален для

юношей и девушек, стоящих на пороге вступления во взрослую самостоятельную жизнь. В психологии изучение этих вопросов связано с рассмотрением идеи удовлетворенности жизнью. Изучением этой проблемы занимались: Дж. Кренделл, Дж. Гилфорд, К. А. Абульханова-Славская, Е. И. Головаха, А. А. Кроник и другие.

Жизненная удовлетворенность – это эмоционально окрашенное оценочное представление субъекта о результате своей жизненной активности, о самом процессе жизнедеятельности и внешних условиях, в которых она осуществляется. Удовлетворенность-неудовлетворенность человека жизнью может быть вызвана разными обстоятельствами. Среди них наиболее существенными являются: личная и семейная безопасность, материальное благополучие, семейное благополучие, достижение поставленных целей, творческая самореализация, наличие плодотворного досуга, хороший климат и хорошая погода, достойный социальный статус, наличие эффективных неформальных социальных контактов, социальная стабильность, уверенность в будущем, комфортная среда обитания и хорошее здоровье [1, с. 118]. Факторы удовлетворенности жизнью должны быть определены таким образом, чтобы охватить все стороны человеческой жизни, не упуская ни одного существенного аспекта жизнедеятельности человека. Удовлетворенность жизнью у человека обусловлена влиянием различных факторов, в том числе и определенными личностными диспозициями. Одной из них является уровень эмоционального интеллекта.

Люди с высоким уровнем развития эмоционального интеллекта обладают выраженными способностями к пониманию собственных эмоций и эмоций других людей, могут управлять своей эмоциональной сферой, что обуславливает их более высокую адаптивность и эффективность в общении, они легче добиваются своих целей во взаимодействии с окружающими [2, с. 93].

Эмпирическое исследование было проведено с использованием следующих психодиагностических методик: опросника *«Индекс жизненной удовлетворенности» Б. Ньюгартен в адаптации Н. В. Паниной* (предназначен для определения общего психологического состояния человека, степени его психологического комфорта и социально-психологической адаптации. Помимо интегрального показателя, опросник позволяет выделить пять различных аспектов удовлетворенности жизнью. Может быть использован для дифференцированной оценки особенностей стиля жизни, потребностей, мотивов, установок, ценностных ориентаций человека с целью определения, какие из них положительно сказываются на его общем психологическом состоянии, а какие отрицательно), *методика диагностики эмоционального интеллекта Н. Холла* (предложена для выявления способности понимать отношения личности, репрезентируемые в эмоциях и управлять эмоциональной сферой на основе принятия решений). Опросник содержит 5 шкал: эмоциональная осведомленность, управление своими эмоциями (скорее это эмоциональная отходчивость, эмоциональная неригидность), самомотивация (скорее это как раз произвольное управление своими эмоциями), эмпатия, распознавание эмоций других людей (умение воздействовать на эмоциональное состояние других людей).

Выборку исследования составили 200 обучающихся в возрасте от 17 до 21 года. Испытуемые разделены по признаку пола: 100 девушек и 100 юношей. База исследования: УО «Гомельский профессиональный лицей железнодорожного транспорта».

Приведем результаты исследования эмоционального интеллекта и удовлетворенности жизнью у юношей и девушек.

Последовательность в достижении целей положительно взаимосвязана с такими шкалами эмоционального интеллекта, как *«управление своими эмоциями»* ($r=1,000$) и *«распознавание эмоций других людей»* ($r=0,894$ при $p=0,041$), но при этом отрицательно взаимосвязана с *самомотивацией* ($r=-1,000$). Следовательно, чем выше

последовательность и упорство в достижении цели среди респондентов юношеского возраста, тем чаще они могут проявлять расслабленность в самых разнообразных ситуациях, сохраняя внутреннее спокойствие и стабильность, а также могут анализировать эмоции других людей, что проявляется в умении воздействовать на эмоциональное состояние других людей. Но при этом юноши и девушки достаточно пассивны относительно действий самого себя, они недостаточно эффективны в выполнении какой-либо работы, их внутренняя мотивация ослабевает.

Чем выше *самостоятельность*, способность или право респондентов юношеского возраста действовать на основании установленных принципов, тем ниже *осознанное сопереживание* ($r=-0,900$ при $p=0,037$) текущему эмоциональному состоянию другого человека без потери ощущения внешнего происхождения этого переживания. Следовательно, в ситуациях, когда необходимо проявление самостоятельного управления какими-либо обстоятельствами, юноши и девушки испытывают затруднения в сознательном понимании эмоций, чувств и состояний других людей. Возможно, данная ситуация возникает вследствие желания достигать поставленных целей, организуя себя и свои внутренние ресурсы на реализацию конкретных задач, что препятствует адекватному реагированию на эмоции других людей.

Чем выше *эмоциональная осведомленность*, тем ниже *самопринятие* ($r=-1,000$), то есть при развитом осознании и понимании своих эмоций, а также при постоянном пополнении собственного словаря эмоций, респонденты испытывают сложности в принятии себя, они перестают объективно оценивать собственные уникальные таланты, а также способности и общие достоинства. Можно предположить, что данная ситуация может возникать ввиду самокритики и некоторого недовольства собой и достигнутыми результатами, так как при большем знакомстве со своими эмоциями и чувствами, юноши и девушки все реже принимают себя такими, какие они есть на самом деле. Следовательно, респонденты юношеского возраста испытывают сложности в личностной идентичности, в обретении внутренней гармонии и согласия с собой.

Шкала эмоционального интеллекта «*последовательность в достижении целей*» положительно взаимосвязана с *эмоциональной осведомленностью* ($r=0,684$ при $p=0,003$). Можно предположить, что при последовательности, которая проявлялась и в личных беседах, наличие принципов и правил при достижении своих целей, юноши и девушки ближе знакомятся с самими собой, своими сильными и слабыми эмоциональными сторонами, что также позволяет им более конкретно формулировать свои цели и выработать конкретные шаги в их достижении.

Чем выше *самотивация*, тем выше *позитивное отношение* юношей и девушек ($r=0,532$ при $p=0,034$). Следовательно, у респондентов юношеского возраста развита самотивация, позволяющая личности регулировать свое внутреннее состояние и настраиваться на получение определенного результата, а также позволяющая респондентам довести начатое дело до конца, не свернуть с выбранной дороги, пройдя лишь половину пути. В результате при целенаправленном достижении целей, юноши и девушки вырабатывают в себе позитивное отношение к себе и к окружающему миру, что позволяет им двигаться и расти дальше.

Таким образом, в результате проведения эмпирического исследования были выявлены психологические особенности жизненной удовлетворенности юношей и девушек с разным уровнем эмоционального интеллекта.

Высокий уровень жизненной удовлетворенности выражен в большей степени у юношей и девушек с эмоциональным интеллектом выше среднего. В группе их сверстников с уровнем эмоционального интеллекта ниже среднего у значительного количества испытуемых выражен низкий показатель жизненной удовлетворенности, что

свидетельствует о наличии у них определенных психологических проблем, которые могут снижать адаптационный потенциал и получаемое удовлетворение от жизни.

Психологические особенности жизненной удовлетворенности юношей и девушек с разным уровнем эмоционального интеллекта можно охарактеризовать следующим образом: как среди юношей, так и среди девушек с высокими показателями эмоционального интеллекта доминируют лица с высокой степенью жизненной удовлетворенности, высокой степенью оптимизма, высокой самооценкой, согласованностью между поставленными и достигнутыми целями, последовательностью в достижении целей, интересом к жизни. Как среди юношей, так и среди девушек с низкими показателями эмоционального интеллекта доминируют лица с низкой степенью жизненной удовлетворенности, невысокой степенью оптимизма, низкой самооценкой, несогласованностью между поставленными и достигнутыми целями, непоследовательностью в достижении целей, отсутствием интереса к жизни. Соответственно, для повышения общего показателя жизненной удовлетворенности исключительное значение приобретает развитие основных компонентов эмоционального интеллекта.

Литература

1 Божович, Л. И. Проблемы формирования личности / Л. И. Божович. – М. : Просвещение, 1995. – 345 с.

2 Структура разума : теория множественного интеллекта : Пер. с англ. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 512 с.

УДК 364.624.6-057.875:616.89-008.485

О. В. Бычкова

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ И НАРУШЕНИЙ В ИНТЕРПЕРСОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЯХ У СТУДЕНТОВ

В статье представлены результаты исследования характера связи отдельных аспектов проявления страха оценивания в разных ситуациях и таких видов нарушений интерперсональных отношений, как семейные дисфункции и низкий уровень социальной поддержки. Установлено, что социальная тревожность достоверно значимо связана с высоким уровнем семейных дисфункций и низким уровнем социальной поддержки.

Социальная тревожность стала важной темой исследований отечественных и зарубежных психологов, в частности Зимбардо Ф. (1991), Павловой Т. С., Холмогоровой А. Б. (2011), Никитиной И. В. (2011), Красновой В. В. (2008), Гаранян Н. Г., Горшковой Д. А., Мельник А. М. (2006), в связи с тем, что люди с высоким уровнем социальной тревожности страдают от ухудшения качества жизни, одиночества, социальной изоляции. Данное расстройство достаточно сильно ограничивает возможности человека для личной и профессиональной реализации. Кроме того, люди, страдающие от социальной тревожности, гораздо чаще других высказывают суицидальные мысли и предпринимают суицидальные попытки. К негативным последствиям высокой социальной тревожности относится и появление зависимостей, депрессий [1; 2].

Социальная тревожность определяется как состояние выраженного эмоционального дискомфорта, страха, опасения и беспокойства, которые возникают в ситуациях общения с другими людьми и связаны, прежде всего, с возможностью

негативной оценки с их стороны (Clark J., Arkowitz H., 1975; Curran J., 1977; Watson D., 1969). В качестве ее симптомов исследователи выделяют следующие проявления – страх отвержения, критики, осмеяния; искаженный фокус внимания (самофокусировка) и «сдвиг мотива на цель» (самоцелью становится мониторинг второстепенных аспектов ситуации – как на меня смотрят, как звучит голос, как кто-то посмотрел в окно и прочее); затруднение удержания цели в условиях потери произвольности над аффектом оценивания и тенденцией к «распаду деятельности», избеганию. Страх и тревога, обусловленные иррациональными убеждениями, неадаптивными установками и схемами, могут сопровождаться также переживанием стыда, позора в ситуациях оценивания, часто – вины за свои «ошибки» [3].

Наиболее высоки риски возникновения социальной тревожности у студентов в середине процесса обучения – на третьем курсе, когда особенно остро встают вопросы профессионального самоопределения, появляются переживания и проблемы, которые осложняются ценностями сдержанности, успеха, принятыми в современном обществе (Холмогорова А. Б., Гаранян Н. Г., Евдокимова Я. Г., Москова М. В.). Этот период также связан с созданием семьи или длительных партнерских отношений.

В последние десятилетия ученые все чаще отмечают, что социальная тревожность приводит к трудностям в интерперсональной сфере, которые выражаются в дефиците близких поддерживающих межличностных отношений, преобладании формальных, поверхностных контактов, сужении социальной сети и низком уровне эмоциональной поддержки. Социально тревожные студенты не уверены в себе, редко выступают на публике, избегают конфликтных ситуаций, сдержаны в выражении эмоций, испытывают страх отвержения. В качестве причин возникновения социальной тревожности называются насмешки, издевательства и отвержение со стороны сверстников [4]. В ряде исследований фиксируется своеобразный порочный круг: социальная тревожность ухудшает межличностные отношения и наоборот, определенные формы интерперсональных отношений закрепляют социальные страхи [4; 5].

С целью выявления характера связи социальной тревожности и интерперсональных отношений было обследовано 104 студента Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины (в возрасте 18–20 лет).

Для определения доминирующего типа социальной тревоги, выраженности отдельных аспектов проявления страха оценивания в разных ситуациях был использован опросник социальной тревоги и социофобии (О. А. Сагалакова, Д. В. Труевцев). Информация о выраженности семейных дисфункций была получена с помощью методики «Семейных эмоциональных коммуникаций» (А. Б. Холмогорова, С. В. Воликова). Для выявления уровня социальной поддержки использовалась методика социальной поддержки (А. Б. Холмогорова, Н. Г. Гаранян, Г. А. Петрова). Статистическая обработка полученных данных проводилась с помощью коэффициента ранговой корреляции Ч. Спирмена.

В результате эмпирического исследования социальной тревожности было выявлено, что повышенный уровень социальной тревожности имеют 57 % испытуемых, причем, у 22 % – умеренно повышенная, у 21 % – повышенная и у 14 % – высокая социальная тревожность, низкий уровень социальной тревожности выявлен только у 10 % испытуемых.

Согласно полученным результатам, социальная тревожность достоверно значимо связана с высоким уровнем семейных дисфункций ($r = 0,21$; $p \leq 0,05$). Это свидетельствует о том, что семейные дисфункции способствуют повышению уровня социальной тревожности.

Положительная корреляция выявлена между высоким уровнем семейных дисфункций и показателями по шкалам «социальная тревога в ситуации «быть в центре

внимания» ($r = 0,166$; $p \leq 0,01$) и «сдержанность в выражении эмоций из-за страха отвержения» ($r = 0,156$; $p \leq 0,01$).

Между высоким уровнем семейных дисфункций и показателями шкал «постситуативные руминации и желание преодолеть тревогу в экспертных ситуациях», «тревога при проявлении инициативы в формальных ситуациях из-за страха критики в свой адрес и потери субъективного контроля» и «избегание непосредственного контакта при взаимодействии в субъективно экспертных ситуациях» достоверная связь не установлена.

Обнаружено, что социальная тревожность положительно коррелирует с низкими показателями социальной поддержки ($r = 0,22$; $p \leq 0,05$). Это свидетельствует о том, что при низком уровне социальной поддержки повышается уровень социальной тревожности, а при повышении уровня социальной поддержки снижаются социальные страхи.

Таким образом, исследование показало, что при высоком уровне семейных дисфункций увеличивается уровень социальной тревоги в ситуациях «быть в центре внимания и под наблюдением» и «сдержанность в выражении эмоций из-за страха отвержения и блокирования признаков тревоги в экспертных ситуациях». Также, у студентов с высоким уровнем социальной тревожности показатель социальной поддержки (как эмоциональной, так и инструментальной) значимо ниже, чем у студентов с низким уровнем социальной тревожности. Полученные результаты подтверждают выводы других исследований о том, что социальная тревожность ухудшает межличностные отношения, и наоборот, определенные формы интерперсональных отношений закрепляют социальные страхи [4; 5].

Литература

1 Никитина, И. В. Социальная тревожность: содержание понятия и основные направления изучения. Часть 1 / И. В. Никитина, А. Б. Холмогорова // Социальная и клиническая психиатрия. – 2010. – № 1 (Т. 20). – С. 80–85.

2 Никитина, И. В. Социальная тревожность у пациентов с расстройствами аффективного спектра / И. В. Никитина, А. Б. Холмогорова, В. В. Краснова // Социальная и клиническая психиатрия. – 2012. – № 3 (Т. 22). – С. 30–35.

3 Сагалакова, О. А. «Синдром страуса»: избегание или преодоление субъективно опасных ситуаций / О. А. Сагалакова, Д. В. Труевцев. – Томск: Издательство Том. Ун-та, 2013. – 213 с.

4 Павлова, Т. С. Психологические факторы социальной тревожности в студенческом возрасте / Т. С. Павлова, А. Б. Холмогорова // Консультативная психология и психотерапия. – 2011. – № 1. – С. 29–43.

5 Краснова, В. В. Социальная тревожность и ее связь с эмоциональной дезадаптацией, уровнем стресса и качеством интерперсональных отношений у студентов / В. В. Краснова, А. Б. Холмогорова // Вопросы психологии. – 2011. – №3. – С. 49–58.

УДК 159.94

Е. А. Бычкова

ОСОБЕННОСТИ МЕТАКОГНИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ ПОДРОСТКОВ

Статья посвящена теоретическому и практическому анализу особенностей метакогнитивного мышления. В статье рассмотрен термин «метакогниции», его происхождение, значение метакогнитивных процессов для интеллектуальной

деятельности. Рассматривается проблема социально-психологической адаптации и дезадаптации, ее взаимосвязь с особенностями метакогнитивного мышления.

В последние десятилетия в психологических публикациях все чаще встречается понятие «метакогнитивные процессы». В ряде работ утверждается появление совершенно нового направления в психологии познания – метакогнитивной психологии. Большинство авторов, которые исследуют сферу метапознания, единодушны в определении функций метакогнитивных процессов. Они утверждают, что роль метакогниции состоит в саморегуляции интеллектуальной деятельности, в то время как роль традиционно изучавшихся когнитивных процессов, заключается в переработке информации [1, с. 153].

Впервые термин «метакогниция» был представлен и описан Джоном Флэйвелом в 1970 году. Данный феномен обозначает познавательный процесс, который направлен на понимание собственной когнитивной деятельности, или, другими словами, «мыслительная деятельность, направленная на понимание процессов мышления». Проще говоря, метакогниции можно определить как «мысли о мыслях». Данный феномен определяется: знаниями и контролем за своими собственными мыслительными процессами и учебной деятельностью, осознанием собственного процесса мышления и его мониторинг, осознание и управлением собственным мышлением, управлением мыслительным процессом [2].

Метакогниция (метапознание) – (Metacognition), когниции второго порядка, т. е. знания субъекта о своей когнитивной системе и умение управлять ею. Флейвелл установил, что у детей лишь постепенно формируется способность к правильной оценке возможностей своей когнитивной системы, например возможностей запоминания. В дальнейшем метакогниция стала исследоваться как одна из существенных структур, определяющих эффективность функционирования когнитивной системы. Так, показано, что затруднения с чтением часто обусловлены не собственно когнитивными дефектами, а неспособностью человека правильно оценить и применить свои ресурсы, т. е. метакогницией. Понятие метакогниции позволяет ввести новое измерение в анализ когнитивной системы: функционирование последней перестает выглядеть как механическое, а оказывается подчиненным регуляции со стороны субъекта [2].

Рассмотрим такие понятия, как «метакогнитивные знания» и «метакогнитивная регуляция». «Метакогнитивное знание» – это знание об изменениях личности, относится к общим знаниям о том, как люди изучают и обрабатывают информацию, а также к индивидуальным знаниям о своих собственных процессах обучения. Например, можно думать, что сдача экзамена будет более успешной, если подготовка к нему будет происходить в тихой библиотеке, но не дома, где обычно находится много отвлекающих факторов. Знание основных частей задачи включает в себя знание о самом характере задачи, а также о типах требований к ее обработке, которые будут предъявлять личности. Наконец, знания о различных вариантах стратегий поведения включают в себя знания как о когнитивных, так и метакогнитивных стратегиях, а также об условном понимании того, где и как будет целесообразно использовать данные стратегии.

«Метакогнитивная регуляция». Метакогнитивные переживания включают в себя использование метакогнитивных стратегий и метакогнитивную регуляцию. Метакогнитивные стратегии – это такие последовательные процессы, которые можно использовать для контроля когнитивной деятельности и достижения когнитивной цели (например, понимания текста). Например, после прочтения абзаца в тексте учащийся может спросить себя о главных проблемах, обсуждаемых в абзаце, т. е. познавательной целью является понять текст.

Таким образом, произвольное регулирование человеком собственной интеллектуальной деятельности обеспечивается следующими «способностями»:

- способность планировать, т. е. выдвигать цели и подцели собственной интеллектуальной активности, определять средства их осуществления и последовательность собственных действий;
- способность предвосхищать, а также учитывать последствия принимаемых решений и возможные изменения в ситуации;
- способность оценить, определить качество «отдельных задач» интеллектуальной деятельности, а также собственных знаний;
- способность прекратить или притормозить собственную интеллектуальную активность если это необходимо;
- способность выбирать и улучшать стратегии своего обучения [1, с. 155].

Исследования, которые проводятся в русле метакогнитивного направления, ориентированы в своем большинстве на разработку проблем метакогнитивного опыта, метакогнитивного обучения, индивидуальных стилей метакогнитивной организации, метакогнитивных способностей, и др.

С точки зрения М. А. Холодной, когнитивные стили могут рассматриваться как метакогниции на том основании, что это «другой» тип интеллектуальных способностей, главным отличием которых является построение ментального образа конкретной ситуации и организация контроля за процессами переработки информации (таким образом, это, так или иначе, указывает на их метакогнитивный характер).

А. В. Карповым метакогнитивные образования, их формирование и развитие рассматриваются с позиции основных принципов системогенеза. А. О. Прохоровым и А. В. Черновым метакогнитивные характеристики исследуются во взаимосвязи с рефлексивной регуляцией, и представленные ими различные результаты показывают, что рефлексивная регуляция психических состояний определяется также и метакогнитивными характеристиками.

Таким образом, согласно результатам исследований степень использования метакогнитивных процессов и стратегий существенно влияет на успешность решения различных проблемных ситуаций [3].

Исследование процесса социальной адаптации в отечественной науке становится одной из самых актуальных проблем, к которой обращаются не только психологи, но и историки, социологи, политики. Это связано с тем, что в настоящее время в связи с резким изменением социальной ситуации, информатизацией, наше общество стремительно продолжает меняться [4].

Важнейшим условием успешной адаптации является оптимальное сочетание адаптивной и адаптирующей деятельности, которое варьируется в зависимости от конкретных ситуаций. В основе этого лежит высокоосознанная творческая деятельность, непрерывный содержательный обмен с социальной средой, с обществом, способствующие качественному обновлению среды, личности или группы, а также переходу их на новый, более высокий уровень. Это требует осознания себя как деятеля, верного сочетания разумных потребностей личности или группы с задачами социальной среды, что предоставляется возможным лишь при создании определенных социальных условий.

Успешность социально-психологической адаптации напрямую связана с достижением общественных целей. В тех случаях, когда адаптация личности связана с нарушением закона, с проявлением асоциальных форм поведения, успешная адаптация невозможна.

У человека могут возникнуть девиантные формы поведения, что будет указывать на дезадаптацию социального субъекта [5].

В процессе социально-психологической адаптации происходит поиск баланса между внутренними и внешними условиями жизнедеятельности человека. Насколько это процесс будет успешным, определяется такими факторами, как требования социальной

среды, потенциал личности в плане изменения и приспособления среды к себе, оценка усилий, которые необходимо затратить на изменения среды или себя. Социальная среда включает в себя такие составляющие, как враждебность окружения, степень ограничения личности, дестабилизирующее влияние окружения. Потенциал личности характеризуется свойствами темперамента, способностями личности. Цена усилий предопределяется физическими и психологическими затратами, которая должна нести личность в процессе социально-психологической адаптации. Таким образом, процесс адаптации осуществляется в оценке успешности адаптации при разных типах адаптационной стратегии. А. А. Реан, рассматривая проблематику социально-психологической адаптации, определяет наиболее эффективный ее тип – «вероятностно комбинированный».

Целью данного исследования является изучение взаимосвязи особенностей метакогнитивного мышления и социально-психологической адаптации.

В исследовании использовалась методика диагностики социально-психологической адаптации Роджерса – Даймонд [7] и краткая версия опросника метакогнитивных убеждений Уэллса [8].

Текст опросника метакогнитивных убеждений Уэллса состоит из 30 пунктов, оцениваемых по шкале Лайкерта (1 не согласен, 4 полностью согласен). Согласно теории А. Уэллса, опросник включает в себя пять метакогнитивных факторов: негативные убеждения, связанные с неуправляемостью и опасностью беспокойства; контроль мыслей; когнитивная несостоятельность; внимательность к собственным мыслительным процессам; позитивные убеждения, касающиеся беспокойства.

Методика диагностики социально-психологической адаптации Роджерса – Даймонд предназначена для изучения особенностей социально-психологической адаптации и связанных с этим черт личности. Для нашего исследования мы выбрали 2 субшкалы – адаптация и дезадаптация.

Исследуемая выборка представляла собой группу учащихся Гимназии №46 г. Гомеля им. Блеза Паскаля 38 человек в возрасте от 14 до 18 лет, из них 12 парней и 26 девушек. Средний возраст опрошенных – 15,6. Обработка эмпирических данных расчет коэффициента ранговой корреляции Спирмена была проведена с помощью программы SPSS 18.0.

В ходе исследования была найдена статистически достоверная взаимосвязь между показателями параметров «негативные убеждения, связанные с неуправляемостью и опасностью беспокойства» и «дезадаптация» ($r = 0,61$; $p = 0,01$), «контроль мыслей» и «дезадаптация» ($r = 0,42$; $p = 0,01$), «когнитивная несостоятельность» и «дезадаптация» ($r = 0,43$; $p = 0,01$). Была найдена корреляционная взаимосвязь между параметрами «внимательность к собственным мыслительным процессам» и «адаптация» ($r = 0,35$; $p = 0,05$).

Подводя итог, мы можем предположить, что определенные метакогнитивные установки связаны с социально-психологической адаптацией. Успешность решения субъектом проблемных ситуаций с конфликтным содержанием может быть обусловлена наличием метакогнитивного ресурса.

Литература

1 Морошкина, Н. В. ИмPLICITное научение: исследование соотношения осознаваемых и неосознаваемых процессов в когнитивной психологии / Н. В. Морошкина, И.И. Иванчей // Методология и история психологии. – 2012. – № 6 (4). – С. 109–131.

2 Литвинов, А. В. Метакогниция: Понятие, структура, связь с интеллектуальными и когнитивными способностями (по материалам зарубежных исследований) // А. В. Литвинов Т. В. Иволина / Психология развития. – 2013. – №3. – С. 59–70.

3 Кашапов, М. М. Метакогнитивное обоснование ситуативности / надситуативности мышления в качестве критерия оценки решения проблемных ситуаций в коммуникациях / М. М. Кашапов, И. В. Серафимович, Т. В. Огородова // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2015. – № 157 (4). – С. 189–202.

4 Позднякова, О. В. Социальная адаптация как стадия социализации личности // О. В. Позднякова / Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №5. – С. 362–378.

5 Александровский, Ю. А. Состояние психической дезадаптации и ее компенсация. М.: Наука, 1976. – 272 с.

6 Реан, А. А. Психология адаптации личности. Анализ. Теория. Практика / А. А. Реан, А. Р. Кудашев, А. А. Баранов. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 479 с.

7 Фетискин, Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов– М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. – С. 193–197.

8 Сирота, Н. А. Апробация краткой версии опросника метакогнитивных убеждений на русскоязычной выборке / Н. А. Сирота, Д. В. Московченко, В. М. Ялтонский, А. В. Ялтонская // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2018. – № 15 (2). – С. 307–325.

УДК 159.972

А. А. Ведьгун

СИМПТОМАТИКА ОБСЕССИВНО-КОМПУЛЬСИВНОГО РАССТРОЙСТВА У СТУДЕНТОВ И ЕЕ СВЯЗЬ С ПЕРФЕКЦИОНИЗМОМ

В статье рассматривается симптоматика обсессивно-компульсивного расстройства, представлены особенности мышления людей с обсессивно-компульсивным расстройством, определены уровни проявления симптоматики. Исследование показало, что выраженная симптоматика выявлена у 2 % опрошенных студентов. Корреляционный анализ выявил достоверную положительную взаимосвязь между такими проявлениями перфекционизма, как критическое отношение к себе и постоянное сравнение себя с другими, и уровнем обсессивно-компульсивного расстройства.

Обсессивно-компульсивное расстройство (ОКР) относят к приобретенным болезням, которые по статистике составляют от 1,9 до 3,3 % населения. Главными клиническими проявлениями этого расстройства являются обсессии (повторяющиеся нежелательные мысли, образы, эмоциональные переживания и побуждения) и компульсии (стереотипные, часто переходящие в ритуальные действия или психические акты), которые воспринимаются людьми как «защитные». Иногда отдельно выделяют обсессивное (преобладание навязчивых мыслей) и отдельно компульсивное (когда проявляются в большей степени навязчивые действия) расстройства [1].

Обсессивно-компульсивное расстройство в равной степени может быть как у мужчин, так и у женщин. В основе личности часто выступают ананкастные черты. Первые симптомы расстройства проявляются в детском или юношеском возрасте. Течение вариабельно и при отсутствии выраженных депрессивных симптомов вероятнее его хронический тип.

Классическим примером этой болезни считаются навязчивые страхи загрязнения. При наличии данного страха каждое соприкосновение больного с грязными, по его мнению, предметами, вызывает у него огромный дискомфорт и, как следствие, навязчивые мысли. Для того, чтобы больной смог избавиться от этих мыслей, он начинает мыть руки. Но, даже если ему в какой-то момент кажется, что он достаточно хорошо вымыл руки, любое соприкосновение с «грязным» предметом заставляет его начать свой ритуал заново. Эти ритуалы позволяют пациенту достичь временного облегчения состояния. Несмотря на то, что больной осознаёт бессмысленность этих действий, бороться с ними он не в состоянии [2].

Психологи говорят о том, что люди, у которых проявляется симптоматика обсессивно-компульсивного расстройства, имеют некоторые особенности мышления:

- они уверены, что могут контролировать все, даже собственные мысли. Если мысль появилась, значит, она была в подсознании и мозг давно ее обдумывал, и, соответственно, это часть личности;

- они отличаются гиперответственностью. Гиперответственность заключается в том, что человек несет ответственность не только за поступки, но и мысли;

- они верят в материальность мысли. Это проявляется в их представлениях о том, что задуманное, что-то страшное, обязательно должно произойти;

- они перфекционисты и считают, что человек не имеет права на ошибку; он должен быть идеальным.

Одним из факторов риска в развитии ОКР рассматривается стиль детско-родительских отношений. ОКР развивается примерно в возрасте 4–5 лет, когда родители основной акцент в воспитании делают на том, что если ребенок что-то делает, то он должен это делать правильно. Акцент делается на достижении совершенства. Такой ребенок должен был быть примером для других детей и получать от взрослых похвалу и одобрение.

Таким образом, с детских лет такая личность находится под гнетом родительских предписаний о том, что она должна делать и что она делать не должна. Она перегружена долгом и ответственностью, необходимостью выполнять правила, которые когда-то были заложены родителем. Мы можем замечать вокруг себя детей, которые думают и ведут себя по-взрослому. Словно они торопятся вырасти и принять на себя взрослую ответственность. Их детство кончается слишком рано. С детских лет они стараются сделать больше или сделать лучше, чем уже сделали другие люди. И такой образ действий и мышления остается с ними и во взрослом возрасте. Такие дети не научились играть, они всегда были заняты делами. Становясь взрослыми, они не умеют расслабляться, отдыхать, заботиться о своих потребностях и желаниях. Часто бывает так, что один из родителей (или оба) сами имели ОКР, не умели расслабляться и отдыхать, посвящая себя работе или домашним заботам. Ребенок учится у них такому поведению, старается подражать своим родителям, считая это своеобразной нормой, «потому что в нашей семье было так принято» [2].

Основной целью исследования является выявление уровня симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства у студентов разных факультетов, а также при наличии симптоматики, определение факторов, связанных с ее развитием и проявлением. На данном этапе работы выявлялась связь проявления симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства и такого личностного качества, как перфекционизм.

Для эмпирического исследования взаимосвязи симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства и у студентов, а также изучения взаимосвязи выявленной симптоматики с проявлением перфекционизма использовались следующие методики: симптоматический опросник SCL-90-R. Симптоматический опросник SCL-90-R (англ. Symptom Check List-90-Revised) – клиническая тестовая и скрининговая методика, предназначенная для оценки паттернов психологических признаков у психиатрических пациентов и здоровых лиц; «Опросника перфекционизма» Н. Г. Гаранян и А. Б. Холмогоровой. Опросник определения уровня перфекционизма был создан

Н. Г. Гаранян и А. Б. Холмогоровой. Содержит в себе 29 утверждений. Шкалы идентифицированы как «Высокие стандарты и притязания», «Критическое отношение к себе и сомнения в собственных силах» и «Постоянное сравнение себя с другими при ориентации на самых успешных».

Средний уровень симптоматического проявления обсессивно – компульсивного расстройства у студентов по шкале обсессии – компульсии составляет 1,22 при стандартном отклонении $S = 0,77$. Для сравнения результатов данного исследования использовались данные исследований Н. В. Тарабриной, в которых среднее значение симптоматического проявления обсессивно-компульсивного расстройства студентов составил $M = 0,78$ при стандартном отклонении $S = 0,54$ [3].

В результате исследования, при помощи данной методики, было выявлено, что 72 % испытуемых имеют слабо выраженные тенденции к навязчивым непроизвольно возникающим мыслями и действиям. Умеренный уровень симптоматического проявления обсессивно-компульсивного расстройства имеют 16% испытуемых. 10% испытуемых имеют повышенный уровень проявления симптоматики, а 2 % имеют ярко-выраженную тенденцию к навязчивым состояниям непроизвольно и многократно возникающим в сознании личности и/или навязчивым влечениям, имеющим непреодолимый характер и возникающим вопреки разуму, воле и чувствам человека.

Корреляционный анализ по Спирмену установил статистически достоверную взаимосвязь критического отношения к себе и сомнений в собственных силах и уровня симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства студентов университета; коэффициент корреляции $r = 0,49$ при уровне достоверности $p = 0,0001$. Также статистически достоверная связь была установлена между проявлениями симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства и таким качеством, как постоянное сравнение себя с другими при ориентации на самых успешных. Коэффициент корреляции составил $r = 0,56$ при уровне достоверности $p = 0,0001$.

Коэффициент корреляции взаимосвязи симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства и показателей шкалы «Высокие стандарты и притязания» составил $r = -0,025$ при уровне достоверности $p = 0,861$, что говорит о недостоверности полученных результатов.

Наиболее значимые взаимосвязи были выявлены между симптоматическим проявлением обсессивно-компульсивного расстройства и такими проявлениями перфекционизма, как критическое отношение к себе и сомнения в собственных силах, а так же склонность к постоянному сравнению себя с другими при ориентации на самых успешных.

Как показало исследование, студенты с более выраженным перфекционизмом имеют более высокий уровень симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства. В дальнейшем планируется изучение взаимосвязи уровня перфекционизма и особенностей социального окружения и воспитания, а также углубленное изучение симптоматики обсессивно-компульсивного расстройства и факторов, влияющих на их возникновение.

Литература

1 Federici, A. Consistency between self-report and clinician-administered versions of the Yale-Brown Obsessive-Compulsive Scale / A. Federici // Journal of Anxiety Disorders. – 2010. – №7. – P. 729–733.

2 Третьякова, В. Ю. Факторы развития обсессивно-компульсивного расстройства / В. Ю. Третьяков. Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 11. – С. 972–975.

3 Тарабрина, Н. В. Практикум по психологии посттравматического стресса / Н. В. Тарабрина. – СПб: Питер, 2001. – 272 с.

А. С. Владынцева

СПОРТИВНАЯ МОТИВАЦИЯ ДЕВУШЕК С РАЗНЫМ ГЕНДЕРОМ

Статья посвящена спортивной мотивации девушек. Рассмотрена взаимосвязь мотивации девушек с разным гендером в ходе занятий спортом. Актуальность данной статьи состоит в том, что в последнее время существует устойчивая тенденция к росту числа девушек, которые занимаются спортом. Это связано с тем, что спорт пользуется большой популярностью и доступен каждому. В статье описаны такие понятия, как мотивация, мотив, гендер, психологический пол, маскулинный тип, фемининный тип, андрогинный тип, спорт, спортсмены, и представлены результаты проведенного исследования.

Здоровый образ жизни и спорт в последнее время считаются очень модными направлениями среди современной молодежи. Спорт позволяет укрепить свои мышцы, добавить им силы и выносливости, а самое главное, что он помогает укрепить веру в себя и поднять самооценку.

Мотивация имеет высокую значимость в любой деятельности человека, особенно она необходима в спорте, где в очень сжатые сроки требуется достичь хорошего результата в ситуации жесткой конкуренции с другими спортсменами и спортивными командами. На сегодняшний день достаточно остро стоит проблема низкой психологической мотивации спортсменов, о чем можно судить по результатам выступлений наших спортсменов на соревнованиях, поэтому особое место в спортивной деятельности занимает мотивация, именно она побуждает человека заниматься спортом.

Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в своей статье «Четыре принципа достаточной причины». Само понятие мотивация происходит от латинского слова «movere» что трактуется как двигать. Например, В. А. Иванников, считает, что процесс мотивации начинается с актуализации мотива [1, с.189].

Мотив – это психический процесс, который побуждает нас к деятельности и связан он с удовлетворением потребности субъекта. Обычно под мотивом понимают причину, которая лежит в выборе действия или поступка, а также совокупность внутренних и внешних условий, которые вызывают активность субъекта. Термин «мотивация» представляет более широкое понятие, чем термин «мотив». Мотивация является очень сложным психологическим феноменом, с чем и связано многообразие ее определений и теорий.

Мотивация в спорте определяется внутренними и внешними причинами. На протяжении всей спортивной деятельности она может изменяться.

В самом начале мотивами прихода в спорт могут быть:

1. Стремление к самосовершенствованию, примером может быть как улучшение своего внешнего вида, так и развитие своей воли.
2. Стремление к самоутверждению, сюда можно отнести желание быть похожим на спортсменов или желание стать более привлекательным.
3. Социальные тенденции, например в последнее время очень модным стало заниматься спортом, хотя к этой категории можно отнести и наличие спортивных семейных традиций.
4. Стремление удовлетворить свои потребности.

Каждая из этих причин имеет свою важность для спортсмена. Многие из перечисленных мотивов являются главными для спортсмена, например: высвобождение

эмоций и получение удовлетворения от занятий спортом, стремление развить больше свои физические качества и поддерживать свое здоровье на высоком уровне, а самая главная причина – это стремление к саморазвитию в данной спортивной деятельности.

Все спортивные результаты определяются за счет наличия мотива достижения. Многие спортсмены, которые имеют высокую степень мотива достижения успеха, ставят перед собой высокие цели, стремясь добиться высоких результатов, а также для них характерно развитое чувство долга и ответственности. Если же у спортсмена преобладает низкий уровень мотива достижения успеха, то для них характерно отсутствие цели, и поэтому у этих спортсменов более распространены опосредованные мотивы. К этим мотивам можно отнести полученное удовольствие от занятий спортом и любовь к определенному виду деятельности в конкретном виде спорта. Для опытных и высококлассных спортсменов этот мотив выражен ярче, чем у спортсменов, которые среднеквалифицированные [2, с. 127].

Вместе с мотивом достижения успеха для спортсменов также присущ и мотив избегания неудачи. У спортсменов, которые более высококвалифицированные этот мотив преобладает в большей мере, это связано с тем, что он хочет добиться успеха и поставленной цели в данном виде спортивной деятельности.

Для всех мотивов характерна устойчивость и сила, именно эти составляющие интересуют тренера и спортивных психологов, так как от степени их выраженности зависит успешность деятельности спортсмена.

Мотивация возрастает, если спортсмен понимает, что его труд не напрасен и он нужен социуму, поэтому недостаток общественного внимания сказывается на его мотивации к спортивной деятельности и может вызвать депрессию с дальнейшими ее последствиями, но и переизбыток внимания может нанести свои негативные последствия.

Сила мотива зависит от того, насколько хорошо понимается спортсменом цель его деятельности. Она должна быть всегда возрастающей, поэтому для ее поддержания нужно ставить перед спортсменом не только отдаленные, но и ближайшие цели. Если постоянно отлаживая цель, то к ней можно охладеть и потерять интерес.

В любой спортивной деятельности используется и материальное мотивирование, это может быть, приз в виде денег, дорогие вещи и т.д.

Таким образом, можно сказать, что между личностью и мотивацией имеется обоюдосторонняя связь: личность влияет на особенности мотивации и проявляется она в мотивационной сфере. Мотивация очень важна в жизни любого человека, благодаря мотивации у человека появляются потребности, которые человек стремится удовлетворить, тем самым ища различные пути выхода из сложившихся ситуаций. Она позволяет человеку развивать свои способности, за счет которых он может самоутвердиться.

В спорте мотивация играет большую роль. От ее зависит успешность спортсмена на соревнованиях. Без определенно поставленной цели спортсмен не сможет добиться высоких результатов. Главными мотивами в спортивной деятельности являются такие мотивы, как мотивы достижения и избегания неудачи, соревнования или соперничество с другими командами в качестве проявления себя как профессионала, присутствие других, влияние мнения социума и материальное поощрение.

Психологический пол понимается как комплекс более значимых характеристик субъекта, которые используются в качестве отличительных черт между женщиной и мужчиной. Он обеспечивает личности социальный и правовой статус мужчины или женщины.

Составляющая психологического пола раскрывается через такие понятия, как «маскулинность», т.е. мужественность, «фемининность», т.е. женственность, именно эти понятия являются основными при анализе психологического пола и гендерной идентичности.

В настоящее время такие понятия, как «пол» и «гендер», особо исследуются в различных областях науки. Исключением не стала и психология спорта.

В своих исследованиях Г. Б. Горской и Е. А. Пархоменко нашли существенные отличия в возрастной динамике психологических показателей спортсменов с разным психологическим полом и у тех людей, кто никакого отношения к спорту не имеет. В группе спортсменов в возрасте 20–25 лет юноши превосходили над девушками по показателям доминирования, но все остальные показатели были наравне. В той группе, где были люди, которые не занимаются спортом, было установлено, что юноши превосходят над девушками в таких показателях, как интернальность, доминирование и принятие других, а девушки в таких показателях, как адаптация и самопринятие. Авторы этого исследования отмечают, что такие различия в группе, где люди не занимались спортом, можно объяснить тем, что это стало последствием усвоенных ими гендерных ролей. В группе спортсменов, больших различий обнаружено не было, это может быть следствием того, что произошла профессионализация, в результате которой усвоение гендерной роли девушками-спортсменками затрудняется противоречиями между традиционной женской моделью поведения и требованиями «мужского» вида деятельности, каким является спорт. Можно сделать вывод о том, что в спорте более эффективным будет наличие маскулинного типа, которые усваивают, как правило, юноши и девушки, которые занимаются спортом [3, с. 25].

В связи с этим можно говорить о том, что спорт формирует у девушек маскулинный тип.

Также было проведено исследование с девушками, которые занимаются спортом, и для этого использовались такие методики, как

1) Опросник мотивов занятий спортом А. В. Шаболтаса. Полученные данные представлены на рисунке 1.

2) Диагностический опросник психологического пола С. Бем.



Рисунок 1 – Преобладающие мотивы занятий спортом у девушек по методике А. В. Шаболтаса (в %)

В результате полученных данных можно сделать вывод о том, что преобладающими мотивами у девушек, которые занимаются спортом, являются такие мотивы, как

- 1) Мотив достижения успеха в спорте (ДУ) = 25,08 %.
- 2) Социально-моральный мотив (СМ) = 24,2 %;
- 3) Гражданско-патриотический мотив (ГП) = 14,5 %.
- 4) Мотив физического самоутверждения (ФС) = 11,3 %, такие мотивы как, мотив социального самоутверждения (СС) и мотив подготовки к профессиональной деятельности (ПД) = 6,5 %.

На самом нижнем уровне по значимости являются такие мотивы, как мотив эмоционального удовольствия (ЭУ), социально-эмоциональный мотив (СЭ) и рационально-волевой (рекреационный) мотив (РВ) = 3,2%.

Анализ показателей, представленных на рисунке 1, показывает, что лидирующим мотивом является мотив достижения успеха. Все спортивные достижения связаны с этим мотивом. У спортсменов с мотивом (ДУ) имеются точно поставленные цели. Они стремятся достичь высоких результатов и утвердиться в роли лидера, обладают хорошо развитым чувством долга и ответственности перед тренером.

Для диагностики гендерного пола у девушек, которые занимаются спортом, был использован опросник «психологического пола» С. Бем.

Таблица 2 – Выраженность показателей различных гендерных типов по методике С. Бем., в %

Тип гендерного пола	%
Маскулинный	59,7%
Фемининный	30,6%
Андрогинный	9,7%

Анализ показателей, представленных в таблице 2, позволяет говорить о том, что у девушек, которые занимаются футболом, преобладает маскулинный тип гендера.

Это говорит о том, что они любят командовать, непоколебимы, уверены в себе, целеустремленные, доминантны, уравновешенны и решительны. Маскулинность – это набор черт, свойственных сильному полу.

К феминности можно отнести такие качества, как эмоциональность, развитая интуиция, способность заботиться и сопереживать.

Андрогинность выражает людей, которые успешно сочетают в себе как традиционно мужские, так и традиционно женские психологические качества или же обозначения присутствия маскулинных и фемининных характеристик у одного и того же индивида.

По результатам двух методик в целом можно сказать, что у девушек, которые занимаются спортом, лидирующим мотивом является мотив достижения успеха, а маскулинный тип преобладает над всеми остальными. Это доказывает мнение о том, что в процессе занятий спортом у девушек формируется маскулинный тип гендера, который помогает им быть более целеустремленными в своей деятельности, принимать решительные действия и быть уверенными в себе.

Литература

- 1 Асеев, В. Г. Мотивация поведения и формирования личности / В. Г. Асеев. – М.: Академия, 2010. – 368 с.
- 2 Ильин, Е. П. Психология спорта / Е. П. Ильин. – М.: Академия, 2003. – 287 с.
- 3 Кретти, Б. Дж. Психология в современном спорте / Б. Дж. Кретти. – СПб.: Лань, 2002. – 24–30 с.

УДК 316.628:796.41-055.2

А. В. Горбачева

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ЗАНЯТИЙ ФИТНЕСОМ У ЖЕНЩИН

Статья посвящена проблеме мотивации занятий фитнесом у женщин. Представлены результаты теоретического исследования различных подходов к проблеме мотивации в современной психологической науке, определены понятия мотива

и мотивации, описаны особенности фитнеса как вида спорта. Также представлены результаты эмпирического исследования мотивации занятий фитнесом у женщин. Выявлены и описаны различия в мотивационной сфере женщин разных возрастных групп, занимающихся фитнесом.

Мотивация является ведущим элементом структуры личности, пронизывая все её образования – направленность, характер, способности, эмоции, психические процессы. Мотивация характеризует личность как субъекта деятельности, раскрывает нам истоки, сущность и содержание её активности, регулятивные адаптационные возможности.

Проблема мотивации и мотивов поведения и деятельности – одна из главных проблем в психологии. По мнению Б. Ф. Ломова, ведущая роль в психологических исследованиях деятельности принадлежит вопросам мотивации [1].

Можно сказать, что в тот период, когда в психологии уже оформились различные направления и психологические школы, психология мотивации выделилась в самостоятельную отрасль знаний. Имеются разнообразные взгляды на понимание мотива и мотивации. Мотивацию и мотивы изучали как отечественные, так и зарубежные авторы. Из отечественных авторов можно выделить А.Н. Леонтьева, Д.Н. Узнадзе, В.Г. Асеева, В.К. Вилюнаса, В.И. Ковалева, и других. Среди зарубежных авторов, разрабатывающих проблему мотивации, можно назвать Дж. Аткинсона, Г. Холла, К. Мадсена, А. Маслоу, Х. Хекхаузена и др. [1].

Отдельные психологи говорят о том, что проблема мотивации и мотивов не имеет окончательного решения. Во всех теориях имеется один недостаток: нет единого подхода к рассмотрению процесса мотивации, вследствие этого всякий фактор, который вызывает побуждение и принятие решения, провозглашается мотивом.

В настоящее время ученые не пришли к кому-то единому мнению в понимании термина «мотивация». В учебной и научной литературе даются различные определения. Например, такие авторы, как Е. Е. Вершигора, О. Т. Лебедев, Н. И. Кабушкин, Д. Д. Вачугов, дают схожее определение понятию «мотивация», которое звучит следующим образом: «Мотивация – это процесс побуждения себя и других людей к достижению личных целей и целей организации; это внутреннее состояние, определяющее поведение человека».

А. Т. Кочкин же рассматривает мотивацию как объединение внешних и внутренних сил, побуждающих человека выполнять деятельность, которая направлена на достижение поставленных целей с затратой некоторых усилий, с определенным уровнем страдания, добросовестности и настойчивости.

Леонтьев дает следующее определение мотиву: «Мотив – это тот результат, то есть предмет, ради которого осуществляется деятельность» [3, с. 432].

Мотив – это приобретаемое предметом системное качество, проявляющееся в его способности побуждать и направлять деятельность [2, с. 5].

Западноевропейские и американские психологи в работе со спортсменами уделяли и уделяют большое внимание мотивации. Современные психологи, в том числе отечественные, полагают, что учет особенностей профессиональной мотивации способен оказать серьезное влияние на успешность деятельности, особенно в спорте.

Известно, что без достаточной двигательной активности человек не может воспользоваться в своей жизни тем, что заложено в него природой, не может продуктивно трудиться, быть здоровым. Двигательная активность, как самый естественный и сильный раздражитель, способствующий изменению состояния организма человека, играет особую роль в становлении важнейших механизмов его жизнедеятельности.

Спортивная мотивация рассматривается как желание заниматься спортом ради получения удовольствия от самого процесса спортивной деятельности, достижения результата (внутренняя мотивация) или реализации косвенных целей (внешняя мотивация): получения вознаграждения, расширения социальных контактов и т.п.

Фитнес – это удивительный и красивый вид спорта. У него нет возрастных ограничений. Фитнес – это доступная каждому, глубоко научная технология. Фитнес затрагивает сегодня различные аспекты жизнедеятельности человека – быт, досуг, мир окружающих материальных и духовных ценностей. Поэтому рассмотрение роли его различных видов и форм в формировании человеческого потенциала занимает особое значение.

Изучение феномена мотивации и разработка данной проблемы является одной из ключевых задач психологии спорта на сегодняшний день.

Забота о здоровье и поддержание красивой фигуры важно для женщин любого возраста, что и обеспечивают регулярные занятия фитнесом. Занимаясь фитнесом, можно избежать многих заболеваний: диабета, атеросклероза, остеопороза, артрита, сердечнососудистых заболеваний. Физическая активность плюс общение – лучший способ избежать депрессии. Занятия фитнесом воздействуют на соматическую и психологическую сферы человека, повышают бодрость и способствуют приобретению уверенности в своих возможностях. Этим и обоснована актуальность данной работы.

Объектом нашего исследования стала мотивационная сфера, а предметом исследования – особенности мотивации занятий фитнесом у женщин. Целью исследования было выявление особенностей мотивации занятий фитнесом у женщин разного возраста.

В качестве задач исследования были выдвинуты следующие: операционализировать понятия мотивация, мотив, фитнес; определить особенности мотивов у женщин, которые занимаются фитнесом; выявить различия в мотивационной сфере женщин в разных возрастных группах.

Исследование проводилось на базе УО «Гомельский государственный университет Ф. Скорины», фитнес-клуба «Фитнес Плаза» (тренажерный зал и зал групповых фитнес-занятий); фитнес-клуба «Адреналин». Наше диагностическое исследование проводилось в три этапа. На подготовительном этапе проведения исследования нами был подобран и подготовлен стимульный материал, сформирована выборка исследования. Было отобрано 40 испытуемых в возрасте от 18 до 65 лет. Затем эта выборка была разделена по возрастному критерию: девушки (от 18 до 30 лет) и женщины (от 30 до 65).

На основном этапе был произведен сбор данных при помощи выбранных диагностических методик. При проведении процедуры исследования каждому испытуемому давался стимульный материал в распечатанном виде, который включает в себя инструкцию и сам тест. Свои ответы испытуемые заносили в бланк ответов.

На заключительном этапе нами была произведена обработка и интерпретация полученных в ходе исследования данных. Затем при помощи критерия ϕ^* – углового преобразования Фишера, оценивалась достоверность различий между процентными долями двух выборок, в которых был зарегистрирован интересующий нас эффект. Участие в исследовании являлось анонимным и добровольным. Испытуемым сообщалось о том, что сведения, предоставленные ими конфиденциальны, не выйдут за пределы этого исследования. В результатах исследования испытуемые были закодированы.

Мотивация у женщин была исследована с помощью следующих методик:

1. Методика «Мотивы занятий спортом». Автор А. В. Шаболтас, предназначенная для выявления доминирующих целей (личностных смыслов) занятий спортом и

включает в себя 10 мотивов-категорий, соответствующих определенным высказываниям (суждениям), приведенным в опроснике.

2. Методика «Изучение мотивов занятий спортом», разработанная В. И. Тропниковым для выяснения степени важности различных причин (ситуаций, обстоятельств), которые побудили и побуждают спортсмена продолжать заниматься выбранным им видом спорта.

В результате проведенного исследования были выявлены различия в мотивации занятий фитнесом у женщин разных возрастных групп, достоверность которых подтверждена методом углового преобразования Фишера. У женщин в возрасте от 30 до 65 лет, занимающихся фитнесом, лидируют рационально-волевой мотив. Им в большей степени присуще желание заниматься спортом для компенсации дефицита двигательной активности при умственной (сидячей) работе. Также выявлены незначительные различия в мотиве физического самоутверждения, который также в большей степени присущ женщинам в возрасте от 30 до 65 лет. Они в большей степени стремятся к физическому развитию, становлению характера. Это может объясняться тем, что женщины в этом возрасте уже приобрели статус в обществе, достигли определенного положения в своей профессиональной деятельности, многие вырастили детей, а теперь появилось больше времени и желания позаботиться о себе и о своем здоровье. У девушек от 18 до 30 лет преобладают потребность в приобретении полезных умений и навыков, а также в получении материальных благ, что тоже вполне объяснимо, т.к. это возраст профессионального и личностного становления, когда человек полон сил и энергии, которые направлены на достижение того, что женщины старшей возрастной группы уже достигли.

Полученные результаты исследования могут быть использованы при организации занятий фитнесом с женщинами, а их внедрение в тренировочный процесс позволит сформировать необходимую мотивацию для достижения успеха в избранном ими виде физкультурно-спортивной деятельности.

Литература

- 1 Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2011. – 512 с.
- 2 Леонтьев, Д. А. Понятие мотива у А. Н. Леонтьева и проблема качества мотивации / Д. А. Леонтьев // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2016. – №2. – С. 3 – 18.
- 3 Леонтьев, А.Н. Лекции по общей психологии / А. Н. Леонтьева, Е. Е. Соколовой. – М.: Смысл, 2000. – 334 с.

УДК 316.628:364.32-057.875

А. В. Грищенко

ВНУТРЕННЯЯ МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЛОНТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Сегодня волонтерство является наиболее важным направлением деятельности в жизни студентов, молодежных объединений, общественных организаций не только нашей страны, но всего мира. Мотивация студентов к волонтерской деятельности является одним из аспектов ее осуществления. При изучении мотивации студентов к занятию добровольной волонтерской деятельностью проведено эмпирическое исследование с использованием диагностического инструментария.

В настоящее время положение современного общества во многом выручает волонтерская деятельность – работа добровольцев на безвозмездной основе. Традиционно *волонтерство* – это неоплачиваемая, сознательная, добровольная деятельность на благо других в любых сферах общественной жизни, где есть такая необходимость. Очень важно с самого начала определить, какие специфические мотивы побуждают людей обратиться в волонтерскую организацию, предложить себя в качестве волонтера на ту или иную работу.

Студенчество – специфическая социальная группа, с характерными условиями жизни, труда и быта, общественным поведением и психологией. Термин «студент» латинского происхождения, в переводе на русский язык означает усердно работающий, занимающийся, т. е. овладевающий знаниями» [1, с. 28]. Активные, инициативные, неравнодушные к социальным проблемам студенты-волонтеры, работают с разными категориями населения, занимаются профилактикой наркомании, алкоголизма, табакокурения, торговли людьми пропагандируют здоровый образ жизни, делятся своим временем, энергией, умениями, навыками и знаниями для того, чтобы поспособствовать людям, животным, окружающей среде.

В волонтерстве стартовой и неотъемлемой деталью является *мотив* – это то, что изначально дает направление деятельности, регулирует ее и позволяет довести до конца. Другими словами, добровольная деятельность обусловлена перечнем других таких же значимых детерминант, которые дают начало и течение деятельности. Можно заверить, что для осуществления добровольной деятельности у студента должно присутствовать гуманистическое отношение к себе и обществу. Личность, осуществляющая данную деятельность, ориентирована на положительные цели и способы, необходимые для достижения этих целей.

Как отмечает Л. И. Селиванова, уровень социально-нравственного саморазвития личности студента в процессе волонтерской деятельности может измеряться ее целевой социальной направленностью, осознанным выбором социальных объектов, двуединым источником инициативы, регулярностью осуществления, индивидуальной мотивацией участия [2].

Мотивация – это процесс стимулирования кого-либо (отдельного человека или группы людей) к деятельности, направленной на достижение целей. Важным аспектом успешности волонтерского движения в студенческой среде является повышение *внутренней мотивации* юношей и девушек, определяющих их стремление к добровольной волонтерской деятельности. Внутренняя мотивация проявляется как тяга к определенной деятельности, определяемая субъективным интересом к ней и личностным осмыслением ее ценности, персональной значимости.

В свою очередь, мотивы, входящие в структуру *внешней мотивации*, ориентированы на внешние ценности и простые (стандартные) модели поведения. В этом случае управлять и мотивировать человека проще, однако длительного эффекта при внешней мотивации в волонтерской деятельности достичь невозможно, так как главный факт внешней мотивации – материальное вознаграждение, которое в данном случае невозможно [3]. В то же время для осуществления добровольной деятельности возможна внешняя мотивация в качестве финансового поощрения, помощи, но не самих волонтеров, а их деятельности. То есть государство может финансово поддерживать волонтерскую деятельность, тем самым мотивируя и самих альтруистов.

У человека возникает потребность физиологическая или психологическая, когда испытывает недостаток чего-либо. Потребности подразделяются на *первичные*, которые по своей природе являются физиологическими и, как правило, врожденными (в пище, крове, воде, воздухе, сне), а также *вторичные*, т.е. потребности в успехе, уважении, привязанности, власти, принадлежности. *Вторичные* потребности приобретаются с опытом и более разнообразны, чем первичные [4].

В соответствии с приведенной выше классификацией потребностей, в основе волонтерской деятельности могут лежать различные *мотиваторы*: *физиологические* (базовые), если, например, предлагается бесплатное питание при благотворительной деятельности; *безопасности*, когда волонтеры получают новые навыки, позволяющие чувствовать себя увереннее в основной сфере профессиональной деятельности; *социальные*, т.е. налаживание новых контактов, выстраивание личных отношений; мотиваторы в *уважении*, когда волонтеры могут получать подкрепление (одобрение) среди других участников благотворительной деятельности и руководителей; *самоактуализации*, т.е. использование своих талантов и способностей на практике, умение проявлять себя как творческая личность.

Для выявления мотивов, которые подвигли к добровольной деятельности, если таковые имеются, можно провести опрос, мини-анкетирование либо тестирование.

Цель исследования – изучение мотивации студентов к занятию волонтерством. Эмпирическое исследование было проведено среди студентов, занимающихся волонтерской деятельностью в учреждении образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины». Выборка составила 67 студентов в возрасте от 18 до 21 года.

Для исследования мотивации студентов был использован «Тест-опросник Л. Мехрабиана, направленный на измерение мотивации достижения» (модификация М. Ш. Магамед-Эминова).

Рассмотрим результаты диагностического исследования по опроснику Л. Мехрабиана, направленного на измерение мотивации достижения (в модификации М. Ш. Магамед-Эминова). У 58 (88 %) волонтеров доминирует стремление к избеганию неудач, это свидетельствует о том, что большинство опрошенных студентов, занимающихся добровольной деятельностью, могут проявлять неуверенность в себе, не верят заранее в успешность деятельности, склонны к избеганию задач, которые не могут решить с первого раза. Следующие показатели значительно ниже: у 5 (6,5 %) человек выявлено стремление к успеху, эта группа студентов противоположна предыдущей: они верят в положительный исход деятельности, добиваются успехов, активно включаются в волонтерскую деятельность. У 4 (5,5 %) студентов не было выявлено преобладающей тенденции. Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты измерения мотивации достижения по методике Л. Мехрабиана

Шкалы	Количество человек	Количество в %
Стремление к успеху	5	6,5
Стремление избегать неудач	58	88
Не выявлено преобладающей тенденции	4	5,5

Результаты измерения мотивации достижения показывают, что большинство студентов-волонтеров изначально не столь замотивированы на положительный результат в достижении цели, на это указывает большой процент, полученный при проведении исследования по шкале «стремление избегать неудач». Это говорит о недостаточной внутренней мотивации. В то же время посредством добровольной деятельности волонтеры могут удовлетворять свои потребности: базовые, личностное и профессиональное развитие, другие. Именно это число опрошенных студентов соответствует полученным результатам по шкале «стремление к успеху». Вероятно, число данных добровольцев изначально верят в успешность своей деятельности, поскольку стремятся удовлетворить свои личные потребности. Также можно предположить, что не замотивированы волонтеры по причине недостаточного количества возможностей и средств для успешного осуществления деятельности. Это подтверждает необходимость помощи волонтерам со стороны государства.

Таким образом, волонтерская деятельность будет развиваться более эффективно в случае высокой внутренней мотивации добровольцев, которую можно формировать возможностью личного роста и уверенностью в успешности достижения целей собственной деятельности. Высоко замотивированными могут быть добровольцы, которые стремятся удовлетворять свои личные потребности посредством социально значимой деятельности. Для привлечения большего количества людей к волонтерству может способствовать социальная реклама в различных ее видах, как один из способов пропаганды деятельности, в целом. Кроме того, расширение спектра добровольной помощи студенческой молодежи может осуществить государственная финансовая поддержка, которая может быть оказана под влиянием популяризации деятельности с помощью социальной рекламы. Волонтеры – это альтруисты, не требующие вознаграждения и благодарности, но сопровождение государством их деятельности необходимо как средство для осуществления более масштабной волонтерской деятельности.

Литература

1 Заика, Е. В. Психологические вопросы организации самостоятельной работы студентов в вузе / Е. В. Заика // Практична психологія та соціальна робота. – 2002. – № 6. – С. 28.

2 Селиванова, Л. И. Волонтерская деятельность как средство социально-нравственного саморазвития студентов / Л. И. Селиванова // Педагогическое наследие академика И.Ф. Харламова и современные проблемы теории и практики нравственного становления личности : материалы респ. науч.-практич. конф., Гомель, 4 июня 2015 г. В 2 ч. / Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол. : В. П. Горленко (отв. ред.) [и др.]. – Гомель, 2015. – Ч. 1. – С. 237–240.

3 Внутренняя и внешняя мотивация волонтерской деятельности [Электронный ресурс] // studwood.ru: интернет-издание – 2016. – 19 декабря – Режим доступа: https://studwood.ru/661359/psihologiya/vnutrennyaya_vneshnyaya_motivatsiya_volonterskoy_deyatelnosti. – Дата доступа: 28.04.2019.

4 Первичные и вторичные потребности [Электронный ресурс] // studopedia.ru. – Режим доступа: https://studopedia.ru/18_59632_pervichnie-i-vtorichnie-potrebnosti.html. – Дата доступа: 29.04.2019.

УДК 316.613.4-057.875

Д. В. Денисенко

СОЦИАЛЬНАЯ ФРУСТРИРОВАННОСТЬ У СТУДЕНТОВ НА РАЗНЫХ КУРСАХ ОБУЧЕНИЯ

Статья посвящена рассмотрению социальной фрустрированности у студентов. Эмпирическое исследование направлено на изучение уровня неудовлетворенности социальными достижениями в основных аспектах жизнедеятельности у студентов на разных курсах обучения. Применение методов математической статистики подтверждает достоверность полученных в исследовании данных.

Термин «фрустрация» использовался в многочисленных теориях, концепциях, гипотезах, касающихся проблем мотивации, эмоций, поведения, деятельности индивида. В определенной мере фрустрацию можно рассматривать как наиндивидуальное явление, присущее группам людей, социальным слоям. Она становится своеобразным фактором объединения людей на почве общего переживания неудовлетворенностью жизнью [1].

Цель эмпирического исследования: изучить социальную фрустрированность у студентов на разных курсах обучения.

База исследования: УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».

Выборка исследования: 213 студентов в возрасте от 17 до 23 лет на разных курсах обучения. Из них:

- 48 человек обучаются на первом курсе;
- 56 человек обучается на втором курсе;
- 60 человек обучается на третьем курсе;
- 49 человек обучается на четвертом курсе.

Психодиагностическая методика: опросник «Диагностика уровня социальной фрустрированности» (Л. И. Вассерман). Представляет собой исследовательский инструмент, разработанный для оценки социального благополучия, в том числе социальной составляющей качества жизни.

По результатам проведенного эмпирического исследования особенностей проявления фрустрации у студентов на разных курсах обучения с помощью методики «Диагностика уровня социальной фрустрированности» (Л. И. Вассерман), были получены показатели, отражающие *уровень* неудовлетворенности социальными достижениями в основных аспектах жизнедеятельности у студентов. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Количественные показатели уровней социальной фрустрированности у студентов на разных курсах обучения (данные представлены в абсолютных значениях и в %)

Уровень социальной фрустрированности	Курс							
	1 курс		2 курс		3 курс		4 курс	
	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
Очень высокий	0	0	0	0	2	3	1	2
Повышенный	0	0	0	0	2	3	5	10
Умеренный	0	0	3	5	4	7	2	4
Неопределенный	3	6	5	9	7	12	6	12
Пониженный	7	15	12	22	15	25	9	19
Очень низкий	38	79	36	64	30	50	26	53

Из таблицы следует, что *очень высокий* и *повышенный* уровень неудовлетворенности социальными достижениями наблюдается у студентов, обучающихся на 3 и 4 курсах. Следовательно, можно сделать вывод о том, что у небольшого процента студентов по данной методике имеется склонность к проявлению фрустрированного поведения, проявляющегося в психическом напряжении. Данное поведение обусловлено неудовлетворенностью достижениями и положением личности в социально заданных иерархиях. При этом данные личности переживают фрустрацию не столько от достигнутого, например, от условий, в которых живут, или материального дохода, сколько от мысли, что сегодня можно достичь большего. Повышенная тревожность, несоизмерная с вызвавшим ее явлением или ситуацией, препятствует формированию нормального адаптивного поведения, вызывает чрезмерные функциональные сдвиги в физиологических системах организма. Причем эти сдвиги, возникающие под влиянием эмоционально напряженных ситуаций, бывают значительно более выраженными, чем при сильных физических перегрузках и нормализуются обычно медленнее. 1 курс – 0 %, 2 курс – 0 %, 3 курс – 3 %, 4 курс – 2 % и 10 % опираясь на данные показатели, можно сделать вывод, что наивысшие показатели представлены у студентов, обучающихся на 3 и 4 курсах. У 1 и 2 курсов показатели полностью находятся в норме.

Умеренный уровень неудовлетворенности социальными достижениями на 1 курсе, наблюдается также у 0 % респондентов, на 2 курсе у 6 %, на 3 курсе, у 7 % и на 4 курсе у 4 %. Показатели находятся в примерно равном соотношении у обучающихся на всех курсах. В данном случае можно отметить, что социальная фрустрированность в большей степени зависит от осознания недостигнутого, чем от реального положения личности. О данном уровне можно сказать, что неудовлетворенность по отдельным направлениям социально заданных иерархий накапливается и образует постоянный фон эмоционального напряжения личности. Когда эмоциональное напряжение достигает критического уровня, личность прибегает к тем или иным мерам психологической защиты. Она либо снижает уровень притязаний, либо игнорирует недоступные ей ступени иерархии.

Неопределенный уровень был выявлен у 6 % респондентов обучающихся на 1 курсе, у 9 % на 2 курсе, у 12 % на 3 и 4 курсах. А также *пониженный уровень* был выявлен у 15 % респондентов, а *очень низкий* у 79 % студентов, обучающихся на 1 курсе, 22 % и 64 % у студентов 2 курса, 25 % и 50 % у студентов 3 курса и у 19 %, а также 53 % у студентов 4 курса. Это говорит о том, что большинство студентов практически не сталкиваются с фрустрирующими ситуациями или умело справляются с ними. Это уверенные в себе, спокойные, уравновешенные и не склонные к неврозам личности.

При помощи многофункционального критерия Фишера оценивалась достоверность различий между процентными долями выборок. Выявлены статистически значимые различия между студентами с *повышенным* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями:

- 1 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 3,202$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($\rho \leq 0,01$));
- 2 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 3,324$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($\rho \leq 0,01$)).

Установлены статистически значимые различия между студентами с *умеренным* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями:

- 1 и 2 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 2,375$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($\rho \leq 0,01$));
- 1 и 3 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 2,697$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($\rho \leq 0,01$)).

Также были обнаружены статистически значимые различия между студентами с *очень низким* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями в основных аспектах жизнедеятельности:

- 1 и 3 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 3,216$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($\rho \leq 0,01$));
- 1 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 2,765$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($\rho \leq 0,01$)).

Однако не были установлены различия между студентами с *очень высоким* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями у студентов:

- 1 и 3 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,896$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 1 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,412$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 3 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,976$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,466$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 3 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,418$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)).

Не было установлено статистически значимых различий у студентов с *повышенным* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями в основных аспектах жизнедеятельности:

- 1 и 3 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,896$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 3 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,976$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 3 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,470$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)).

Также в 4 из 6 случаях статистического анализа результатов студентов с *умеренным* уровнем неудовлетворенности своими социальными достижениями нельзя утверждать, что есть различия между

- 1 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 2,003$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 3 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,297$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,308$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 3 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,60$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)).

В каждом случае статистического анализа респондентов с *неопределенным* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями в основных аспектах их жизнедеятельности не было выявлено статистически значимых различий между

- 1 и 2 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,516$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 1 и 3 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,990$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 1 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,032$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 3 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,486$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,553$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 3 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,093$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)).

Такая же картина складывается и с анализом результатов студентов с *пониженным* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями, так не было выявлено статистически значимых различий между

- 1 и 2 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,909$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 1 и 3 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,361$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 1 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,503$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 3 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,456$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,392$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 3 и 4 курсом ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,838$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)).

При статистической обработке результатов студентов с *очень низким* уровнем неудовлетворенности социальными достижениями только в двух случаях были выявлены статистически значимые различия, которые расписаны выше, а в остальных четырех случаях нельзя утверждать о существовании различий между студентами

- 1 и 2 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,693$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 3 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,559$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 2 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 1,168$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$));
- 3 и 4 курса ($\varphi^*_{\text{эмп}} = 0,318$ при $\varphi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \leq 0,05$)).

Проанализировав полученные данные по методике «Диагностика уровня социальной фрустрированности», было установлено, что наибольшее количество испытуемых подвержено *низкому* уровню неудовлетворенности социальными достижениями. Данные личности умеют управлять своими эмоциями, являются стрессоустойчивыми, а также положительные эмоции доминируют над негативными. Это свидетельствует о том, что испытуемые умеют перестраивать свои эмоциональные реакции в зависимости от ситуации, в которой они находятся. Следовательно, можно сделать вывод о том, что у большинства испытуемых отсутствуют эмоциональные проблемы. Они гибки в выразительности эмоций, то есть способны контролировать свои эмоции в той или иной ситуации, не подвержены влиянию извне. Для некоторых респондентов со средним уровнем неудовлетворенности социальными достижениями характерно то, что они не способны контролировать свои эмоции и переживания в полной мере.

Литература

1 Головин, С. Ю. Словарь практического психолога / С. Ю. Головин. – Минск : Пресспечать, 1997. – 150 с.

О. А. Зыблева

ОСОБЕННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ В ПОДРОСТКОВОМ И ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТАХ

Статья посвящена изучению доверительных отношений с родителями в подростковом и юношеском возрастах. Рассмотрены такие понятия, как «доверие», «доверительные отношения», а также какие особенности проявляются в зависимости от возраста у подростков и юношей. Представлены результаты проведённого эмпирического исследования по изучению межличностного доверия в подростковом и юношеском возрастах.

Доверие связано с любым типом межличностных отношений и является важным условием их существования и проявляется в них с различной мерой. Большинство исследователей отмечают, что доверие возникает в условиях неопределенности, уязвимости, отсутствия возможности контроля [1, с. 53].

Согласно определению Т. П. Скрипкиной, «Доверие – это чувство надежности и безопасности, испытываемое человеком по отношению к объектам (вещам) и субъектам (людям) окружающего мира и основанное на вере в их положительный характер» [2, с. 39].

Подростковый возраст характеризуется изменением положения ребенка в семье, где родители больше начинают доверять ему, поручать выполнение более сложной домашней работы и включать в обсуждение семейных проблем.

У подростков резко усиливается способность к эмпатии по отношению ко взрослым, стремление им помочь, поддержать, разделить их горе или радость. Взрослые и родители чаще в подростке обнаруживают не это в силу особенностей возраста, а только отрицательные стороны его поведения, так как их заранее пугают тем, что подростки становятся своенравными, непослушными, требуют свободы. Поэтому, предвкусывая такое поведение, взрослые и родители чаще замечают все это, все, чем их пугали окружающие, то есть все отрицательные стороны. Кроме того, взрослые в лучшем случае сами готовы проявить сочувствие и сопереживание к подростку, но совершенно не готовы принять сходное отношение с его стороны к себе. Однако те родители, которые не подверглись влиянию окружающих, обращают внимание на изменения в поведении своих детей, а именно на то, какими чуткими и понимающими они становятся. Эти родители принимают поддержку детей, принимают их новое взрослое поведение, они их не отталкивают, а включают все больше в семейную деятельность, в обсуждение различных тем.

Степень доверия подростка напрямую зависит от степени взаимопонимания между родителями и ребенком. Доверие в общении и отношениях с родителями подростки чаще понимают и характеризуют как дружбу. Для них дружба с родителями понимается как длительные отношения, когда в любой момент можно прийти к родителю за помощью, советом или просто поговорить с ним. Это отношения, при которых подростки безоговорочно доверяют родителям свои секреты, а также имеют твердую уверенность, что они будут поняты и не будут отвергнуты. Однако эти отношения очень хрупкие, и все может измениться в любой момент, особенно, если подросток почувствует холод в отношениях с родителями, незаинтересованность и непонимание. Сейчас отношения могут предполагать взаимность, понимание и доверие, через какое-то время могут вызвать конфликт или конкуренцию.

Теплота, поддерживающие и доверительные детско-родительские отношения, которые позволяют подростку исследовать социальные роли и представления, способствуют отделению от родителей, становлению его как независимого от родителей, самостоятельно мыслящего. Подростки, которые неэффективно преодолевают подростковый кризис, не отделяются от родителей, не могут самостоятельно действовать и взаимодействовать с окружающими людьми, не смогут в дальнейшем самостоятельно решать проблемы, попав в сложные жизненные ситуации. Такие подростки чаще обычного обращаются за помощью к родителям и все также зависят от мнения родителей. У таких подростков страдает самооценка и уверенность в себе. Напротив, у подростков, которые эффективно проходят данный возрастной кризис, формируется высокая самооценка, уверенность в себе, а также улучшается успеваемость в учебе.

Напряжённость в отношениях родителей и подростков может вызвать желание отделиться от родителей и быть независимыми, однако в то же время подросткам очень важно чувство безопасности и защищенности, которые им дает опека родителей. Это помогает подросткам в дальнейшем выходить из зоны комфорта, расширять свои границы познания. Если родители принимают изменения ребенка на протяжении его развития, тогда чувство защищенности, безопасности становятся основой доверия и доверительных отношений с родителями в подростковом возрасте. Доверие в подростковом возрасте играет немаловажную роль для успешного развития подростка, например, для развития социальных отношений, построения отношений с родителями, взрослыми, друзьями и т.д. Также доверие помогает успешнее преодолевать жизненные трудности и успешнее достигать подростку своих целей и успехов в учебе.

Отношения юношей и девушек со взрослыми не столь напряжены, как в подростковом возрасте, но остаются сложными. Доверительность в общении – важнейшая основа для новой гармонии детско-родительских отношений. Для юношей главное в общении – найти понимание, сочувствие, помощь в том, что их волнует, что переживается ими, в возможности найти понимание своих проблем и помощь в их решении.

Доверительные отношения с родителями – это максимально близкие, теплые, доброжелательные отношения (родительская любовь). Доверительные отношения с родителями – это открытость детей по отношению к родителям и, наоборот, – родителей к детям, уважение друг к другу. К доверительным отношениям с родителями юноши относят также совместное времяпрепровождение, а точнее возможность этого, когда юноши себя с родителями чувствуют расслабленно, спокойно, когда нет напряжения в общении, родители им доверяют, позволяют принимать самостоятельные решения. Тогда юноши предвкушают совместный досуг и это приобретает позитивную эмоциональную окраску [3].

В доверительных отношениях с родителями важную роль играет эмоциональная близость, социальная идентичность, ролевые ожидания, договорные обязательства. Совместная деятельность, единство, общие взгляды и интересы, совместное общение и сотрудничество с родителями лежит в основе доверия и доверительных отношений. Еще одно значение доверия – свобода общения с родителями. Если ребенок будет доверять своим родителям, то он не будет бояться обратиться к ним за помощью или советом.

Если не упустить момент в подростковом и юношеском возрастах, доверительные отношения с родителями можно корректировать и развивать. Для этого обе стороны, как родители, так и дети должны приложить все усилия. Только при помощи совместной работы можно достичь положительных результатов в детско-родительских взаимоотношениях.

Все вышеизложенное актуализировало проведение исследования межличностного (социального) доверия. В эмпирическом исследовании приняли участие 218 человек: 54 респондента мужского пола и 55 респондентов женского пола в возрасте от 11 до 17 лет,

53 респондента мужского пола и 56 респондентов женского пола в возрасте от 17 до 20 лет. Для определения социального доверия использовалась методика «Шкала межличностного (социального) доверия» Дж. Б. Роттера в адаптации С. Г. Достовалова. Опросник позволяет измерить уровень социального доверия, которое складывается из доверия человеку окружающим людям и «политического доверия», оказываемого политической системе, обществу в целом. Шкала доверия в человеческих взаимоотношениях предлагает испытуемому подтвердить или опровергнуть 25 утверждений.

В ходе проведенного исследования по методике «Шкала межличностного (социального) доверия» Дж. Б. Роттера в адаптации С. Г. Достовалова на основании анализа полученных результатов были выделены следующие группы респондентов: с отсутствующей тенденцией к доверию, с низким уровнем, с пониженным уровнем, со средним уровнем, с повышенным уровнем и высоким уровнем.

Результаты исследования респондентов мужского пола и респондентов женского пола в возрасте от 11 до 17 лет показывают, что у 65 % мальчиков в подростковом возрасте наблюдается повышенный уровень доверия, а у 35 % – уровень доверия находится на среднем уровне.

У девочек подросткового возраста результаты немного иные, однако они не сильно различаются. У 60,2 % девочек наблюдается повышенный уровень доверия, у 36,5 % – уровень доверия находится на среднем уровне и только у 3,3 % девочек заметна тенденция к недоверию. По процентному соотношению результатов выявлено, что различия в уровне межличностного (социального) доверия у мальчиков и девочек в подростковом возрасте несущественные.

В результате применения t-критерия Стьюдента (уровень значимости $p \leq 0,05$) не было выявлено различий между респондентами мужского пола и респондентами женского пола подросткового возраста в показателях межличностного (социального) доверия. Согласно данным, у респондентов мужского пола и респондентов женского пола в возрасте от 11 до 17 лет в подростковом возрасте доверие находится на повышенном уровне.

Результаты исследования респондентов мужского пола и респондентов женского пола в возрасте от 17 до 20 лет показывают, что у 75 % юношей наблюдается повышенный уровень доверия, а у 25 % – уровень доверия находится на среднем уровне.

У девушек результаты немного иные, однако различия в процентном соотношении незначительные. У 73,1 % девушек с родителями складываются доверительные отношения, у 23,1 % – доверительные отношения с родителями находятся на среднем уровне и только у 3,8 % девушек заметна тенденция к недоверию. Результаты показали, что в юношеском возрасте по процентному соотношению различия в уровне межличностного (социального) доверия у юношей и девушек несущественные.

В результате применения t-критерия Стьюдента (уровень значимости $p \leq 0,05$) не было выявлено различий между респондентами мужского пола и респондентами женского пола в показателях межличностного (социального) доверия в юношеском возрасте. Согласно данным, в юношеском возрасте у респондентов мужского пола и респондентов женского пола в возрасте от 17 до 20 лет доверие находится на повышенном уровне.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что у большинства респондентов подросткового возраста межличностное (социальное) доверие находится на достаточно высоком уровне, точно также, как и у респондентов юношеского возраста межличностное (социальное) доверие находится на достаточно высоком уровне. Следовательно, можно полагать, что у респондентов подросткового возраста к своим годам сформировалось межличностное доверие, а респонденты юношеского возраста успешно преодолели подростковый возраст и успешно перешли в новый, сохранив доверие.

Литература

- 1 Крайг, Г. Психология развития / Г. Крайг – СПб. : Питер, 2000. – 992 с.
- 2 Скрипкина, Т. П. Доверие как социально-психологическое явление: дис. ... д-ра псих. наук: 19.00.05 / Т. П. Скрипкина. – Ростов-на-Дону, 1998. – 302 с.
- 3 Обухова, Л. Ф. Возрастная психология / Л. Ф. Обухова. – М. : Издательство Юрайт, 2011. – 460 с.

УДК 159.97:616.895.4:796.07

Д. В. Капора

ОСОБЕННОСТИ ДЕПРЕССИИ У СПОРТСМЕНОВ

Бесспорным является тот факт, что депрессивные расстройства считаются одним из самых распространенных заболеваний среди населения. В современном обществе депрессия является достаточно серьезной проблемой, в том числе и в спортивной среде, где процент людей, подверженных депрессии, был высок и ранее.

Депрессия представляет собой разновидность аффективных расстройств (расстройств настроения) [1, F32 – F34]. Ею страдает каждый десятый в возрасте старше 40 лет, две трети из них – женщины.

В международной классификации болезней дается следующее понятие: депрессия – психическое расстройство, характеризующееся «депрессивной триадой»: снижением настроения и утратой способности переживать радость (ангедония), нарушениями мышления (негативные суждения, пессимистический взгляд на происходящее и так далее), двигательной заторможенностью. В некоторых случаях человек, страдающий ею, может начать злоупотреблять алкоголем или иными психотропными веществами.

У депрессии есть такие физиологические проявления, как нарушения сна, функций кишечника, сексуальных потребностей. У больных депрессией нарушается общий энергетический тонус, они чувствуют утомляемость. При соматизированной депрессии человек переживает неприятные ощущения в теле. Если смотреть на такого человека, то в его поведении можно наблюдать пассивность, избегание контактов с людьми, отказ от развлечений.

Проведённые исследования, изучавшие связь между спортом и лечением им же от депрессии, показали, что и разовая тренировка, и длительный курс занятий спортом способствуют снижению показателей депрессии. Существует достаточное количество теорий, которые объясняют то, что спорт помогает выйти из депрессии, но многие из них не находят подтверждения.

Спорт не оказывает существенного позитивного влияния на состояние больных депрессией. Лечение депрессии у людей, занимающихся спортом, протекает точно так же, как у людей, не занимающихся спортом и проходящих только медикаментозную терапию [1, с. 32].

В частности, в спортивной среде, где люди находятся в состоянии постоянного стресса, преобладание депрессии очень велико. Это связано с непредсказуемостью исходов спортивных состязаний, а также с жестоким процессом тренировок и строгим соблюдением режима.

Особо гнетущую атмосферу на мышление спортсменов оказывает ответственность за выступления на международных соревнованиях и осознание того факта что их успех не долговечен и может обратиться крахом в любую минуту.

Согласно научным исследованиям, депрессия среди профессиональных спортсменов распространена так же широко, как и среди людей других профессий, только вот за помощью спортсмены обращаются крайне редко. Это создаёт предпосылки для развития более тяжелых форм аффективных расстройств, ведь депрессия является суммой биологических, психологических и социальных факторов и редко когда к ней ведет всего лишь одна конкретная причина. Низкая самооценка, несоответствие строгим физическим стандартам, регламентированная диета и постоянное негативное давление – все являются частью злополучной комбинации факторов [2].

Тот факт, что профессиональные спортсмены, с одной стороны, в большинстве своем являются молодыми людьми, а с другой стороны то, что среди элитных спортсменов проблемы психики склонны рассматриваться как не стоящие внимания, ведет к почти полному игнорированию попыток лечения в случаях психического неблагополучия.

Большинство спортсменов сталкиваются с различными видами стресса: финансовые трудности, необходимость в постоянных тренировках, высоких спортивных показателей, а также поддержание баланса с другими аспектами жизни, такими как учеба, семья и друзья. Спортсмены также сталкиваются с внешним давлением, заставляющим их постоянно совершенствовать свои тела. Элитные спортсмены следуют повышающим производительность диетам, которые лишают их питательных веществ и калорий, необходимых для оптимального психического здоровья.

Также под влиянием спортивных неудач и разного рода неприятных событий возможно возникновение функциональной депрессии в рамках нормального психического функционирования. Она характеризуется отрицательными эмоциями, падением мотивации, изменением представлений, пассивностью поведения, равнодушием к результатам соревнований. Возникает необоснованное чувство вины и беспомощности. Снижается самооценка. Спортсмен быстро устает, не проявляет инициативы ни в подготовке, ни в реализации. Результаты резко снижаются, появляются реакции избегания. Общительный и оптимистичный от природы человек меняется на глазах [3].

Наше диагностическое исследование проводилось в три этапа. На подготовительном этапе проведения исследования нами был подобран и подготовлен стимульный материал. Также на данном этапе была сформирована выборка для проведения психологического исследования. Для этого нами было отобрано 70 испытуемых в возрасте от 13 до 50 лет. Затем эта выборка была разделена по возрастному критерию: дети (от 13 до 19 лет) и взрослые (от 19 до 50).

На основном этапе был произведен сбор данных при помощи выбранных диагностических методик. При проведении процедуры исследования каждому испытуемому давался стимульный материал в распечатанном виде, который включает в себя инструкцию и сам тест. По методике А. Бека испытуемому было необходимо выбрать одно утверждение из каждой группы, которое точнее всего отражало его состояние, на момент тестирования и в течение недели. В каждой группе фразы расположены в порядке увеличения степени проявления признака. По методике социально-перцептивной оценке личностно-деятельностных особенностей тренера нужно было выбрать одно из предложенных суждений. Свои ответы испытуемые заносили в бланк ответов.

На заключительном этапе нами была произведена обработка и интерпретация данных полученных в ходе исследования. Обработка полученных данных осуществлялась с использованием «ключа» для подсчета сырых баллов. Затем полученные данные подверглись первичной обработке и были проверены на нормальность распределения с помощью метода Плохинского. После проверки мы выявили, что наше эмпирическое распределение признака не отклоняется от теоретического нормально распределения. Далее была проведена статистическая обработка полученных данных с целью сопоставления средних значений депрессии в независимых выборках между профессиональными

спортсменами и спортсменами-любителями по t-критерию Стьюдента. После чего мы выдвинули гипотезу о том, что повышенный уровень депрессии у профессиональных спортсменов связан с взаимоотношениями с тренером.

Проведя исследования, мы можем говорить о наличии депрессии у спортсменов, занимающихся профессиональным спортом. Уровень этой депрессии значительно выше, нежели у спортсменов-любителей. Отсюда следует, что проблема действительно есть и ею не стоит пренебрегать, чтобы впоследствии не получить более тяжелое развитие болезни. Учитывая многофакторность проблемы, трудно выделить главные направления в работе по устранению данного состояния у спортсменов. В своей работе в качестве такого фактора мы пытались исследовать личность тренера. Однако корреляция состояния спортсменов и их взаимоотношений с тренером оказалась не такой уж и высокой, чтобы это можно было с полной уверенностью назвать ключевым фактором возникновения депрессии. В то же время наличие такой корреляции игнорировать было бы неосмотрительно.

Половина людей, занимающихся спортом на профессиональном уровне, находятся в состоянии от легкой до тяжелой депрессии. В то же время люди, занимающиеся любительским спортом, в большинстве своем не подвержены депрессии.

Исходя из предположения, что на уровень стресса и сопутствующую ему депрессию сильно влияет личность тренера, мы провели исследование с целью выявления взаимосвязи между уровнем депрессии спортсменов и личностно-деятельностных особенностей тренера.

Полученные в ходе исследования данные не позволяют нам однозначно утверждать, что именно влияние взаимоотношений спортсменов-профессионалов с тренерами играет главную роль в возникновении депрессии у спортсменов. Однако нами была выявлена достаточно сильная отрицательная корреляция, которая позволяет нам утверждать, что личность тренера играет достаточно заметную роль в общем эмоциональном состоянии профессионального спортсмена. В то время как спортсмены-любители не так сильно подвержены эмоциональному давлению со стороны тренера. А фактором, которым наиболее сильно влияет на спортсменов в обеих группах, является гностический параметр тренера, т.е. спортсмены не уверены в его компетентности.

Литература

1 Moran, M. More Athletes Sprint To Sport Psychiatrists / M. Moran // Psychiatric News. April 4. – 2003. – №7. – P. 32–38.

2 Tofler, I. The Interface between sport psychiatry and sports medicine / I. Tofler, E. D. Morse, M. D. Miller // Saunders (Philadelphia). – 2005. – P. 1–3.

3 Зинченко, Ю. П. Психология спорта: Монография / Под ред. Ю. П. Зинченко, А. Г. Тоневицкого. – М.: МГУ, 2011. – 424 с.

УДК 159.923.2:316.613.4:179.8-053.6-058.862

Ю. А. Короленко

ПРОЯВЛЕНИЕ ЗАВИСТИ И САМООТНОШЕНИЯ У ПОДРОСТКОВ, ОСТАВИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

В статье рассматриваются особенности проявления зависти у подростков, оставшихся без попечения родителей. Зависть – отношение к другому человеку, обусловленное субъективной оценкой его превосходства в значимых сферах,

сопровождается комплексом негативных эмоций, снижением самооценки и желанием нивелировать превосходство другого. Представлены результаты исследования взаимосвязи и проявления зависти.

Современный мир, характеризующийся ростом конкурентных отношений, потребительских настроений («быть не хуже других»), борьбой за лучшее место в жизни, не только порождает позитивные изменения в человеке (инициативу, автономность, решительность, конкурентоспособность), но и ведет к усилению негативных социально-психологических явлений. Одно из них – зависть.

Наше исследование проходило на базе УО «Гомельский городской социально-педагогический центр», ГУО «Жлобинская школа-интернат для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей»и ГУО «Средняя школа № 29 г. Гомеля». Всего в исследовании приняло участия 120 подростков в возрасте от 12 до 14 лет, из них 60 детей, оставшихся без попечения родителей, 60 из биологических семей.

В исследовании использовались методика исследования самоотношения С. Р. Пантелеев (МИС), «Методика исследования завистливости личности» Т. В. Бесковой [1; 2; 3].

При обработке результатов исследования мы обнаружили, что показатели по шкале «зависть-уныние» выше у подростков, оставшихся без попечения родителей, как у девочек, так и у мальчиков. Это означает, что подростки из числа детей-сирот чаще испытывает такие эмоции, как обида, досада, грусть, уныние, отчаяние. Они чувствуют себя неуверенным, отчаявшимся, бессильным что-либо изменить. Стартовым механизмом запуска «зависти-уныния» является ощущение «незаслуженной непреодолимой обделенности». Подростку кажется, что он предпринимает все возможное для достижения желаемых целей, но прикладывая к этому все усилия, успех так и не достигается. И в результате испытывает завистливое отношение к тем, кто менее упорен и активен, но имеет все то, что очень желает иметь он.

Испытывая зависть-уныние, подросток избегает открытых действий. Он часто умалчивает, игнорирует достижения других как несуществующие или же намеренно восхваляет достоинства менее достойного человека. Так порождается принципиально другой эмоциональный фон – подавленность, отчаяние, разочарование, уныние, пессимизм, ощущение себя несчастливым человеком, у которого отсутствуют надежды и силы на изменение ситуации. Негативные эмоции, направленные на самого себя, усиливаются, общий жизненный тонус снижается.

При обработке данных мы выявили, что у подростков, воспитывающихся в биологической семье, преобладают показатели по шкале «зависть-неприязнь». Это означает, что подростки, воспитывающихся в биологической семье, чаще испытывают такие эмоции, как озлобленность, гнев, раздражение, направленные на того, кто добился большего.

Такой подросток испытывает по отношению к другому ненависть, неприязнь, подозрительность, враждебность. Для него на первом месте будет желание превзойти конкурента любым путем. Это выражается в раздраженном и придирчивом отношении к более успешному человеку, а также проявляется в форме клеветы, сплетен, беспочвенной критики. В данном случае подросток может быть вполне удовлетворен основными сферами своей жизнедеятельности, но эмоциональный дискомфорт, который будет вызван осознанием того, что кто-то имеет больше, присутствует. Завистник убежден, что успехи и достижения другого принижают его, обесценивают его собственные достижения.

Таким образом, переживание зависти-неприязни сопровождается, прежде всего, эмоциями, связанными с эмоциональным напряжением субъекта (злость, раздражение, негодование, нервное напряжение) и направлены они на превосходящего другого.

Негативные эмоции соседствуют у субъекта зависти-неприязни с угрызениями совести и чувством вины, поскольку зависть в общественном сознании предстает как осуждаемое явление.

При обработке данных по методике МИС мы выявили, что шкала самоотношения «закрытость» преобладает у подростков, оставшихся без попечения родителей. Эти подростки проявляют защитное поведение, склонны избегать открытых отношений с самим собой. Причиной может быть или недостаточность навыков рефлексии, поверхностное видение себя, или осознанное нежелание раскрывать себя, признавать существование личных проблем.

У подростков, воспитывающихся в биологической семье, преобладает шкала самоотношения «саморуководство». Так можно сделать вывод о том, что эти подростки считают свою личность регулятором всех своих успехов и достижений. Они переживают собственное «Я» как внутренний стержень, который координирует и направляет всю активность. Такой подросток ощущает себя способным оказывать сопротивление внешним влияниям, так же ему свойствен контроль над эмоциональными реакциями и переживаниями по поводу себя.

Мы провели однофакторный дисперсионный анализ и установили, что закрытость как компонент самоотношения влияет (статистически значимо $p=0,024$) на проявление «зависти-уныния» как среди мальчиков-подростков, так и среди девочек.

Подросток «зависти-уныния» часто умалчивает, игнорирует достижения конкурента как несуществующие или же намеренно восхваляет достоинства менее достойного человека. Кроме того, он часто прибегает к ограничению числа объектов зависти (нисходящее сравнение), а также к изобретению других параметров сравнения.

Согласно данным нашего исследования, саморуководство как компонент самоотношения влияет (статистически значимо $p=0,012$) на проявление «зависти-неприязни». Это означает, что в привычных для себя условиях существования, в которых все возможные изменения знакомы и хорошо прогнозируемы, подростки, оставшиеся без попечения родителей, проявляют выраженную способность к личному контролю. В новых для себя ситуациях регуляционные возможности «Я» ослабевают, усиливается склонность к подчинению средовым воздействиям. Также подростки, испытывающие зависть-неприязнь, чувствуют озлобленность, гнев, раздражение, направленное на того, кто добился большего. Это находит выражение в таких отношениях к другому, как ненависть, неприязнь, подозрительность, враждебность. Для такого человека являются характерным желанием превзойти другого любым способом.

После выхода за пределы детского дома, воспитанники испытывают трудности в адаптации к окружающему миру. Подростки пребывают в состоянии неуверенности, неопределенности из-за незнания своей дальнейшей судьбы, что приводит к нарушениям поведения, негативизму, упрочению потребительской позиции. Часто подростки из числа детей-сирот становятся асоциальными личностями: зависимыми, не способными к самостоятельной ответственной жизни, эмоционально глухими и жестокими, не всегда реагирующими на тепло, заботу и внимание. Для того, чтобы помочь проблемному подростку, необходимо заслужить его доверие. Построение доверия может быть медленным и сложным процессом.

Литература

- 1 Муздыбаев, К. Психология зависти / К. Муздыбаев // Психологический журнал. – № 6. – 1997. – С. 3–7.
- 2 Колышко, А. М. Психология самоотношения: учеб. пособие / А. М. Колышко. – Гродно: ГрГУ, 2004. – 102 с.
- 3 Бескова, Т. В. Методика исследования завистливости личности / Т. В. Бескова. – Вопросы психологии. – № 2. – 2012. – С. 127–141.

А. В. Короткевич

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ И ШКОЛЬНОЙ ТРЕВОЖНОСТИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Статья посвящена описанию взаимосвязи коммуникативной компетентности и школьной тревожности у младших школьников. В данной статье будут рассмотрены понятия, коммуникативной компетентности, тревожности, и их влияние на развитие личности ребенка. В работе будут отражаться причины возникновения школьной тревожности. Также будут приведены данные исследования и описание выявленных закономерностей.

Тема коммуникативной компетентности остается популярной для исследования, так как в современном мире людям тяжелее общаться друг с другом и, соответственно, понимать друг друга. С такой проблемой постоянно сталкиваются взрослые. Они не знают, как правильно выразить свои чувства, желания, потребности, не задев чувства дорогого тебе человека или просто товарища. Взрослые читают литературу, посещают курсы как в университете, так и онлайн-курсы. Став родителем, они тратят очень много денег на самообразование, чтобы понять себя и своих детей.

Поэтому очень важно сформировать и развить коммуникативные навыки в начальных классах, где дети начинают осознавать свои слова, задумываться о последствиях сказанного. Чтобы, столкнувшись с миром взрослых, построенном на межличностном взаимодействии, не упасть лицом вниз и эффективно планировать свою деятельность.

В данной работе мы опираемся на понятие коммуникативной компетентности О. Ю. Голуба. Он пишет, что «под коммуникативной компетентностью понимается совокупность знаний, умений и навыков, включающих функции общения и особенности коммуникативного процесса; виды общения и основные его характеристики; средства общения: вербальные и невербальные; психологические и коммуникативные типы партнеров, специфику взаимодействия с ними; формы и методы делового взаимодействия; технологии и приемы влияния на людей; методы генерирования идей и интеграции персонала для конструктивной коммуникации; самопрезентацию и стратегии успеха» [1].

Проблема тревожности является одной из ключевых проблем человечества. Это связано с развитием всевозможных гаджетов, умных приложений и возможности достать любую информацию через интернет, что значительно сказывается не только на интеллектуальном уровне детей, но и на их личностных характеристиках. В первую очередь, на тревожности. Поэтому история изучения тревожности довольно длительная.

Так Р. С. Немов описывал тревожность так, «тревожность – постоянно или ситуативно проявляемое свойство человека находиться в состоянии повышенного беспокойства, испытывать страх и тревогу в специфических социальных ситуациях».

Т. В. Гузанова выделила восемь основных факторов, влияющих на развитие школьных страхов у детей в начальной школе, ведущих к развитию повышенной тревожности:

- 1) общая тревожность в школе, выраженная в общем эмоциональном напряжении, связанном с различными формами включения ребенка в новую ситуацию развития;
- 2) переживание социального стресса, в первую очередь в отношении социальных контактов с одноклассниками;
- 3) фрустрация потребности в достижении успеха, тормозящая развитие притязаний на успех и достижение высоких результатов;
- 4) страх самовыражения – эмоциональное напряжение, связанное с затруднениями самораскрытия, самопредъявления, демонстрации своих возможностей;

5) страх ситуации проверки знаний – переживание тревоги в ситуации проверки (особенно публичной) знаний, достижений, возможностей;

6) страх не соответствовать ожиданиям окружающих – тревога по поводу оценки со стороны значимых других, по поводу своих результатов, поступков, идей; из-за боязни возможности негативных оценок;

7) низкая физиологическая сопротивляемость стрессу, повышающая вероятность деструктивного реагирования на тревожные факторы среды;

8) проблемы и страхи в отношениях с учителями – негативный эмоциональный фон отношений со взрослыми в школе, снижающий мотивацию и успешность обучения [2, с. 93].

Проанализировав источники, можно описать ряд основных факторов формирования школьной тревожности:

- изменение привычного распорядка дня школьника;
- учебные плановые перегрузки;
- неспособность учащегося справиться со школьной программой;
- неадекватные ожидания со стороны родителей;
- завышенные требования педагогов;
- неблагоприятные отношения с педагогами;
- регулярно повторяющиеся оценочно-экзаменационные ситуации;
- смена школьного коллектива и/или непринятие детским коллективом.

Было выявлено, что дети с высоким уровнем тревожности испытывают дискомфорт в школьной среде обучения. Зачастую такие дети склонны испытывать сложности в процессе адаптации, что мешает нормальному развитию ребенка. У детей наблюдается страх перед опросом и проверкой домашних заданий, что может быть связано с давлением родителей «Ты должен быть лучше всех, получать только отличные отметки» – при таком поведении родителей у ребенка может выработаться ненормативное поведение, которое способствует формированию асоциального поведения. Другой реакцией ребенка с повышенной и высокой тревожностью может быть зависимый тип, когда ребенок находит более сильного человека и полностью, безоговорочно ему верит. Также ребенок может замкнуться и никому не открываться. Такой тип поведения неэффективен, так как человек – уникальное существо, у него есть какие-то индивидуальные черты, которых нет у других людей. Ребенок чувствует себя неуверенным в своих силах, ощущает свою закомплексованность и ограниченность и страдает его самооценка. Страх показать себя настолько велик, что зачастую, дети поддаются влиянию социальной среды и теряют все попытки обрести свою индивидуальность или могут стать «грушей для битья» других ребят. Также у детей пропадает инициативность, подавляется креативность. Учатся только, чтобы получить хорошие отметки, а мотивом его школьной деятельности становятся избегание неудач. Еще одним фактором, оказывающим влияние на повышенную тревожность у детей младшего школьного возраста, является смена его привычного стиля жизни. Ребенок, посещав садик, уже привык к своим товарищам, он завел множество друзей, освоил правила и нормы поведения, привык к воспитателям и персоналу. Перейдя в школу, ученик сталкивается с неизвестностью. Новая среда, незнакомые дети с родителями, новый классный руководитель, контроль со стороны преподавателя, жалобы, предъявление новых требований и применение санкций и наказаний – приводит к повышению тревожности. Поэтому очень важно в младшем школьном возрасте выявлять признаки высокой тревожности и стремиться стабилизировать их, приводя ребенка в оптимальную выраженность тревожности.

Диагностическое тестирование проводилось на базе ГУО «Средняя школа №38 г. Гомеля».

В тестировании принимали участие 92 школьника с первого по четвертые классы.

Для изучения школьной тревожности и уровня сформированности коммуникативной компетентности детей младшего школьного возраста было использовано две методики:

- 1) опросник школьной тревожности Филлипса.
- 2) тест для школьников младшего школьного возраста «коммуникативная компетентность» (модифицированный Л. С. Колмогоровой вариант теста Михельсона).

В ходе проведенного исследования было выявлено, что высокий процент по шкале «Общая тревожность в классе» составил 26,7 %, то есть 24 учащихся.

Процент повышенной тревожности составляет 13 % или 12 человек. Повышенная тревожность показывает, что дети младшего школьного возраста склонны переживать тревожность, находясь в учреждении образования: трудности в коммуникации с преподавателем и сверстниками, а также в предъявлении себя в группе и последующей оценки учителем знаний школьника.

Оптимальный или нормальный уровень тревожности имеют лишь 47,8 %, что составляет 43 ученика. Для таких ребят школьная адаптация, школьные правила и требования не являются травмирующими, что благоприятно сказывается на дальнейшем функционировании и развитии ребенка, формировании коммуникативных навыков беседы с взрослыми и одноклассниками.

Исследование показало, что у значительной части детей уже сформирована коммуникативная компетентность 57,8 % или 52 человека, что говорит о подготовленности детей к новым школьным условиям обучения. Следовательно, ребенок уже адаптировался к новой среде, свободно взаимодействует с одноклассниками и знает правила поведения в классе, осознает, что является частью целостного механизма. Процесс длительной и принудительной концентрации внимания не вызывает сложностей.

Однако были дети, у которых присутствует агрессивная реакция, что составило 18,9 % или 17 человек. Агрессивная реакция указывает на давление на ученика в школе, показывая, что не все выработали «иммунитет» к новым ролям и новой обстановке.

Зависимая реакция составила 23,3 % или 21 человек, что показывает неспособность детей самостоятельно адаптироваться. Этим детям требовалось постоянное наблюдение со стороны преподавателя в школе и родителей дома. Такие дети обычно малообщительные, замкнутые. У таких детей очень трудно узнать об их самочувствии, поэтому приходится всегда находиться в напряжении и замечать эмоциональные изменения в ребенке. Классному руководителю отводится роль мамы, которая должна помочь ребенку влиться в коллектив одноклассников, помочь в адаптации к учебному процессу.

Результаты показали, что действительно существует связь между коммуникативной компетентностью и уровнем тревожности. Было замечено, что дети с высокой тревожностью имели зависимый или агрессивный тип реакции, а дети с нормальным уровнем тревожности обладали коммуникативным типом реакции. С помощью непараметрического коэффициента Пирсона было установлено, что между уровнем сформированности коммуникативной компетентности и уровнем тревожности существует обратная взаимосвязь. Т. о., чем выше уровень коммуникативной компетентности, тем ниже уровень тревожности.

Литература

1 Голуб, О. Ю. Теория коммуникации / О. Ю. Голуб, С. В. Тихонова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 388с.

2 Гузанова, Т. В. Проблема метода психологического изучения школьных страхов учащихся начальных классов / Т. В. Гузанова // Культурно-историческая психология. – 2008. – № 2. – С. 91–96.

Ю. Ю. Кохно

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯ К РЕКЛАМЕ ПОДРОСТКОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

В статье проанализированы современные научные подходы к исследованию проблемы восприятия и формирования отношения к рекламе в подростковом возрасте. Автором рассмотрены психологические концепции исследования и оценки качества жизни подростков. Автором описаны и интерпретированы результаты эмпирического исследования психологических особенностей отношения к рекламе подростков с разным уровнем качества жизни.

Американские специалисты в области психологии рекламы У. Уэллс, Д. Бернет и С. Мориарти высказали мнение, что реклама – это форма массовой коммуникации, с помощью которой передаётся маркетинговая информация, направленной на достижение понимания между продавцами и покупателями на рынке. Реклама призвана не только информировать о продукции, но и одновременно трансформировать ее в яркий образ, который становится в сознании покупателя неотделимым от фактических сведений о качествах рекламируемого товара.

К традиционным задачам рекламы и рекламной деятельности в целом можно отнести следующие: во-первых, давать положительные оценки, выделять объект рекламирования (компанию, человека, товар, услугу и пр.) из числа аналогичных (равных по значению), тем самым привлекать к нему внимание и создавать некую моду; во-вторых, представлять рекламируемый объект как соответствующий высоким стандартам (для этого проводится уподобление объекта лучшим образцам, имеющимся на рынке); в-третьих, представлять рекламируемый объект в наилучшем виде, вызывать к нему интерес (с этой целью могут использоваться описания объекта, явно преувеличивающие его достоинства).

Таким образом, с точки зрения социальной психологии, реклама – это, прежде всего, общение и взаимодействие, как непосредственное, так и опосредствованное, один из видов активности людей, и одновременно – сильнейший психологический регулятор социальных отношений между ними.

Современные исследования в области психологии рекламы эмпирически доказали, что восприятие и критический анализ рекламной информации осуществляется под воздействием значительного количества различных факторов. Однако чаще всего наиболее действенное влияние оказывают когнитивный или познавательный, эмоциональный или аффективный и поведенческий факторы [1, с. 25].

В отношении влияния рекламы на поведение подростков можно выделить несколько основных направлений:

1. реклама является для подростков «образцом» межличностных отношений (в том числе и между различными поколениями), который копируются молодыми людьми из-за уверенности в том, что именно так строятся определенные отношения (работает механизм «подражания»);

2. реклама выступает для подростков носителем информации об окружающем мире, выполняя функцию распространения знаний без учета их качества;

3. реклама является способом мировоззренческой ориентации и оценки качества своей жизни подростками.

Результаты оценки влияния рекламы имеют противоречивый характер, что прямо зависит от уровня психо-социального развития подростка, его интересов и жизненных целей.

По определению Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) качество жизни – это степень восприятия отдельными людьми или группами людей того, что их потребности удовлетворяются, а необходимые для достижения благополучия и самореализации возможности представляются» [2]. Сущность качества жизни имеет социально-психологическую природу.

В современной научной литературе выделяются следующие основные подходы к исследованию качества жизни: философский, экономический, экологический, психологический, медицинский.

В рамках экономического подхода качество жизни понимается как отражение материального уровня благосостояния субъекта и как способность человека воспроизводить и увеличивать своей достаток (П. Дракер, Э. оффлер, У. Ростон, Р. Арон, Д. Белл, Дж. Гэлбрейт и др.).

Существуют две точки зрения рассмотрения качества жизни: *оптимистическая* и *пессимистическая*. С позиции оптимистической точки зрения, переход общества к более высокому уровню качества жизни возможен только на основе научно-технического прогресса, таким образом, существует тесная связь уровня экономического развития и качества жизни. Представители пессимистической точки зрения считают, что экономический рост, ухудшает состояние окружающей среды и оказывает отрицательное воздействие на жизнь человека. Вследствие чего человечество должно либо замедлить, либо остановить экономический рост, сократить потребление материальных благ.

Философский подход трактует качество жизни как удовлетворенность субъектом уровнем реализации, культурных, духовных потребностей, своей жизнедеятельностью в условиях социума. Для философского подхода очевидна связь качества жизни с духовностью, образованностью, справедливостью, нравственностью и счастьем [3].

С точки зрения *экологического подхода* под качеством жизни понимается в первую очередь создание таких условий, при которых не нарушается состояние окружающей среды и сохраняются природные ресурсы, необходимые для жизни будущих поколений (В. И. Данилов-Данильян, У. Бек, Д. М. Гвишиани, Н. Н. Моисеев и др.).

Представители *психологического подхода* качество жизни рассматривают как субъективную удовлетворенность человека своей жизнью, что выражается в уровне и степени реализации своих потребностей [4].

В рамках *медицинского подхода* под качеством жизни понимается сохранение и воспроизводство жизни и здоровья человека, воспроизводство человеческого рода, здорового образа жизни [4].

Наиболее известным индексом качества жизни считается Индекс Развития Человеческого Потенциала, разработанный специалистами ООН. Результаты сведения объективных показателей в один индекс можно найти и в работах М. Д. Морриса, Д. Джонстона, Ф. Форрестера. Модель оценки качества жизни, разработанная Д. Джонстоном, позволяет учитывать временные различия, а модель Дж. Форрестера – степень важности отдельных компонентов качества жизни [5].

Сторонники изучения *«субъективного» подхода* рассматривают качество жизни через призму сознания субъекта, его удовлетворенность жизнью и ее частными аспектами, через ощущения счастья или несчастья. В частности обзор методических и теоретических проблем исследования качества жизни и результаты анализа зарубежных исследований субъективного благополучия представлен в работе М. Аргайла «Психология счастья» [6].

Таким образом, в современных исследованиях под качеством жизни понимают комплексную характеристику социально-экономических, политических, культурно-идеологических, экологических факторов и условий существования личности, положения

человека в обществе. Можно сказать, что качество жизни – это индивидуальная связь целей человека в обществе, его планов и возможностей с положением субъекта в жизни общества в контексте культуры и систем ценности этого общества.

Для эмпирического исследования нами использовались такие психодиагностические методики: краткий опросник Всемирной Организации Здравоохранения для оценки качества жизни, опросник отношения к рекламе А. Н. Лебедева, опросник «Моё отношение к рекламе». В исследовании приняли участие 62 подростка, из них 36 мальчиков и 26 девочек. Диапазон возраста испытуемых – 15–16 лет. Исследование проводилось на базе ГУО «Средняя школа № 1 г. Буда-Кошелево».

По результатам анализа опросника качества жизни ВОЗ можно сделать вывод, что в целом подростки характеризуют качество своей жизни как благополучное: большинство удовлетворено своим здоровьем (77,6 %), микросоциальной поддержкой (69,6 %), социальным благополучием (71,2 %). Однако почти каждый третий подросток по одному из факторов качества жизни оценивает его уровень как низкий, неблагоприятный и неудовлетворительный для себя.

По результатам анализа данных, полученных с помощью опросника качества жизни ВОЗ, мы разделили выборку на 2 подгруппы. В первую подгруппу мы отнесли подростков со средним и высоким уровнем качества жизни (32 человека). Вторую подгруппу составили подростки с низкой оценкой качества жизни по нескольким факторам (30 человек).

При помощи опросника «Моё отношение к рекламе» мы выявляли, как подростками с разным качеством жизни воспринимается реклама, какое отношение к данному явлению у них сформировано. Можно сделать вывод о том, что подростки со средним или высоким уровнем качества личности относятся к рекламе равнодушно или негативно, меньше проводят времени за компьютером или телевизором, а так же меньше склонны доверять рекламе в отличии от подростков с низким уровнем качества жизни.

Нами было проведено исследование при помощи опросника отношения к рекламе А. Н. Лебедева, в котором мы старались выявить особенности отношения к рекламе подростковой аудитории. Высокий уровень доверия к рекламе демонстрируют 25 % подростков с высоким и средним уровнем качества жизни и 33 % подростков с низким уровнем качества жизни. Средний уровень доверия к рекламе выявлен у 31 % подростков с высоким и средним уровнем качества жизни и 37 % подростков с низким уровнем качества жизни. Низким же уровнем доверия к рекламе характеризуются 44 % и 20 % подростков соответственно.

Полученные в эмпирическом исследовании данные были подвергнуты нами математической обработке при помощи U-критерия Манна-Уитни. С помощью U-критерия Манна-Уитни нами были проверено, есть ли статистически значимые различия в уровне доверия к рекламе у подростков с разным уровнем качества жизни. С уверенностью в 95 % можно утверждать, что есть статистически значимые различия в уровне доверия к рекламе у подростков с различным уровнем качества жизни ($U_э=314,5$, $U_{кр}=362$, $p \leq 0,05$). Результаты статистического анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты математической обработки достоверности различий между группами (1 группа – подростки с высоким и средним уровнем качества жизни; 2 группа – подростки с низким уровнем качества жизни)

Показатель	Среднее		U-критерий	Уровень значимости $p \leq 0,05$
	1 группа	2 группа		
Уровень различий	26,4	37	314,5	($U_э=314,5$, $U_{кр}=362$, $p \leq 0,05$)

На основании данных эмпирического исследования можно сформулировать следующие выводы.

1. Подростки в целом характеризуют качество своей жизни как благополучное: большинство удовлетворено своим здоровьем, физическим и материальным благосостоянием, микросоциальной поддержкой, социальным благополучием.

2. Подростки со средним или высоким уровнем качества личности относятся к рекламе равнодушно или негативно, меньше проводят времени за компьютером или телевизором, а так же меньше склонны доверять рекламе в отличие от подростков с низким уровнем качества жизни. В остальном нет никаких различий в восприятии рекламы подростками с разным уровнем качества жизни.

3. Подростки с низким уровнем качества жизни склонны в большей степени доверять рекламе определенных товаров, брендов и стремятся покупать именно прорекламированные вещи. В свою очередь, подростки с высоким и средним уровнем качества жизни более критично относятся к рекламе, склонны анализировать увиденную рекламу, а также меньше уделяют внимания «прорекламированным» брендам. Именно на эти «мишени» воздействует реклама, что делает подростков с низким уровнем качества жизни более восприимчивыми к ней.

Таким образом, работа педагога-психолога, социального педагога с подростками с низким уровнем оценки качества жизни должна быть направлена на формирование у них адекватной самооценки, позитивного самовосприятия, развитие системности, критичности и самостоятельности мышления, а также на развитие коммуникативных навыков и умений, способствующих расширению социальной сети поддержки. Такая психопросветительская, психопрофилактическая и коррекционно-развивающая практика будет способствовать более адекватному и осознанному восприятию рекламы подростками.

Литература

1 Мокшанцев, Р. И. Психология рекламы : учебное пособие / Р. Мокшанцев; под ред. М. В. Удальцова. – М. : Инфра-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2009. – 230 с.

2 Баранова, А. В. Экономико-психологические детерминанты субъективного качества жизни: дис. ... канд. психол. Наук / А. В. Баранова. М., 2005. – 197 с.

3 Шамионов, Р. М. Психология субъективного благополучия личности / Р. М. Шамионов. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2004. – 180 с.

4 Кле, М. Психология подростка : Психосексуальное развитие / М. Кле. – М. : Педагогика, 1999. – 176 с.

5 Лангмейер, Й. Психическая депривация в детском возрасте / Й. Лангмейер, З. Матейчек. – Прага : Авиценум, 1984. – 334 с.

6 Мадорский, Л. Р. Глазами подростков. Книга для учителя / Л. Р. Мадорский. – М. : Просвещение, 1991. – 176 с.

УДК 159.942.2:364.624.4

А. В. Кутас

СУБЪЕКТИВНОЕ ОЩУЩЕНИЕ ОДИНОЧЕСТВА У СТАРШЕКЛАССНИКОВ

Статья посвящена теоретическому анализу проблемы субъективного ощущения одиночества у старшеклассников. В данной статье рассмотрены основные проявления одиночества у подростков. Эмпирическое исследование направлено на изучение уровня субъективного ощущения и глубины переживания одиночества у старших школьников.

В современном мире феномен одиночества является актуальной проблемой, к которой в разное время обращались представители разных направлений. Изучением одиночества занимались К. А. Абульханова-Славская, Р. Вейс, А. Камю, Л. Э. Пепло, Х. Салливан, Ж.-П. Сартр, Л. И. Старовойтова, Г. М. Тихонов, Э. Фромм, И. Ялом и другие. Изучением психологических особенностей одиночества у подростков занимались такие психологи, как О. Б. Долгинова и И. С. Кон.

Исследование проблемы ощущения одиночества у старшекласников носит актуальный характер в связи с тем, что изменяется система взаимоотношений между старшими школьниками, происходит развитие рефлексии, усиливается потребность в принятии и уважении, общении и уединении, возникает кризис самооценки. У старших школьников неудовлетворенность потребности во взаимоотношениях с однокласниками и, связанное с этим острое переживание своего одиночества, может стать причиной развития целого ряда отрицательных характеристик личности и особенностей поведения старшекласников.

В наиболее общем виде одиночество можно определить как психическое состояние человека, которое отражает переживание своей отдельности, не включенности в связи с другими людьми, отсутствие удовлетворительных социальных отношений [1].

Впервые с ощущением одиночества можно столкнуться в подростковом возрасте. В этом возрасте для подростка важно быть включенным в референтную группу сверстников, быть в контакте с однокласниками. Для подростка очень важно при взаимодействии с друзьями и однокласниками получить признание и эмоциональный отклик, найти в них поддержку, которая ему необходима на данном этапе.

При переживании чувства одиночества у старшекласников затрудняется общение, для них проблематично выстроить взаимоотношения со сверстниками и установить удовлетворяющие доверительные контакты, у них появляется чувство бессмысленности, беспомощности, неуверенности в себе, возникают негативные переживания, повышается конфликтность.

Зачастую у старшекласников может возникнуть потребность в уединении, она помогает подростку проигрывать различные роли, которые недоступны ему в повседневной жизни. Старший школьник, оставшись наедине со своими мыслями и чувствами, может осмыслить изменения, которые с ним происходят, он может проанализировать себя и свои взаимоотношения с однокласниками, выстроить линию своего поведения и определить свою позицию в дальнейшем.

Для того, чтобы преодолеть субъективное чувство одиночества, в первую очередь, старшекласнику необходимо осознать одиночество, и сформировать положительное отношение к нему. Во-вторых, сформировать позитивное отношение к самому себе, подросток должен понять ценность своей личности. В-третьих, необходимо повысить коммуникативную компетентность старшего школьника и оптимизировать взаимоотношения с группой сверстников. В-четвертых, старшекласник должен понять, что одиночество играет и положительную роль в его развитии личности.

Поскольку у старшекласников чувство одиночества напрямую зависит от принадлежности к той или иной группе, положения в ней, статуса самого старшего школьника и его личностных качеств, то расширение сферы общения, даже изменение референтной группы, помогут снизить переживание одиночества личности.

Цель эмпирического исследования: изучить субъективное ощущение одиночества у старшекласников.

Базы исследования: ГУО «Средняя школа № 37 г. Гомеля», ГУО «Средняя школа № 57 г. Гомеля».

Выборка исследования: 120 старшекласников в возрасте 14–17 лет.

Психодиагностические методики: «Экспресс-диагностика уровня субъективного ощущения одиночества» (Д. Рассел, М. Фергюсон); опросник «Одиночество» (С. Г. Корчагина).

Данные, полученные в результате применения методики «Экспресс-диагностика уровня субъективного ощущения одиночества» (Д. Рассел, М. Фергюсон), свидетельствуют о том, что *высокий* уровень субъективного ощущения одиночества представлен у 18 % старших школьников. Для старшеклассников с *высоким* уровнем субъективного ощущения одиночества свойственно то, что они стараются избегать социальных контактов, и сами изолирует себя от других людей, при этом они практически не доверяют людям.

Для 34 % старшеклассников характерен *средний* уровень субъективного ощущения одиночества. При общении с другими людьми старшие школьники, у которых преобладает *средний* уровень субъективного ощущения одиночества, в большинстве случаев говорят о самих себе. Для них свойственна ситуативная тревожность, старшеклассники утаивают свое мнение, чувства, ощущения, зачастую им достаточно нелегко управлять собственными поступками. *Средний* уровень субъективного ощущения одиночества показывает, что старшие школьники иногда испытывают переживание одиночества, скорее всего, это ощущение носит ситуативный характер и в настоящее время не ощущается старшеклассниками, либо сознательно отрицается в силу нежелания показывать свои переживания другим людям, либо не осознается, благодаря защитным механизмам.

У 48 % старших школьников преобладает *низкий* уровень субъективного ощущения одиночества. Такие подростки по-настоящему умеют веселиться в компаниях сверстников, умеют поддержать разговор, при этом они не испытывают трудности, когда им нужно кому-то позвонить и договориться о какой-либо встрече, решить какой-либо важный вопрос. Таким старшеклассникам удается легко разрешать межличностные конфликты.

Данные, полученные в результате изучения глубины переживания одиночества старшеклассниками по опроснику «Одиночество» (С. Г. Корчагина), свидетельствуют о том, что для 27 % респондентов не свойственно сейчас переживать одиночество. У таких подростков не повышается тревожность при установлении интимных отношений, наблюдается межличностная активность.

50 % старших школьников испытывают *неглубокое* переживание возможного одиночества. Для таких старшеклассников свойственно сосредотачивать внимание на себе, на своих личных проблемах и внутренних переживаниях.

У 23 % старшеклассников преобладает *глубокое* переживание актуального одиночества. На данный момент у подростков в поведении наблюдается недоверчивость, эмоциональность, чрезмерная вспыльчивость, тревожность, избегание социальных контактов.

Таким образом, у старшеклассников наблюдается *низкий* уровень развития социальных и, в первую очередь, коммуникативных навыков, отрицательный опыта общения, который оказывает неблагоприятное влияние на отношения старших школьников с социальным окружением, выявлен *сниженный* уровень социальных контактов и самооценки, у таких старшеклассников наблюдается более слабый авторитет среди ровесников.

Анализ результатов исследования субъективного ощущения одиночества показал, что у старшеклассников преобладает *низкий* уровень субъективного ощущения одиночества, однако большую часть составляет *средний* и *высокий* уровень субъективного ощущения одиночества.

Результаты исследования глубины переживания одиночества показали, что большая часть старших школьников испытывает *неглубокое* переживание одиночества, что в свою очередь требует пристального внимания со стороны всех субъектов образовательного процесса.

Литература

1 Головин, С. Ю. Словарь практического психолога / С. Ю. Головин. – Минск : Пресспечать, 1997. – 150 с.

А. С. Куцелалова

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЫРАЖЕННОСТИ РУМИНАЦИИ У ВОДИТЕЛЕЙ СО СТАЖЕМ ВОЖДЕНИЯ ДО ДВУХ ЛЕТ

Статья посвящена изучению феномена руминации у переживших автомобильную аварию начинающих водителей со стажем вождения до двух лет. В статье рассмотрены аспекты выраженности феномена руминации и её компонентов: склонности к рефлексии и самоанализу, навязчивых размышлений и навязчивых депрессивных переживаний на личность начинающего водителя.

В психологии термин «руминация» имеет понятие как навязчивый тип мышления, при котором одни и те же темы или мысли постоянно возникают в голове человека, вытесняя все другие виды психической активности. Человек обычно находится в подавленном состоянии и испытывает чувство вины. Руминация в любом её виде свойственна каждому человеку, но часто бывает принимает крайне болезненные формы, когда человек практически не имеет возможности переключиться с беспокойных мыслей и подумать о чем-нибудь важном или приятном.

Руминация может отличаться по болезненной озабоченности тем, что постоянно возникающие у человека мысли являются безрассудными и возникают помимо его воли; они часто включают вызывающие отвращение или агрессивные чувства, касающиеся событий, имевших место в далеком прошлом, и сопровождаются утратой уверенности в собственной памяти [1, с. 75].

Даже если произошла несерьезная автомобильная авария, например наезд на препятствие, и по итогу все закончилось благополучно, некоторые начинающие водители, имеющие малый опыт вождения, гиперфокусируются на этом моменте, что не дает им возможности выделить из ситуации полезные моменты, такие как анализ полученного опыта, что поможет избежать данной ошибки в будущем.

Руминация – это «пережевывание» негативного опыта произошедшего в прошлом, а сам процесс настолько изматывает человека, что делает его более уязвимым для тревоги и депрессии, одновременно являясь симптомом этих состояний. Все это вызывает стресс и заставляет организм, как правило, выделять кортизол. Кортизол, глюкокортикоид (стероидный гормон), который производится из холестерина в двух надпочечниках, расположенных на верхней части каждой почки. Кортизол является гормоном, который невероятно важен для человеческой жизнедеятельности. Связь кортизола с другими биохимическими компонентами, иммунной системой, имеет решающее значение для успеха в работе над собой [2, с. 187].

Кортизол вместе с адреналином является самым известным участником ответа организма на опасность, при котором временно увеличивается производство энергии за счет процессов, которые требуются для немедленного выживания. В результате чего в организме наблюдаются биохимические и гормональные дисбалансы, которые быстро выравниваются после устранения или избежания опасности.

Длительный стресс может вызвать осложнения и способствовать различным нарушениям и проблемам со здоровьем. Если кортизол повышен слишком длительный период времени в течение нескольких месяцев, человек может начать чувствовать на себе его последствия из-за негативного влияния на общее состояние здоровья. Повышение кортизола

влияет на иммунную систему, плодovitость, здоровье костей, может привести к общему плохому самочувствию всего организма вплоть до появления сахарного диабета [3, с. 25].

В независимости от того, может ли человек изменить случившееся, он часто закичивается на попытках контролировать то, что не в его власти. В итоге это ведет к тому, что человек циклично обдумывает одну ситуацию, не видя в этом иной, более положительный исход.

Как правило, большинство сложных вопросов решается путём тщательного обдумывания и взвешивания. Но руминация – это просто повторение мыслей, чаще негативных, без попытки посмотреть на проблему с иной точки зрения.

Руминация очень тесно связана с депрессией, алкоголизмом и развитием расстройств пищевого поведения. Гораздо хуже прогноз в отношении развития данных расстройств у тех, кто заводит с собой длительные диалог после стрессовых ситуаций.

Таким образом, руминация негативно влияет на организм в целом, вызывая ряд физических и психологических проблем, а также нервное состояние, переживания, негатив. Так как постоянно обдумывая произошедшую ситуацию, человек мысленно пытается построить иной вариант выхода из ситуации, но в итоге происходит все наоборот, человек продолжает уничтожать и накладывать на себя чувство вины за произошедшую ситуацию. Модель поведения жертвы отрицательно влияет на самооценку. Человек практически уверен в том, что он ничего не может с собой поделаться и что самокопание неизлечимо. Для преодоления стрессового напряжения водителю, пережившему ситуацию автомобильной аварии, необходимо использовать способы совладающего поведения. Стрессовая ситуация характеризуется тревогой, сложностью, неопределенностью, стратегии копинга дают возможность справиться с тяжелой проблемой. Стратегии могут быть эмоциональными или поведенческими. Цель совладания состоит в том, чтобы человек смог преодолевать жизненные трудности или уменьшал их влияние на организм [2, с. 203].

Для определения выраженности феномена руминации и её компонентов – склонности к рефлексии и самоанализу, навязчивых размышлений и навязчивых депрессивных переживаний – была использована методика «Шкала руминации» В. Трейнор, Р. Гонзалеза, С. Нолен-Хоексема и выделены 3 группы испытуемых по типу автомобильных аварий. В первую группу вошли 4 начинающих водителя, совершившие наезд на пешехода по причине нарушения ПДД и причинившие потерпевшему легкие телесные повреждения. Вторая группа насчитывает 50 водителей-новичков, совершивших наезд на другие транспортные средства (столкновение) по причине несоблюдения дистанции, нарушения правил обгона, превышения скорости. В третью группу были выделены 50 начинающих водителей, которые совершили наезд на препятствие по причине неосторожности, невнимательность водителя. По словам водителей, они понесли административную ответственность: с них был взыскан штраф без лишения водительских прав.

В ходе проведения анализа полученных результатов исследования были выделены четыре категории респондентов: с выраженным феноменом руминации, с выраженными навязчивыми депрессивными переживаниями, с выраженной склонности к самоанализу и рефлексии, с выраженными навязчивыми размышлениями. Результаты исследования представлены в таблице 1.

У большинства респондентов группы № 1 были выявлены высокие показатели по всем шкалам. Начинающие водители группы № 2 имеют немного иные показатели по всем шкалам, но также у большинства преобладают высокие показатели по всем шкалам. У начинающих водителей группы № 3 имеются отличительные признаки в показателях: по всем шкалам у большинства преобладает средний показатель.

Таблица 1 – Показатели выраженности и структуры руминации у начинающих водителей

Шкала	Начинающие водители группы № 1			Начинающие водители группы № 2			Начинающие водители группы № 3		
	Высокий	Средний	Низкий	Высокий	Средний	Низкий	Высокий	Средний	Низкий
Общий уровень руминации	55%	30%	35%	50%	33%	17%	29%	44%	27%
Навязчивые депрессивные переживания	52%	23%	25%	49%	21%	30%	29%	37%	34%
Склонность к рефлексии и самоанализу	57%	23%	20%	50%	33%	17%	31%	33%	36%
Навязчивые размышления	54%	28%	18%	47%	40%	13%	33%	42%	25%

В группе № 1 и группе № 2 преобладают высокие показатели по всем шкалам, что говорит о том, что у начинающих водителей, переживших автомобильную аварию, в памяти всплывают эпизоды произошедших событий, что часто имеет проявление в кошмарных сновидениях, флешбеках, навязчивых мыслях, а также в появлении симптомов депрессии. Ведущей структурой выраженности руминации в группе № 1 и группе № 2 является проявление навязчивых размышлений, которые проявляются в фиксировании у человека тревожных мыслей о пережитой ситуации, которые вызывают негативные эмоции или даже дистресс, который в свою очередь может подорвать здоровье человека и привести к тяжелым заболеваниям. Вторым ведущим фактором у водителей-новичков группы № 2 является склонность к самоанализу и рефлексии, что проявляется в склонности индивидом анализировать собственные суждения о своем поведении в прошлом, размышлении над собственными переживаниями и мыслями, которые обращаются к негативной ситуации.

Что касается начинающих водителей группы № 3, то преобладающим результатом у большинства испытуемых являются средние и низкие показатели. Ведущим фактором является склонность к самоанализу и размышлениям.

Полученные эмпирические данные были подвергнуты обработке с помощью многофункционального t-критерия Стьюдента, в результате чего:

- в группе № 1 и группе № 3 были выявлены различия по шкалам «*общий уровень руминации*» ($T^* \leq 0.01$, $T = 2,68$) и «*навязчивые депрессивные переживания*» ($T^* \leq 0.01$, $T = 2,73$), то есть у водителей группы № 1 имеются более высокие показатели по шкалам, чем у водителей группы № 3;

- не было выявлено различий на уровне значимости $p \leq 0,05$ между группой начинающих водителей № 1 и группой начинающих водителей № 2; группой начинающих водителей № 2 и группой начинающих водителей № 3.

Таким образом, у начинающих водителей группы № 1 выраженность руминации и проявление навязчивых депрессивных переживаний выше, чем у начинающих водителей группы № 3, у начинающих водителей группы № 2 нет значимых различий с другими группами в отличие от процентного соотношения, то есть руминативные проявления зависят от степени тяжести аварии.

Литература

1 Польская, Н. А. Разработка опросника эмоциональной дисрегуляции / А. А. Польская, А. Ю. Разваляева // Консультативная психология и психотерапия. – 2017. – № 4. – С. 71–93.

2 Тарабрина, Н. В. Практикум по психологии посттравматического стресса / Н. В. Тарабрина. – СПб.: Питер, 2001. – 272 с.

3 Шушкевич, Н. И. Биохимия гормонов / Н. И. Шушкевич. – Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та, 2009. – 68 с.

УДК 373.017:37.035

Ли Яньчао

ОСОБЕННОСТИ ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ В КИТАЙСКОЙ СЕМЬЕ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Статья посвящена воспитанию детей в китайской семье. Рассмотрены особенности, история становления воспитания и современные тенденции. Воспитательные правила в китайской семье заметно отличаются от подхода к детям со стороны представителей европейской цивилизации. В частности, это проявляется в том, что китайцы почти не уделяют внимание психическому состоянию ребенка, а поход к психологу – большая редкость.

Китай считается одной из самых перспективных и быстро развивающихся стран современности. Китайцы известны всему миру как очень трудолюбивая и целеустремленная нация. Ведущую роль в этом процессе играет китайская семья, уделяющая большое внимание воспитанию детей, их подготовке к трудовой жизни и деятельности.

В древности особой радостью считалось появление в семье сына – наследника. Его облачали в красное одеяние как символ счастья и представляли всем родным, близким и дальним родственникам. Воспитанию мальчиков уделяли гораздо больше внимания, чем воспитанию девочек.

В сельской местности было распространено женское имя, которое переводится как «большая ошибка». Девочкам прививали основы ведения домашнего хозяйства и нравственных качеств, которые должны пригодиться в будущей семейной жизни: покорность, скромность, умение быть хорошей хозяйкой. Мальчиков, кроме домашнего воспитания, ждало еще и школьное. Там их обучали календарному летоисчислению, теории мироздания, труду, песнопению, знаниям о земле, небесных телах, строению тела человека, истории, музыкальному искусству.

Ученые Китая говорят, что школы появились еще в 30–х веках до нашей эры. Во времена династий Шан и Чжоу (16–3 столетия до нашей эры) они носили название «сюэ». В них учили считать, писать, стрелять из лука, управлять конем, музицировать, а также отличать плохое от хорошего. В сюэ обучались представители знати, они были как в столичном городе, так и в провинциях. В сюэ упор делали на самостоятельную работу, уважительные, доверительные взаимоотношения в системе «ученик–учитель».

Начиная с 6–5 столетий до нашей эры на отношение к детям оказали большое влияние идеи Конфуция (551/552 – 479 до н. э.). Он придерживался традиционного воспитания и считал, что заниматься им нужно не только в детские годы, но и в старшем возрасте, до конца жизни. Родители должны не только вырастить, но и воспитать хорошего человека для страны.

Большое влияние на духовно-нравственное воспитание детей в китайской семье оказал Конфуций, который объединил воспитательные и образовательные аспекты в собственной школе. Конфуций называл одним из главных принципов воспитания «сяо» – почтительность сыновей. Она выражается в уважении к взрослому поколению, семейным ценностям. Интересы семьи должны стоять выше личных интересов. Главными ее методами считалась связь обучающихся со своим наставником, исследование вещей путем сравнительной характеристики, следование идеалам и образцам.

Видный ученый Китая считал основой хорошего воспитания так называемый «жень», согласно которому воспитанный человек должен быть гуманным, благородным, честным, искренним, верным, почтительным к окружающим, трудолюбивым, уважительно и заботливо относиться к родителям.

Чтобы ребенок вырос хорошим и полезным обществу, ему прививали трудолюбие, учили трудиться и правильно обращаться с деньгами, растили в строгости, не баловали. Даже в богатых семьях не принято было выделять большие суммы на будущее молодого человека. Даже став взрослым, он не мог пользоваться родительским положением в обществе. Всего он должен был добиться самостоятельно. Считалось, что то, каким вырастет малыш, во многом зависит от окружающей его обстановки. Поэтому его любили и уважали в семье – среди родственников, соседей, а также в большой семье, которой считалось государство в целом. Этот принцип работал и в обратную сторону: человек с самого детства должен почтительно относиться к старшим людям и государству, к родителям и близким родственникам.

От средних веков до нашего времени конфуцианские устои и воспитательные принципы по большей части сохранились до наших дней. Во время китайского феодализма, когда государство было разделено на множество царств, подчинявшихся одному императору, правитель имел огромное влияние на всех жителей страны. Императора почитали наравне и даже выше собственных родителей, и на него в первую очередь распространялось правило «сяо».

С 3 по 10 столетия существующие воспитательные методы и система образования сохранялись, появлялись все новые школы, а также возникли первые университеты. При династии Юань (13–14 века) большую важность приобрели науки математика, медицина, естествознание, астрономия.

Китайские родители – одни из самых строгих, даже авторитарных в мире. У них не принято уделять большое внимание личности ребенка, психической уязвимости детей. В стремлении научить младшее поколение дисциплине современные китайцы нечасто прибегают к похвале, а даже за малейшие проступки могут строго наказывать своих чад. В этой связи в Китае есть поговорка, которая гласит, что родители хотят увидеть в каждом мальчике дракона, а в девочке – феникса [1, с. 22].

В содержательном плане воспитание в китайской семье призвано взрастить в ребенке такие важные качества, как трудолюбие, целеустремленность, терпение, покорность, уважение к близким, всестороннее развитие, лидерство. Последний пункт «лидерство» считается китайской национальной особенностью. Ребенок должен быть не просто хорошим, он должен быть лучшим, причем важно, чтобы он преуспел не только в одном направлении, а во всех сразу. Даже за «пять с минусом» школьника могут строго отчитать, требуя объяснений, за что был получен этот «минус».

Ситуация меняется в 20 веке, при падении императорской власти и приходу к социализму. Система воспитания подверглась большому влиянию государства, демографической политики, новых образовательных учреждений и учебных дисциплин, пропагандирующих социализм.

Одна из самых популярных книг по воспитанию, известная по всему миру сегодня, называется «Боевой гимн матери-тигрицы» и принадлежит перу Эми Чуа – китайке, которая стала одной из влиятельнейших женщин Америки и матерью двоих детей, которых воспитывает в духе китайских традиций [2, с. 32].

В 70–80 годы прошлого столетия китайское руководство осознало проблему перенаселения страны, поэтому стала набирать обороты государственная демографическая политика, в основе которой лежал принцип «Одна семья – один ребенок». Семьи, где рождалось больше одного ребенка, подвергались высоким налогам, а иногда даже гонениям. Это привело к большому количеству аборт, а также нелегальных родов.

Такая политика сказалась также и на методике воспитания. Во-первых, ребенок становился единственной надеждой, поэтому его заставляют много трудиться, чтобы стать самым умным, сильным и талантливым. Во-вторых, внимание всех родственников – родителей, бабушек, дедушек, дядь, тетя – было сконцентрировано на нем одном. Из-за этого вырастал этаким «маленький император». *Даже сегодня рождение сына считается более привилегированным. Женщины иногда способны на аборт, узнав, что ожидается девочка. Как следствие, в настоящее время мужчин в стране на двадцать миллионов больше, чем женщин, и эта цифра продолжает расти.*

В 21 веке закон о регулировании рождаемости отменили, но и в наши дни все равно в большинстве семей – по одному ребенку. Дело в том, что детей содержать дорого, а китайцы привыкли давать своим чадам только самое лучшее образование. Детей направляют в секции, кружки, частные школы, курсы, на развивающие игры [3, с. 16]. В условиях неизменно высокой конкуренции дети сами стремятся учиться, развиваться. С поступлением в школу детство становится все менее беззаботным, ведь школьное воспитание, а с ним семейное, становится все строже.

Молодые китайские мамы занимаются развитием младенца еще до его рождения. При беременности они стараются слушать классическую или национальную приятную музыку, наслаждаться природой, смотреть только на прекрасное. Поэтому многие китайские малыши развиваются не по годам:

- с 1,5 лет обучаются счету, пению, рисованию, физической культуре;
- к 2,5 годам уже знают несколько стихов и песен;
- к 3 м – несколько сотен иероглифов;
- к 4 м – осваивают музыкальные инструменты, посещают спортивные секции, например, настольный теннис, боевое искусство вроде у-шу, английский язык, рисование.

С 3 до 6 лет ребята посещают детский сад. Обычно детсады государственные, хотя при желании детишек можно отдать в частное заведение, которое стоит на порядок дороже. Если малыш не умеет сам ходить в туалет, одеваться, есть, то его не возьмут в государственный садик. В Китае говорят, что, когда малышу исполнилось три года, можно уже сказать, каким он станет человеком в будущем.

Шестилетние детки идут в начальную школу, где учатся шесть лет, то есть до достижения 12 лет. С 12 до 15 лет – средняя школа, тоже обязательная. В старшую школу, обучение в которой длится еще три года, берут только самых способных, отличившихся учеников. Дети, начиная с детсадовских времен, заняты с утра до вечера. В детском саду – развивающие игры, прогулки, после которых следуют занятия, в школе – дополнительные курсы после уроков, выполнение домашних заданий и обязательно – самообразование.

Несмотря на огромную нагрузку, школьники не подвержены стрессам, депрессиям, перегрузкам и нервному истощению. Хотя, возможно, что взрослые просто не придают этому значения. Воспитательные правила в китайской семье разительно отличаются от подхода к детям со стороны представителей Запада. Это проявляется в том, что китайцы: почти не уделяют внимание психическому состоянию, а поход к психологу здесь – большая редкость, отказ от занятий объясняют как лень, упрямство и непослушание, а не усталость, делают упор на нужды коллектива, а не на личные желания, наказывают даже за мельчайшие оплошности, могут заставлять заниматься

искусством даже по 3–4 часа в день, заставляют постоянно учиться, чтобы ребенок не просто преуспел, а стал лучшим во всем, очень беспокоятся, если ребенок учится не на одни пятерки, тратят в 10 раз больше времени, чтобы делать или проверять домашние задания, ждут от детей беспрекословного подчинения, считают, что лучше знают, что нужно детям, не разрешают много времени проводить за компьютерными играми, развлекаться и заводить отношения с противоположным полом.

Несмотря на такие ограничения, кажущиеся европейским детям спартанскими условиями выживания, китайцы, когда вырастают, не ненавидят, а наоборот, любят и бесконечно уважают родителей, испытывают чувство огромной благодарности. Повзрослев, они ухаживают за родителями, тем самым убеждая их, что те вырастили достойных людей.

В заключение отметим, что китайское воспитание детей в семье складывалось с древних времен и его принципиальные основы мало поменялись за много столетий. Детей все также растят в строгости, но при этом в атмосфере любви, стараясь прививать трудолюбие, честность, смирение, послушание, заботливое и уважительное отношение к старшим, особенно к родителям. Кажущаяся иногда чрезмерной строгость китайцев по отношению к младшему поколению на самом деле является проявлением заботы. Маленькие китайцы, находясь в условиях постоянной конкурентной борьбы, понимают, что должны учиться, чтобы преуспеть и найти свое место во взрослой жизни. Китайская модель воспитания показывает свою эффективность. Именно поэтому китайцы – не каждый сам за себя, а только вместе. Для них семья – не только их родные, но и вся страна.

Литература

1 Вэньчжэнь, Е. Особенности воспитания детей в китайской семье. История и современность / Е. Вэньчжэнь. Ц. Линь // Жэнь минь жи бао. – 2017. – № 3. – С. 22–24.

2 Мэнлю, А. Традиция и новация в семейном праве Китая / А. Мэнлю // Бэйцзин чэньбао. – 2014. – №6. – С. 32–34.

3 Син, Те. Эрши шицзи гонэй Чжунго цзятинши яньцзю шупин Обзор исследований по истории китайской семьи в XX в / Те Син // Чжунгошияньцзю дунтай = Trends of recent researches on the history of China. – 2013. – №4. – С. 16–17.

УДК 159.942.2:616.89-008.441.1-057.875

С. И. Лопухов

ПРОГРАММА ПО КОРРЕКЦИИ АГРЕССИВНОСТИ И КОНФЛИКТНОСТИ У СТУДЕНТОВ С РАЗНЫМ ТИПОМ ОТНОШЕНИЯ К ОПАСНОСТИ

Статья посвящена изучению агрессивности, конфликтности у студентов с разным типом отношения к опасности. Рассмотрены такие понятия, как агрессивность, конфликтность, тип отношения к опасности. В данной статье представлен алгоритм работы психолога с высокими уровнями агрессивности, конфликтности, с тревожным и игнорирующим типом отношения к опасности. Представлены результаты эмпирического исследования по методике «Фрейбургская анкета агрессивности», методике «Предрасположенности личности к конфликтному поведению К. Томаса», опроснику «Тип отношения к опасности» В. Г. Маралова, Е. Ю. Малышевой, О. В. Смирновой, Е. Л. Перченко, И. А. Табунова. Результаты, полученные в ходе первичной диагностики, свидетельствуют о необходимости проведения коррекционной работы. Представлены результаты эмпирического исследования после проведения коррекционной программы.

Современное общество уделяет большое внимание проблемам агрессивности, конфликтности и типу отношения к опасности у студентов.

Многие авторы исследования агрессивности дают ей негативную оценку. Под агрессией принято понимать акты враждебности, разрушения, атаки, то есть определенные действия, которые вредят другому лицу. Агрессивность – это черта личности либо кратковременное эмоциональное состояние, которое проявляется в открытой злобе, недовольстве, стремлении к самоутверждению за счет других. Агрессивное поведение зачастую становится причиной конфликтов [1].

Конфликтность личности определяется действием таких психологических факторов, как особенность темперамента, уровень агрессивности, компетентность в общении, эмоциональное состояние, а также рядом социальных. Конфликтность – это комплексный показатель, который связан с личностными предпосылками. По мнению Л. И. Уманского, конфликтность – это интегральное свойство личности, которое отражает частоту ее вступления в межличностные конфликты [2].

Актуальность проблемы отношения к опасности человека признана во всем мире. Под отношением к опасности понимается способность индивида своевременно обнаруживать сигналы опасности (сензитивность к опасностям) и осуществлять выбор адекватных или неадекватных способов реагирования на угрозу [3].

Сочетание уровня выраженности сензитивности к опасностям и выбора преимущественного способа реагирования на них определяет тип отношения человека к опасностям. Выделяют восемь типов: *адекватный, тревожный, игнорирующий, неопределенный* (сензитивный или с пониженной сензитивностью) [4].

Теоретико-методологические основы изучения агрессивности, конфликтности и типа отношения к опасности актуализировали разработку алгоритма работы психолога по коррекции агрессивности, конфликтности и неадекватного отношения к опасности у студентов.

Алгоритм включает первичную диагностику, коррекционно-развивающую программу, повторную диагностику после проведения программы.

База исследования: Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины.

Выборку исследования составили 105 студентов ГГУ им. Ф. Скорины. Из них 44 человека обучается на факультете психологии и педагогики, 40 человек – на факультете иностранных языков, 21 человек – на физическом факультете.

Психодиагностический инструментарий:

- методика «Фрейбургская анкета агрессивности»;

- методика «Предрасположенности личности к конфликтному поведению»

К. Томаса;

- опросник «Тип отношения к опасности» В. Г. Маралова, Е. Ю. Малышевой, О. В. Смирновой, Е. Л. Перченко, И. А. Табунова.

Результаты исследования по методике «Фрейбургская анкета агрессивности» представлены на рисунке 1.

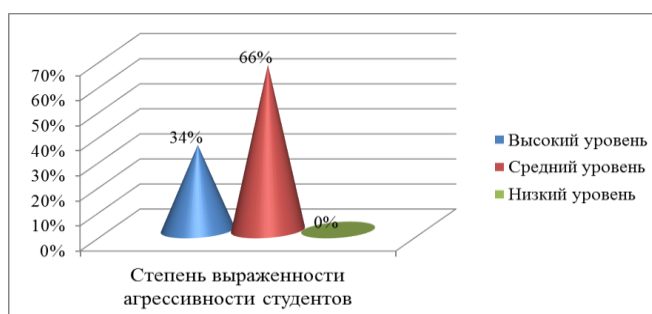


Рисунок 1 – Степень выраженности агрессивности студентов

Было выявлено, что у студентов преобладает средний уровень агрессивности (66 %), это говорит об умении контролировать свои эмоциональные порывы, но при этом не говорит о том, что такие порывы будут контролироваться. Такие люди могут сознательно использовать свой гнев против оппонента. Высокий уровень агрессивности был выявлен у 34 % испытуемых – такие люди в основном быстро вступают в конфликт и их совершенно не интересует исход сложившейся конфликтной ситуации.

Результаты исследования по методике «Предрасположенность личности к конфликтному поведению» К. Томаса представлены на рисунке 2.

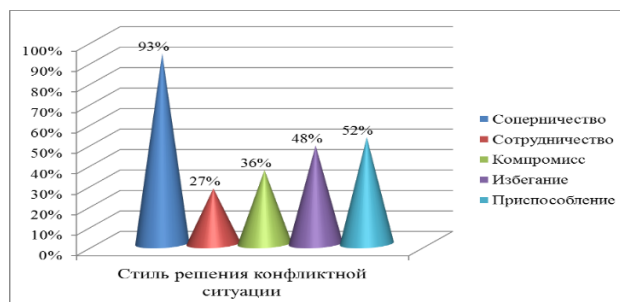


Рисунок 2 – Доминирующая стратегия поведения в конфликтной ситуации

Согласно данным, представленным на рисунке 2, основным стилем решения конфликтной ситуации у студентов является «Соперничество» (93 %), которое заключается в навязывании другой стороне предпочтительного для себя решения. Соперничество оправдано в случаях явной конструктивности предлагаемого решения; выгоды результата для всей группы, организации, а не для отдельной личности или микрогруппы; важности исхода борьбы для проводящего данную стратегию; отсутствии времени на уговоры оппонента.

Средние показатели были получены по шкале «Приспособление» (52 %), оно рассматривается как вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций, и по шкале «Избегание» (48 %). Избегание является попыткой уйти из конфликта при минимуме затрат.

Низкие значения были получены по шкалам «Компромисс» (36 %), «Сотрудничество» (27 %). Компромисс состоит в желании оппонентов завершить конфликт частичными уступками, характеризуется отказом от части ранее выдвигавшихся требований, готовностью признать претензии другой стороны частично обоснованными, готовностью простить. Сотрудничество предполагает направленность оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения.

Результаты исследования по опроснику «Тип отношения к опасности» В. Г. Маралова, Е. Ю. Малышевой, О. В. Смирновой, Е. Л. Перченко, И. А. Табунова представлены на рисунке 3.

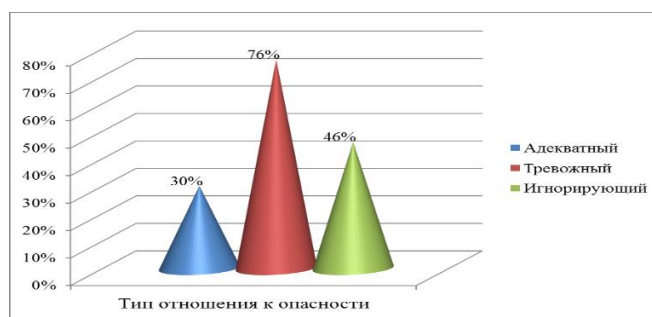


Рисунок 3 – Тип отношения к опасности

На основании проведенного эмпирического исследования была составлена программа по коррекции агрессивности, конфликтности и типа отношения к опасности у студентов. Программа состоит из 10 занятий, которые проводятся с регулярностью один раз в неделю (курс рассчитан на 2–3 месяца). Занятия проводятся индивидуально и в группе. Длительность каждого занятия 1–2 часа.

Результаты диагностики после проведения коррекционной программы представлены на рисунках 4–6.

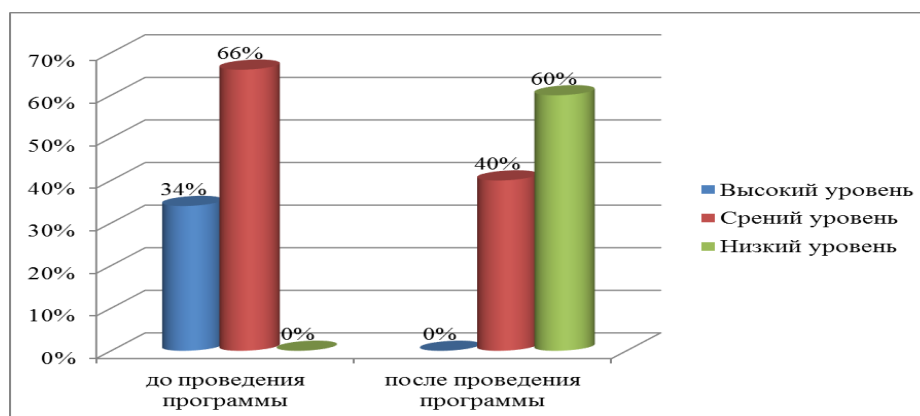


Рисунок 4 – Сравнение результатов до и после проведения коррекционной программы по методике «Фрейбургская анкета агрессивности»

По методике «Фрейбургская анкета агрессивности» ранее наблюдался высокий уровень агрессивности у 34 % студентов, средний уровень – у 66 %, а после проведения коррекционной программы наблюдается средний уровень у 40 % испытуемых и низкий – у 60 %.

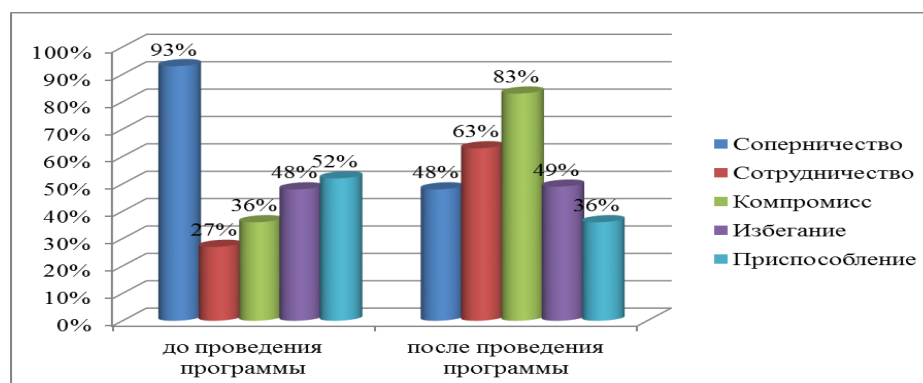


Рисунок 5 – Сравнение результатов до и после проведения коррекционной программы по методике «Предрасположенность личности к конфликтному поведению» К. Томаса

По методике «Предрасположенность личности к конфликтному поведению» К. Томаса после участия в программе, студенты в конфликтных ситуациях стали более чем в 2 раза чаще применять стратегии *компромисса* и *сотрудничества*, в то время как до прохождения коррекционной программы к *сотрудничеству* прибегали реже. Значительно снизились показатели применения стратегий «*соперничества*» и «*приспособления*».

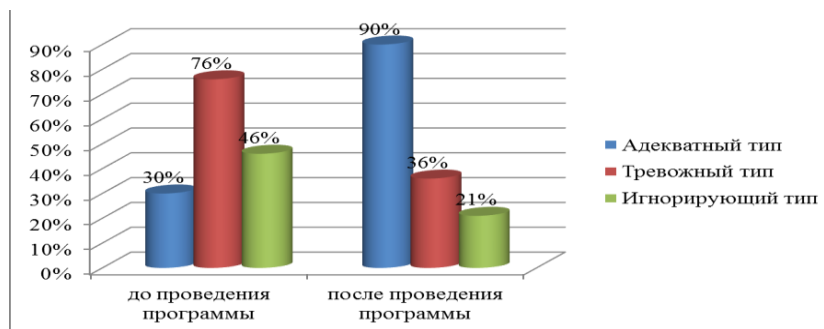


Рисунок 6 – Сравнение результатов до и после проведения коррекционной программы по методике «Тип отношения к опасности»

По методике «Тип отношения к опасности» изначально был выявлен преобладающим «Тревожный тип» (76 %), при этом показатели по адекватному типу были на среднем уровне (30 %), но после проведения коррекционной программы результаты по тревожному типу снизились (36 %), а по адекватному типу увеличились (90 %).

С помощью G-критерия знаков было выявлено, что преобладание типичного направления сдвига не является случайным, следовательно, уровень агрессивности студентов стал ниже (при $G_{эмп} (3) \leq G_{кр} (10)$), показатели по шкалам «Соперничество» и «Приспособление» стали ниже (при $G_{эмп} (0) \leq G_{кр} (10)$), тип отношения к опасности изменился – снизился уровень тревожного отношения, повысился уровень адекватного отношения (при $G_{эмп} (0) \leq G_{кр} (10)$).

Таким образом, можно говорить об эффективности коррекционной программы, так как у студентов стал преобладать адекватный тип отношения к опасности, уровень агрессивности снизился, доминирующими стратегиями в конфликтной ситуации стали «компромисс» и «сотрудничество».

Литература

- 1 Можгинский, Ю. Б. Агрессия подростков: эмоциональный и кризисный механизм / Ю. Б. Можгинский – СПб.: Питер, 1999. – 128 с.
- 2 Дмитриев, А. В. Конфликтология : учеб.пособие для студентов вузов / А. В. Дмитриев. – М.: Гардарики, 2000. – 320 с.
- 3 Маралов, В. Г. Развивающаяся личность в зеркале угроз / В. Г. Маралов – Череповец: ФБГОУ ВПО ЧГУ, 2013. – 117 с.
- 4 Лурия, А. Р. Внутренняя картина болезни и иатрогенные заболевания / А. Р. Лурия – М.: Медицина, 1977. – 111 с.

УДК 159.955

А. И. Лукашев

ОСОБЕННОСТИ КОГНИТИВНОЙ РЕГУЛЯЦИИ ЭМОЦИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ

Статья посвящена проблемам когнитивной регуляции эмоций и социально-психологической адаптации. Определена корреляция между данными параметрами. Обнаружена взаимосвязь между такими стратегиями когнитивной регуляции эмоций, как принятие, руминация, катастрофизация, самообвинение, и уровнем социально-психологической дезадаптации.

Стресс – неотъемлемая часть жизни современного человека. Ритм жизни эпохи постиндустриального общества накладывает повышенные требования к личности, и стремление этим требованиям соответствовать приводит к повышенному переживанию стресса. Выделяют биологический и психологический стресс. Основоположник биологического подхода – Г. Селье дал следующее определение стрессу. Стресс есть неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование [1]. Это значит, что стресс возникает в ответ на любое требование окружающей среды, вне зависимости от характеристик этих требований. Та реакция организма, которая возникает и при давлении руководителя на подчиненного, и при нападении хищного зверя, как раз и является стрессом. Физиологический стресс вызывается стрессовыми ситуациями, а именно: тяжелой работой, болью, испугом, унижением, потерей близкого человека, конфликтами и т.д. Под психологическим стрессом имеется в виду нечто иное. Психологический стресс зависит в основном от осознания человеком своей ответственности за себя и стрессовое событие, своего отношения к нему, т.е. от когнитивных процессов [2, с. 142]. Однако сложно встретить лишь физиологический или лишь психологический стресс, чаще мы видим, что оба вида стресса проявляются, дополняя друг друга. Но именно психологический стресс наиболее подвержен произвольной регуляции.

Для того чтобы успешно функционировать, людям необходимо как-то со стрессом совладать. От этого во многом зависит уровень его психологической адаптации. Психологическая адаптация – это приспособление к условиям жизни и жизнедеятельности, адекватность психической деятельности человека заданным условиям среды и его деятельности в тех или иных обстоятельствах [3, с. 152]. Психологическая адаптация – важный фактор успешности личности. Если же человек не смог в полной мере адаптироваться к среде, то результатом может стать расстройство адаптации.

Но почему одни люди, даже переживая ужасные стрессовые события, такие как смерть близкого человека, увольнение или разлуку, способны оставаться высокоадаптивными, а кто-то, и вследствие незначительных стрессовых событий, реагирует на воздействия внешнего мира неадекватно? Можно утверждать, что дело как раз в способности человека совладать с воспринимаемым стрессом. Люди по-разному реагируют на стресс. Кто-то предпочитает слушать музыку, кто-то жалуется друзьям, кто-то, в конце концов, стремится разрешить проблему, которая порождает стресс.

В процессе регуляции эмоционального состояния важнейшую роль имеют механизмы когнитивной регуляции эмоций. Наш образ мыслей и конкретные размышления предопределяют будущие действия и оказывают непосредственное влияние на эмоциональное состояние организма. Когнитивная регуляция эмоций – это регуляция эмоций при помощи когниций, позволяющая контролировать эмоции, находящиеся под воздействием стрессовых событий [4, с. 65]. Н. Гарневски и В. Крайг выделяют девять стратегий когнитивной регуляции эмоций:

1. Самообвинение (self-blame) – мысленное возложение вины за переживаемое событие на субъекта;
2. Обвинение (обвинение других; blaming others) – мысленное возложение вины за испытываемое на другого человека или окружающую среду;
3. Принятие (acceptance) – мысленное принятие и примирение с произошедшим;
4. Перефокусировка на планирование (refocus on planning) – размышление о способах справиться с событием;
5. Положительная перефокусировка (positive refocusing) – обращение к мыслям о радостных и приятных событиях, вместо обдумывания стрессового;
6. Сосредоточение (руминация или концентрация на мыслях; rumination or focus on thought) – обдумывание чувств и мыслей связанных с событием;

7. Позитивный пересмотр (positive reappraisal) – мысли о позитивной значимости события для личностного роста;

8. Помещение в перспективу (putting into perspective) – мысли, преуменьшающие серьезность события или подчеркивающие его относительность по сравнению с другими событиями;

9. Катастрофизация (catastrophizing) – мысленное преувеличение ущерба от события [4, 5].

Ряд исследований показал, что некоторые из этих стратегий, а именно самообвинение, обвинение, сосредоточение и катастрофизация, связаны с депрессией и другими психическими расстройствами [6; 7; 8; 9]. В то время как другие, т. е. принятие, перефокусировка на планирование и позитивный пересмотр, связаны с оптимизмом, чувством собственного достоинства и низкой тревожностью [10].

Какие из стратегий когнитивной регуляции эмоций связаны с повышенным уровнем дезадаптации в стрессовых ситуациях, позволило установить исследование с использованием опросников «Когнитивная регуляция эмоций» (CERQ) и «Методика диагностики социально-психологической адаптации Роджерса-Даймонд» (СПА). CERQ разработан Н. Гарневски и В. Крайг и адаптирован на русский язык О. Л. Писаревой и А. Гриценко. Он направлен на выявление стратегий когнитивной регуляции эмоций. СПА направлен на оценку степени адаптированности-дезаптированности в системе межличностных отношений [12, с. 52].

В исследовании приняли участие 38 учащихся IX–XI классов Государственного учреждения образования «Гимназия №46 г. Гомеля имени Блеза Паскаля». Это были подростки 14–18 лет, со средним возрастом в 15,6 лет. 12 парней и 26 девушек. Все они дали информированное согласие на участие в исследовании. Данные были собраны за апрель–май 2019 года.

Для статистической обработки полученных данных был использован критерий Пирсона в компьютерной программе для статистической обработки данных IBM SPSS Statistics 23 (2016).

В итоге была обнаружена положительная взаимосвязь $r = 0,53$ между такой когнитивной стратегией регуляции эмоций как сосредоточение (руминация) с дезадаптацией. Корреляция значима на уровне $p = 0,01$.

Также обнаружены положительные корреляции с дезадаптацией у следующих стратегий: катастрофизация $r = 0,49$ на уровне значимости $p = 0,01$, принятие $r = 0,38$ на уровне значимости $p = 0,05$ и самообвинение $r = 0,41$ на уровне значимости $p = 0,05$.

Это значит, что люди, использующие вышеназванные стратегии когнитивной регуляции эмоций, чаще страдают от дезадаптации. То есть, повторяющееся обдумывание, пережевывание чувств и мыслей, связанных со стрессовой ситуацией, преувеличение негативных последствий ситуации, обвинение себя и примирение с произошедшим негативно связаны со способностью человека приспособиваться к окружающей социальной среде.

Результаты настоящего исследования могут быть полезны в психотерапевтической практике и психоконсультировании, в педагогической деятельности и менеджменте. Они вносят вклад в изучение факторов дезадаптации и могут позволить создать новые методы психологического вмешательства при расстройстве адаптации и методы профилактики его развития.

Литература

- 1 Селье, Г. Стресс без дистресса / Г. Селье – М.: Прогресс, 1979. – 124 с.
- 2 Юнусова, С. Г. Стресс. Биологический и психологический аспекты / С. Г. Юнусова, А. Н. Розенталь, Т. В. Балтина // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. Науки. – 2008. – № 3. – С. 139–150.

- 3 Тюрина, Н. В. Понятие адаптации в современной психологии / Н. В. Тюрина // Вестник АГТУ. – 2007. – №5. – С. 152–157.
- 4 Писарева, О. Л. Когнитивная регуляция эмоций / О. Л. Писарева, А. Гриценко // Философия и социальные науки: Научный журнал. – 2011. – №2. – С. 64–69.
- 5 Garnefski, N. Negative life events, cognitive emotion regulation and emotional problems / N. Garnefski, V. Kraaij, Ph. Spinhoven // Personality and Individual Differences. – 2001. – №30. – С. 1311–1327.
- 6 Anderson, C. A. Behavioral and characterological styles as predictors of depression and loneliness: review, refinement, and test / C. A. Anderson, [et al.] // J. of Personality and Social Psychology. – 1994. – Vol. 66, No 3. – С. 549–558.
- 7 Nolen-Hoeksema, S. Ruminative coping with depressed mood following loss / S. Nolen-Hoeksema, L. E. Parker, J. Larson // J. of Personality and Social Psychology. – 1994. – Vol. 67. – С. 92–104.
- 8 Sullivan, M. J. L. The Pain Catastrophizing Scale: development and validation / M. J. L. Sullivan, S. R. Bishop, J. Pivik // Psychology Assessment. – 1995. – No 7. – С. 524–532.
- 9 Tennen, H. Blaming others for threatening events / H. Tennen, G. Affleck // Psychological Bulletin. – 1990. – Vol. 108. – С. 209–232.
- 10 Carver, C. S. Assessing coping strategies: a theoretically based approach / C. S. Carver, M. F. Scheier, J. K. Weintraub // J. of Personality and Social Psychology. – 1989. – Vol. 56. – С. 267–283.
- 11 Осницкий, А. К. Определение характеристик социальной адаптации / А. К. Осницкий // Психология и школа. – 2004. – №1. – С. 43–56.

УДК 591.5 (075.8)

Ю. А. Лычковская

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПОВСЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОДРОСТКОВ

Статья посвящена влиянию социальных сетей на жизнедеятельность подростков. Рассмотрено негативное влияние на здоровье, коммуникативную, познавательную сферу подростков и описаны такие риски общения в социальных сетях, как подстрекательство, ложь и троллинг. Раскрыты понятия Интернет-зависимость и киберкоммуникативная зависимость.

В настоящее время Интернетом начинают пользоваться с раннего детства. Поэтому можно утверждать, что он играет большую роль в развитии личности ребенка и влияет как в целом на жизнедеятельность, так и на отдельные ее стороны. Жизнедеятельность, как отмечает А. В. Мудрик, – это взаимосвязанная совокупность различных видов работы, обеспечивающая удовлетворение потребностей конкретного человека, коллектива, группы с учетом требований и потребностей более широкой социальной среды и всего общества. Основными сферами повседневной жизнедеятельности подростков могут выступать:

- общение, при котором активность направлена на взаимодействие с другими людьми;
- познание, направленное на освоение окружающего мира;
- деятельность, которая направлена на сохранение и преобразование условий жизни;
- игра, в которой реализуется активность посредством импровизирования различных ситуаций;
- спорт, который способствует совершенствованию собственного тела и сохранению здоровья [1].

Интернет может оказать как положительное, так и отрицательное влияние. Положительным, например, является возможность пользоваться образовательными ресурсами, читать литературу, которая находится в открытом доступе. Также в Интернет-пространстве предоставляется возможность самореализации: ребенок может вступать в специально предназначенные для этого группы, опубликовывать свои работы, которые будут оценены и в результате чего ребенок приобретет опыт, уверенность в себе, и у него повысится самооценка. Также в Интернете можно найти разнообразные интересные задачи, которых не дадут в школе и которые помогут поднять уровень образованности, развить мышление, память, логику, творчество и самостоятельность.

Но Интернет, в том числе, и социальные сети, может оказывать и негативное влияние. Подростки могут вовлечь в различные группировки, секты. Из-за неконтролируемого посещения сайтов ребенок может наткнуться на информацию, связанную с насилием, жестокостью, суицидальным поведением, наркотиками, порнографией [2, с. 22]. Поскольку подростку трудно контролировать время нахождения за компьютером, это приводит к тому, что он проводит за ним чуть ли не все свободное время, что отражается на физическом здоровье: появляется усталость, ухудшается осанка, зрение, из-за большого количества информации сон становится беспокойным. Влияние оказывается и на ценности подростка: в социальных сетях дети начинают ориентироваться на те ценности, которые не имеют значения, они следят за жизнью других людей, все чаще сравнивают себя с ними, при этом забывая и не думая о себе.

Ухудшения можно заметить в коммуникативной сфере подростка. Нарушаются и просто утрачиваются его навыки взаимодействия в реальном мире. Поскольку общению в социальных сетях характерны краткость, разорванность сообщений, то оно превращается в обычную передачу информации. Из-за того, что ребенок привык общаться только письменно, у него может развиваться страх высказывать и обсуждать что-то, когда он видит и слышит собеседника. В социальных сетях подросток может надеть «маску», а при непосредственном «живом» общении такой возможности нет.

Самым негативным результатом такого интереса Интернетом и социальными сетями, в частности, может стать Интернет-зависимость и киберкоммуникативная зависимость. Они связаны с регулярным и неконтролируемым нахождением ребенка в виртуальном мире для продолжительного психологического комфорта [2, с. 23]. Причинами этого могут являться наличие чрезмерного свободного времени, отсутствие интересов и увлечений, недостаток внимания со стороны близких, конфликты с ними, сверстниками, а также неуверенность в себе и низкая самооценка.

Стоит отметить и такое негативное влияние, как риски общения в социальных сетях. Проведенное В. С. Собкиным исследование, которое было посвящено выявлению отношения современных подростков к социальным сетям и которое заключалось в социологическом опросе 2074 учащихся 5-х, 7-х, 9-х и 11-х классов показало, какие угрозы и риски, по мнению учащихся, могут быть при сетевом общении. Так, говоря о потенциальных рисках (те, с которыми можно столкнуться), большинство учащихся отметило «мошенничество». К распространенным рискам учащиеся отнесли: «оскорбления и давление со стороны других пользователей», «шантаж», «навязчивая реклама», «сексуальные домогательства», «оглашение личной информации», «преследование в реальной жизни со стороны виртуальных собеседников». Большинство негативных характеристик Интернета связано с проявлениями агрессии. Результаты исследования показывают, что каждому третьему подростку «приходилось переживать агрессию со стороны других пользователей». Каждому пятому ученику «приходилось быть свидетелем агрессии в отношении других пользователей». Некоторые ответили, что и сами «выступали в роли агрессора в отношении других пользователей» [3, с. 68–69]. Из этого складывается довольно неблагоприятная картина, в результате которой агрессия из виртуального мира может быть перенесена в реальный.

Стоит заострить внимание на таких рисках, к которым подростков могут подталкивать в социальных сетях, как подстрекательство, ложь и троллинг. Подстрекательство представляет собой технологию, которая направлена на извлечение выгод из коммуникативных процессов. Чаще всего собеседник, который заинтересован в этом, с помощью прямых побуждений пытается воздействовать на поступки для того, чтобы не совсем прямо и открыто подтолкнуть подростка к действиям. Это могут быть любые действия противоправного характера [4, с. 58].

Исследователь Т. Г. Каменская определяет ложь как обмен информацией, в котором намеренно происходит дезориентация собеседника, искажается истинное, действительное положение вещей. Она представляет собой более сложное искажение информации по сравнению, например, с враньем. Вранье – это своего рода форма презентации себя как интересного собеседника. В разоблачении вранья кем-то из собеседников присутствует некая легкость и даже самоирония. Современной разновидностью лжи является фэйковость. Английское слово «to fake» означает действие по подделке, фальсификации. Фэйковыми считаются страницы в социальных сетях, созданные от имени других, как правило, известных людей. Это могут быть аккаунты, сайты (фэйковые копии ресурсов в системе электронных платежей, банков), с которых можно увести деньги. Фэйком можно назвать распространение нелегальной продукции и сайты, попадающие под категорию «для взрослых». В социально-коммуникативных процессах закрепляется технология использования фэйковости как целенаправленного приема. К фэйковости можно отнести и такую современную социально-коммуникативную патологию, как телефонный терроризм во всех его проявлениях, в частности ложные сообщения о минировании объектов. Подростки так развлекаются, они считают, что это весело, в этот момент они не думают о других. Спецификой этих технологий до недавнего времени была неуловимость и, как следствие, практическая ненаказуемость. В последнее время такие сообщения о минировании все чаще разоблачаются и наказываются.

По мнению исследователя Р. А. Внебрачных, троллинг – это своего рода компьютерно-сетевая версия моббинга. Слово «моббинг» происходит от английского глагола «to mob», что означает грубо обращаться, задевать. Троллинг – это негативные коммуникативные действия против одного или нескольких человек, которые совершаются очень часто на протяжении длительного времени. Моббинг представляет собой технику коммуникативной изоляции и разрушения статуса и идентичности личности в коллективах. Моббером (тот, кто это делает) совершаются изматывающие собеседника действия, которые достигаются через оскорбления или посредством вынесения на всеобщее обозрение его промахов. В итоге у собеседника разрушается его статус, он теряет уважение, и его начинают презирать. Моббер делает так, что в итоге его оппонент «теряет лицо». Это достигается путем придания гласности каких-то отрицательных поступков человека в присутствии других лиц, при этом провоцируется его реакция для создания новых столкновений и для окончательного унижения. С помощью интернета моббинг трансформируется в троллинг (от англ. «trolling» – ловля рыбы на блесну). Р. А. Внебрачных называет троллинг формой социальной агрессии, которая осуществляется только в виртуальных сообществах посредством специфических механизмов быстрого высвобождения агрессии, которая мгновенно распространяется на большинство участников виртуального сообщества. Троллинг рассчитан на создание ложных эффектов массовости и общественного мнения. Тот, кто осуществляет это, остается практически безнаказанным.

Все сказанное, конечно, не означает, что ребенок должен сторониться всяческого общения. Он может и должен взаимодействовать с окружающими людьми, обмениваться с ними информацией, развиваться и накапливать социальный опыт. Но самое главное, о

чем ему не следует забывать, это об осторожности и безопасности, которые необходимы как в виртуальной, так и в реальной жизни. Таким образом, в большей степени, социальные сети усложняют жизнь подростков. Поэтому необходимо принимать меры по уменьшению влияния социальных сетей на подростков. Ключевую роль в этом играют родители, которые должны соблюдать контроль за проведением времени в Интернете, разговаривать со своими детьми и помогать им справляться с трудностями.

Литература

1 Мудрик, А. В. Социальная педагогика: учеб. для студ. пед. вузов / А. В. Мудрик. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 200 с.

2 Барун, С. В. Особенности влияния Интернета на личность подростка / С. В. Барун // Творчество молодых: сборник науч. трудов студентов, магистрантов и аспирантов: в 3 ч. Ч. 3. / ГГУ им. Ф. Скорины; под ред. О. М. Демиденко. – Гомель, 2014. – С. 21–24.

3 Собкин, В. С. Современный подросток в социальных сетях / В. С. Собкин // Педагогика. – 2016. – № 8. – С. 61–73.

4 Каменская, Т. Г. Коммуникативная креативность и деструктивность / Т. Г. Каменская // Журнал БГУ. – 2018. – № 2. – С. 56–61.

5 Внебрачных, Р. А. Троллинг как форма социальной агрессии в виртуальных сообществах / Р. А. Внебрачных // Вестник Удмурт. ун-та. Серия: Философия. Социология. Психология. Педагогика. – 2012. – № 1. – С. 36–39.

УДК 159.923.2:616.8-008.64-057.875

А. А. Маруненко

ПРОБЛЕМА ЛОКУСА КОНТРОЛЯ ЛИЧНОСТИ И ДЕПРЕССИВНОЙ СИМПТОМАТИКИ У СТУДЕНТОВ

В статье рассматривается взаимосвязь локуса контроля и проявлений депрессивной симптоматики у студентов вуза. В исследовании приняли участие 68 человек (28 юношей и 40 девушек), являющиеся студентами ГГУ им. Ф. Скорины. В исследовании были использованы опросник депрессивной симптоматики Бекка, а также опросник УСК Дж. Роттера. Выявление корреляции производилось с помощью коэффициентов корреляции Спирмена и Пирсон.

Депрессия (от латинского *deprimo* – «давить», «подавить») – психическое расстройство, основными признаками которого являются сниженное настроение и снижение или утрата способности получать удовольствие (ангедония). Дополнительными симптомами депрессии могут являться сниженная самооценка, неадекватное чувство вины, пессимизм, нарушение концентрации, расстройства сна и аппетита, суицидальные тенденции. Тяжелые формы депрессии характеризует так называемая «депрессивная триада»: снижение настроения, заторможенность мышления и двигательная заторможенность [1].

Локус контроля – обобщенные ожидания человека относительно того, в какой степени подкрепления зависят от его собственного поведения (интернальный локус), а в какой – контролируются силами извне (экстернальный локус контроля).

Для исследования взаимосвязи локуса контроля личности с уровнем воспринимаемого стресса была взята выборка из 68 человек: 28 юношей и 40 девушек. Выборку составили студенты биологического, психологического, физического и математического факультетов ГГУ им. Франциска Скорины.

По результатам опросника Бека были выявлены следующие показатели: тяжёлая депрессия выявлена у одного испытуемого. Выраженная депрессия наблюдалась у 11% (8 человек). Умеренная депрессия отмечена у 7% от общего количества испытуемых (4 человека). Лёгкая депрессия отмечена у 22 % испытуемых (15 человек). Не имеют депрессивных симптомов 60 % испытуемых (41 человек).

Таким образом, 40 % студентов имеют проявления депрессивной симптоматики разной интенсивности. Это может быть обусловлено тем, что в современном мире особенно актуальной является проблема информационного стресса. Большинство людей не способно адаптироваться к динамичности окружающего их мира, и это зачастую служит фактором формирования стрессовых ситуаций. Ещё одним фактором формирования стрессовых ситуаций, в частности для молодых людей в возрасте от 18 до 25 служит обучение в высших учебных заведениях [2; 3].

В ходе исследования по методике УСК были получены следующие данные: по шкале общей интернальности (Ио) 41% испытуемых (28 человек) имеют экстернальный тип локуса контроля, а 59% испытуемых (40 человек) имеют интернальный тип локуса контроля. По шкале интернальности в области достижений (Ид) 43% испытуемых (29 человек) имеют экстернальный тип локуса контроля, а интернальный тип присущ 57% испытуемых (39 человек). По шкале интернальности в области неудач (Ин) ненамного преобладает количество испытуемых с экстернальным типом локуса контроля. Их количество составляет 51% (35 человек) к 49% (33 человека) с интернальным типом локуса контроля. По шкале интернальности в области семейных отношений (Ис) количество испытуемых с экстернальным типом локуса контроля и количество испытуемых с интернальным типом локуса контроля одинаково, по 50% (34 человека).

По шкале интернальности в области производственных отношений (Ип) количество испытуемых с экстернальным типом локуса контроля преобладает с небольшим отрывом, 53% (36 человек), количество «интерналов» – 47% (32 человека). По шкале интернальности в области межличностных отношений (Им) так же преобладает экстернальный тип локуса контроля и исследуемых студентов. Количество «экстерналов» составляет 56 % (38 человек), количество «интерналов» – 44% (30 человек). По шкале интернальности в области здоровья и болезни (Из) значительно преобладает количество испытуемых с экстернальным типом локуса контроля. Их количество составляет 63% (43 человека), количество испытуемых с интернальным типом локуса контроля составило 37% (25 человек).

Корреляционный анализ взаимосвязи уровня интернальности и когнитивно-аффективных проявлений депрессии показал достоверную связь со шкалой уровня интернальности в области производственных отношений. Коэффициент корреляции по Спирмену составил $r_s = -0,258$ при $p < 0.05$. Это говорит о том, что низкий уровень интернальности в области производственных отношений обуславливает высокие значения депрессивной симптоматики.

Корреляционный анализ взаимосвязи уровня интернальности и когнитивно-аффективных проявлений депрессии показал достоверную связь со шкалой уровня интернальности в области здоровья и болезни. Коэффициент корреляции по Спирмену составил $r_s = -0,243$ при $p < 0.05$. Это говорит о том, что низкий уровень интернальности в области здоровья и болезни обуславливает высокий уровень проявления когнитивно-аффективной депрессивной симптоматики.

Корреляционный анализ взаимосвязи уровня интернальности и соматических проявлений депрессии показал достоверную связь со шкалой уровня интернальности в области межличностных отношений. Коэффициент корреляции по Спирмену составил $r_s = -0.324$ при $p < 0.01$. Это говорит о том, что низкий уровень интернальности в области межличностных отношений обуславливает высокие значения депрессивной симптоматики.

Корреляционный анализ взаимосвязи уровня интернальности и когнитивно-аффективных проявлений депрессии показал достоверную связь со шкалой уровня интернальности в области неудач. Коэффициент корреляции по Пирсону составил $r = 0.370$ при $p < 0.01$. Это говорит о том, что высокий уровень интернальности в области неудач обуславливает высокие значения депрессивной симптоматики.

Корреляционный анализ взаимосвязи уровня интернальности и проявлений депрессии среди студентов-юношей показал достоверную связь со шкалой уровня интернальности в области межличностных отношений у юношей. Коэффициент корреляции по Пирсону составил $r = -0.217$ при $p < 0.05$. Это говорит о том, что низкий уровень интернальности в области межличностных отношений обуславливает высокие значения показателя депрессивной симптоматики среди юношей.

Корреляционный анализ взаимосвязи уровня интернальности и проявлений депрессии показал достоверную связь со шкалой уровня интернальности в области межличностных отношений у девушек. Коэффициент корреляции по Пирсону составил $r = -0.285$ при $p < 0.01$. Это говорит о том, что низкий уровень интернальности в области межличностных отношений обуславливает высокие значения депрессивной симптоматики среди девушек.

Таким образом, как показало наше исследование, внешний локус контроля (низкий уровень интернальности) в области межличностных и производственных отношений способствует высокому восприятию стресса и увеличению вероятности развития депрессивных симптомов у студентов.

Литература

1 Немов, Р. С. Словарь основных психологических терминов / Р. С. Немов. – СПб.: Питер, 2002. – 687 с.

2 Гладышев, Ю. В. Особенности уровня субъективного контроля у студенток НГУЭУ / Ю. В. Гладышев // Сибирский педагогический журнал. – 2015. – № 1. – С. 84–87.

3 Жоголева, О. А. Влияние тревожности и депрессии на иммунный статус студентов в состоянии хронического информационного стресса и корригирующая роль спелеоклиматотерапии / О. А. Жоголева, Е. В. Дорохов, А. В. Карпова // Вестник новых медицинских технологий. – 2010. – № 2. – С. 187–189.

УДК 159.928.234-053.67:159.923.2

А. И. Маслова

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА У ЮНОШЕЙ И ДЕВУШЕК С РАЗНЫМ УРОВНЕМ САМООЦЕНКИ

Статья посвящена рассмотрению связи степени развития эмоционального интеллекта и уровня самооценки у людей юношеского возраста. В ней теоретически подтверждается актуальность развития эмоционального интеллекта, а в частности – и эмоциональной компетентности. Разбирается влияние родительских фигур на развитие составляющих эмоционального интеллекта.

Самооценка, самопринятие, а также самоуважение взаимосвязаны с эмоциональным интеллектом, а в частности взаимосвязаны с эмоциональной компетентностью, как и с уверенностью в своей эмоциональной компетентности.

Именно результатом развития высокой эмоциональной компетентности становятся способность регулировать собственные эмоции; поведенческая и эмоциональная устойчивость при наличии внешних стрессоров, равно как и высокая самооценка и положительное самоотношение отдельной личности.

Условием для предупреждения стрессогенных состояний человека, а также условием его успешной адаптации в социуме, является опять же развитие эмоциональной компетентности, потому как это благоприятствует открытию своих переживаний другому человеку или группе людей, помогает личности почувствовать ее понимание со стороны окружающих и поддержку, что, в свою очередь, облегчает боль и внутренние страдания [1]. Вследствие данного обмена чувствами люди начинают истинный диалог, который является высшим уровнем личностного общения, создающим наиболее благоприятные условия для развития и проявления личности, где реализуются «субъект-субъектные» отношения, свободные от психологических защит и манипуляций. В это время человек переживает моменты «подлинного бытия», когда совершается встреча с самим собой и с истинными чувствами другого.

Дискуссионным сохраняется вопрос о том, является ли компетентность продуктом врожденных способностей или осознанного практического опыта, или, возможно, их комбинирования.

На наш взгляд, в развитии эмоциональной компетентности особую главенствующую роль исполняют социокультурные факторы. Родители и социальное окружение (группа в детском саду, группа в школе, друзья, учителя, соседи и другие лица) по-разному навязывают и прививают детям социокультурные нормы касательно того, какие эмоции надлежит испытывать, каким образом ими управлять и в какой степени их выражать. Подрастая ребёнок начинает осознавать себя в качестве социального субъекта, который живет в данном социокультурном контексте, воздействующем на его эмоциональные реакции и поведенческие паттерны других людей.

Для индивидуума с высоким уровнем эмоционального интеллекта типичен более высокий уровень эмпатии и эмоциональной сензитивности [2], в то же самое время он более стрессоустойчив, так как имеет способности интеллектуализировать свои эмоции. Такая личность обладает положительным самоотношением, высоким уровнем самооценки и самоуважения, тем не менее не склонна к самоуверенности, она определяет себя в контексте личностного роста. Высокие показатели эмоционального интеллекта содействуют развитию лидерских качеств и организаторских способностей. Индивидуум с выраженным эмоциональным интеллектом способен устанавливать эмоционально наполненные и крепкие связи.

Адекватное самовосприятие и определенный уровень самопринятия являются условиями гармоничного эмоционального развития личности. Фундамент данных сложноорганизованных процессов закладывается на ранних стадиях индивидуального развития, формируясь изначальным принятием значимыми родительскими фигурами самого ребенка.

Также можно затронуть тему саморегуляции. Смысловая саморегуляция на личностном уровне обращена на ценностные ориентации индивидуума, она влияет на изменение как самоотношения в общем, так и самооценки в частности [3]. Вся система личностной саморегуляции на всех уровнях основывается на степени развитости самосознания человека [4]. Из чего можно заключить, что уровень сформированности самосознания представляет в качестве предпосылки контроля своих эмоциональных реакций.

Механизмы самооценки и саморегуляции находятся в фундаменте уверенности в собственной эмоциональной компетентности (т.е. в основе понимания человеком того, есть ли у него все необходимое, чтобы понимать свои эмоции и эмоции окружающих, управлять ими и взаимодействиями с другими людьми). Можно заметить, что данная характеристика личности зависит от образа Я, формирующегося в ходе социализации. Высокий уровень эмоциональной компетентности обладает в основном положительным влиянием на адаптацию, хотя его негативным следствием может стать риск проявления нарциссизма и отрицания наличия проблем в жизни.

Люди с выраженным эмоциональным интеллектом имеют несколько личностных особенностей, которые благоприятствуют их адаптивным способностям. В области чувств, аффектов, эмоциональных состояний и собственно эмоций эмоциональный интеллект исполняет корректирующую координирующую роль, оказывая содействие поднятию уровня психологического равновесия и комфорта, одновременно в области межличностных взаимодействий эмоциональный интеллект исполняет стимулирующую роль, подталкивая к принятию себя и окружающих людей. Также преобладание межличностного или внутриличностного эмоционального интеллекта является немаловажным для сферы адаптации индивидуума. Высокий уровень межличностного эмоционального интеллекта в большей степени оказывает содействие коммуникативной компетентности и, как следствие, адаптации в сфере межличностных взаимодействий. Если же уровень внутриличностного эмоционального интеллекта высокий, то это в большей мере благоприятствует устойчивости в достижении целей, стремлению к четкому принятию решений и их исполнению, другими словами, гибкости и стойкости в профессиональной деятельности человека и личных достижений.

Также социальные предпосылки для развития эмоционального интеллекта определяются характером взаимоотношений между родительскими фигурами, их вниманием к внутренним переживаниям ребёнка и определенной стратегией воспитания, предполагающей становление адекватной самооценки и положительного самоотношения, формирование самоконтроля и способности к обдуманной оценке эмоциональной информации, отсутствие ригидной установки на соответствие поведенческих реакций ребёнка требованиям его гендерной роли.

Известно из анализа литературы, что способность к прощению связана с осознанием собственных эмоций и контролем их, эмпатией по отношению к лицу, с которым возникли разногласия или конфликт. Это означает, что данная внешняя локализация контроля и умение прощать обидчиков подразумевает достаточно высокий уровень развития именно когнитивных способностей личности, связанных с анализом и осмыслением поступающей извне или изнутри эмоциональной информации [2].

Для юношей и девушек с высокой самооценкой и позитивным самоотношением характерно развитое эмоциональное самосознание, способность принимать свои внутренние эмоциональные переживания, адекватное понимание роли чувств в профессиональной деятельности, в учебе и в межличностном общении. Адекватная компетентность в отношении эмоциональных качеств, психологических характеристик состояний человека и их роли в процессе работы, что является существенным критерием эффективности любой деятельности.

У них отмечается повышенная потребность в исследовании самого себя. Осознание своих умений, предрасположенностей и способностей, высокая самооценка восприятия себя со стороны их социального окружения и того, как сам человек смотрится в глазах окружающих людей. Развитая рефлексия – «процесс зеркального взаимоотношения субъектов, содержанием которого является воспроизведение, воссоздание особенностей партнеров по общению» [1]. От процесса самоисследования внутренних переживаний личности рефлексия перемещается к принятию и пониманию

другого человека путем становления 'на его позицию', что приводит к взаимопониманию участников общения. Данный рефлексивный конструкт в системе личности предполагает определенную зрелость субъекта и целенаправленное осознанное обращение внимания на собственную деятельность.

Для юношей и девушек с низкой самооценкой характерна, соответственно, низкая способность к осознанию роли собственных эмоциональных реакций, состояний и чувств в профессиональной деятельности и в межличностном общении. Также им свойственна недостаточная компетентность об эмоциональных характеристиках, особенностях психологических состояний человека и их функциях в учебной деятельности, в профессии.

У юношей и девушек с низкой самооценкой наблюдается невыраженная потребность в исследовании собственного внутреннего мира. Отмечается заниженная самооценка своих способностей, нередко неадекватное представление о восприятии себя социальным окружением. В сравнении с людьми с высокой самооценкой у данных – низкий уровень рефлексии и понимания чувств и эмоций другого человека. Отсутствие стремления к самонаблюдению. Индивидуум в недостаточной степени опирается на интуицию в профессии и межличностном общении, недостаточная гибкость коммуникации, пассивность. Трудности в решении жизненных проблем, связанных с взаимоотношениями с окружающими людьми. Малый интерес к собственным переживаниям и внутреннему миру, эстетическому развитию личности.

Литература

- 1 Андреева, И. Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии / И. Н. Андреева. – Новополюцк : ПГУ, 2011. – 388 с.
- 2 Яковлева, Е. Л. Эмоциональные механизмы личностного и творческого развития / Е. Л. Яковлева // Вопросы психологии. – 1997. – № 4. – С. 27–33.
- 3 Райс, Ф. Психология подросткового и юношеского возраста / Ф. Райс. – СПб.: Питер, 2000. – 285с.
- 4 Эриксон, Э. Идентичность: юность и кризис : Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. Толстых А. В. – М. : Издательская группа «Прогресс», 1996. – 344 с.

УДК 316.628:37.013.3-057.875:159.9

А. А. Матюшенко

МОТИВАЦИЯ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ПСИХОЛОГИИ

В данной статье рассматривается мотивация обучения студентов факультета психологии. В ней раскрываются основные мотивы обучения студентов, описаны классификации мотивов, дано определение мотивации. Исследование структуры профессионально-ориентированной мотивации учащихся, знание мотивов, побуждающих к работе в определенной сфере, позволит психологически обоснованно решать задачи повышения эффективности деятельности: правильно осуществлять отбор, обучение, расстановку кадров, планировать профессиональную карьеру.

Понятия «мотив» и «мотивация» у многих авторов отождествляются. На данный момент существует много противоречивых мнений, пытающихся на научной основе дать объяснения мотивации. Можно дать несколько определений мотивации: в одном

случае – как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т.е. определяющих поведение, в ином случае – как совокупность мотивов, в третьем – как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, о мотивации можно говорить как о процессе психической регуляции конкретной деятельности, как о процессе действия мотива и как механизме, определяющим возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности, как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность. Например, мотивация по В. К. Вилюнасу – это совокупность процессов, отвечающих за побуждение и деятельность [1].

Проблемой мотивации обучения занимались многие отечественные и зарубежные ученые, и среди них В. Г. Асеева, И. А. Васильева и М. Ш. Магомед-Эминова, Е. П. Ильина, В. К. Вилюнаса, А. Н. Леонтьева, П. В. Симонова, П. М. Якобсона; Х. Хекхаузена, Д. В. Аткинсона, А. Г. Маслоу.

Существует большое количество теорий мотивации: мотивационные концепции Дж. Роттера, Г. Келли, Х. Хекхаузена, Дж. Аткинсона, Д. Макклелланда, психоаналитические, бихевиористские, когнитивные, биологизаторские, проблемы мотивации в теории инстинктов, в психологии активности и поведения.

Виды мотивов разграничиваются по следующим основаниям: характер участия в деятельности, время, социальная значимость, факт включенности в деятельность, определенный вид деятельности. В современной психологии используют различные способы классификации мотивации. Выделяют внутреннюю и внешнюю, положительную и отрицательную, устойчивую и неустойчивую мотивацию, индивидуальную, групповую и познавательную мотивацию. Также некоторые ученые выделяют мотивы, которые движут поступками людей: мотив самоутверждения, идентификации, процессуально-содержательные мотивы, мотив власти, саморазвития, достижения.

Эффективность учебного процесса непосредственно связана с тем, насколько высока мотивация и высок стимул овладения будущей профессией. Если выбор будущей профессии студентом был сделан не самостоятельно и неосознанно, то, целенаправленно формируя устойчивую систему мотивов деятельности, можно помочь будущему специалисту в профессиональном становлении. Преподаватели должны формировать позитивную мотивацию у студентов: приводя примеры из жизни, наделять знания практическими примерами, уважать студентов и верить в них.

Тщательное изучение мотивов выбора будущей профессии даст возможность корректировать мотивы учения и влиять на профессиональное становление студентов. В целом, мотивационная сфера человека определяет общую направленность личности. Именно мотивация позволит повысить образовательный потенциал.

Современное образование стало перед вопросом, как сделать обучение продуктивным. Современные дети недостаточно мотивированны. Важно вызвать интерес к обучению, существует множество способов, которые могут в этом помочь. Такими способами могут быть: создание проблемной ситуации, столкновение детей с трудностями. Здесь нужно знать основные цели мотивации обучения: вызвать интерес, показать важность изучаемого материала и снять психологический стресс.

Мотивы обучения можно разделить на две большие категории: познавательные и социальные. Отрицательная мотивация стимулирует к деятельности только на небольшой период. Положительная мотивация вызывает радостные переживания, что способствует преодолению трудностей в обучении. Обучаясь на базе внешней мотивации, ученик часто ощущает внутренний дискомфорт несогласованности требований деятельности со своими потребностями и мотивами. Проанализировав литературу, можно констатировать, что мотивация, лежащая в самой учебной деятельности, является наиболее успешной. Для продуктивного мотивирования можно

использовать наиболее популярные методы: создание ситуаций занимательности, эмоциональные переживания, сопоставление научных и житейских понятий природных явлений, создание ситуаций познавательного спора, создание ситуаций успеха в учении. Важно делать материал обучения интересным. Существует система приемов мотивации: эмоциональные, познавательные и волевые. Мотивация учащихся – это важный этап на пути формирования у учащихся мотивов, которые придают учёбе смысл. В ином случае успешное обучение станет невозможным. Если мы формируем мотивацию к обучению, то мы должны учитывать индивидуальные характеристики студента и вырабатывать именно внутреннюю мотивацию. Мотивация к обучению, к сожалению, сама по себе проявляется довольно редко. Именно поэтому нужно использовать различные методы её формирования, чтобы она могла обеспечивать и поддерживать плодотворную учебную деятельность на протяжении продолжительного периода времени.

В эксперименте приняли участие 40 человек, студенты 2 курса. Цель эмпирического исследования – изучить мотивацию учебной деятельности студентов вузов. В исследовании использовалась методика изучения мотивов учебной деятельности студентов модифицированная А. А. Реаном, В. А. Якуниным. Методика изучения мотивов учебной деятельности разработана на кафедре педагогической психологии Ленинградского университета (модификация А. А. Реана, В. А. Якунина). Эта методика определяет эффективность следующих типов мотивации:

- 1) Стать высококвалифицированным специалистом;
- 2) Получить диплом;
- 3) Успешно продолжить обучение на последующих курсах;
- 4) Успешно учиться, сдавать экзамены на «хорошо» и «отлично»;
- 5) Постоянно получать стипендию;
- 6) Приобрести глубокие и прочные знания;
- 7) Быть постоянно готовым к очередным занятиям;
- 8) Не запускать предметы учебного цикла;
- 9) Не отставать от сокурсников;
- 10) Обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности;
- 11) Выполнять педагогические требования;
- 12) Достичь уважения преподавателей;
- 13) Быть примером сокурсникам;
- 14) Добиться одобрения родителей и окружающих;
- 15) Избежать осуждения и наказания за плохую учебу;
- 16) Получить интеллектуальное удовлетворение.

Для анализа определялась частота называния мотивов по всей обследуемой выборке. На основании полученных результатов определялось ранговое место мотива в данной выборочной совокупности.

Было выявлено, что наиболее значимыми мотивами обучения для студентов вузов являются:

- Мотив стать высококвалифицированным специалистом;
- Мотив получить интеллектуальное удовлетворение;
- Мотив обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности;
- Мотив приобрести глубокие и прочные знания.

Таким образом, выраженность мотива стать высококвалифицированным специалистом составляет 15 %, как и мотив получить интеллектуальное удовлетворение – 15 %, мотив обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности – 14 %.

Наименее выражены мотивы у студентов: не отставать от сокурсников, быть примером сокурсникам, избежать осуждения и наказания за плохую учебу, получить диплом по 1,5 % и выполнять педагогические требования – 1 %.

В 2005 г. кандидат психологических наук, Павлова Наталья Анатольевна, в своих исследованиях в рамках диссертационной работы получила следующие данные: доминирующий мотив 1 – «стать высококвалифицированным специалистом» и 2 место – «получить диплом». Как можем заметить, мотив стать высококвалифицированным специалистом остается. Что касается мотива «получить диплом», то наши студенты не ставят его в приоритет. Возможно, это связано с тем, что в настоящее время получение диплома о высшем образовании не сильно востребованно. Получая среднее специальное образование, люди овладевают практическими знаниями и скорее могут выйти на работу и зарабатывать деньги. К тому же, как показывает практика, некоторые выпускники средних специальных учреждений получают заработную плату выше, чем выпускники вузов. Не все студенты хотят самореализоваться, современное экономическое положение, возможно, заставляет людей делать выбор. К тому же, те, кто поступают в высшие учебные заведения, хотят быть компетентными, и сам факт наличия диплома не так важен, как полученные знания.

По данным Ф. М. Рахматуллина, на всех курсах первое место по значимости занимал мотив «стать высококвалифицированным специалистом».

Таким образом, наше исследование совпадает с результатами исследования Н. А. Павловой и Ф. М. Рахматуллиной. Есть особенность, выявленная нами: у студентов нашего исследования нет мотива «получение диплома», как указывается в других исследованиях.

Тщательное изучение мотивов выбора будущей профессии даст возможность корректировать мотивы учения и влиять на профессиональное становление студентов.

Именно мотивация позволит повысить образовательный потенциал. Будущие специалисты являются основой развития экономики и главным потенциалом стабильного развития общества.

Литература

1 Вилюнас, В. К. Психологические механизмы мотивации человека / В. К. Вилюнас. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 288 с.

УДК 364.62-053.6:616.89-008.441.44

К. Н. Мельникова

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА КАК КОРРЕЛЯТ РИСКА СУИЦИДАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ

Представлены результаты эмпирического исследования характера социальной поддержки у подростков с риском суицидального поведения. Показана количественная специфика социальной поддержки: общий уровень, степень выраженности различных форм и удовлетворенность ею у учащихся группы суицидального риска. Выявлена взаимосвязь между уровнем социальной поддержки и выраженностью депрессивной симптоматики.

Статистика детских и подростковых суицидов часто не публикуется, тем не менее эта проблема становится все более острой. С вхождением в пубертатный возраст, с 14–15 лет суицидальная активность у подростков резко возрастет, достигая максимума к 16–19 годам [1]. Таким образом, именно старший подростковый возраст является очень уязвимым к данному явлению.

Рост числа подростковых суицидов вызывает естественную озабоченность общественности и специалистов, что приводит к разворачиванию исследований и профилактических программ. Однако единая концепция суицидального и парасуицидального поведения на сегодняшний день отсутствует, в связи с чем не разработана и эффективная модель суицидальной превенции [2, с. 104]. Эффективное решение выше названной проблемы требует всестороннего анализа коррелятов суицидального поведения подростков.

Суицидальное поведение – результат взаимодействия различных факторов: экономических и социальных, культурных и демографических. Особое значение придаётся психологическим детерминантам, которые играют важную роль в понимании психологического состояния тех, кто имеет склонность к суицидальному поведению. Ранняя диагностика этих факторов поможет вовремя определить суицидальные тенденции молодых людей и заблаговременно организовать профилактику суицидального поведения. К основным предикторам суицидального поведения относят депрессию [2; 3; 4]. Подростковый возраст – один из самых сложных периодов в становлении личности. Депрессивные состояния у подростков имеют свою специфику: они нередко плохо осознаются самими детьми именно как сниженное настроение и могут выражаться в нарастании агрессивного поведения, упрямства, оппозиционного поведения, ухода в себя [5]. Следовательно, наличие депрессивной симптоматики может служить показателем суицидального риска.

В качестве факторов депрессии и связанного с ним суицидального поведения называют низкий уровень социальной поддержки [4; 6]. Социальная поддержка означает все формы поддержки, обеспечиваемой другими людьми и группами, которые помогают индивиду преодолеть трудности в жизни [8]. В исследованиях, проведенных под руководством А. Б. Холмогоровой, отмечается, что суицидальные мысли и намерения встречаются у студентов с низким уровнем социальной поддержки почти в два раза чаще по сравнению со студентами с высоким уровнем социальной поддержки [9].

Исследование характера социальной поддержки у подростков, склонных к суицидальному поведению, проводилось на базе УО «Гомельский Государственный автомеханический колледж», в котором приняли участие учащиеся 2 курса отделения автомехаников в возрасте от 14 до 17 лет. Общее количество выборки составило 100 человек.

Выраженность депрессивной симптоматики как показателя суицидального риска определялась с помощью Опросника депрессивности (BDI) А. Бека в адаптации Н. В. Тарабриной. Для выявления уровня социальной поддержки, степени выраженности различных ее форм использовался Опросник социальной поддержки (F-SOZU-22), разработанный G. Sommer, T. Fydrich, адаптация А. Б. Холмогоровой, Г. А. Петровой.

Данные, полученные в исследовании, свидетельствуют о выраженности эмоционального неблагополучия в исследуемой выборке. Установлено, что 49 % учащихся имеют симптомы депрессии в самоотчете, причем у 17 % учащихся выявлены симптомы депрессии тяжелой степени. Кроме того, результаты исследования свидетельствуют о достаточно высоком суицидальном риске: 12 % подростков отмечают в самоотчете наличие суицидальных мыслей, а 8 % испытуемых сообщают о готовности совершить суицид в любой подходящий момент.

Для того, чтобы выявить значимость различий уровня социальной поддержки у подростков с депрессивными симптомами и без эмоциональных нарушений, нами был проведён сравнительный анализ результатов с помощью U-критерия Манна-Уитни. В группе с тяжелой и выраженной депрессией частота встречаемости нормального уровня эмоциональной поддержки (11,8 %, при U=16), инструментальной (5,9 %, при U=0), социальной интеграции (17,6 %, при U=0) значительно ниже, чем в группе учащихся с отсутствием депрессивных симптомов: соответственно – эмоциональной – 82 % (при U=0), инструментальной – 68 % (при U=73) и социальной интеграции – 68 % (при U=19,5).

Корреляционный анализ выявил наличие взаимосвязи между уровнем социальной поддержки и выраженностью депрессивной симптоматики: отрицательная связь ($r = -0,39$, при $P \leq 0,05$) между высоким уровнем социальной поддержки и низким уровнем депрессии, и наоборот, положительная корреляция ($r = 0,39$, при $P \leq 0,05$) между низким уровнем социальной поддержки и высоким уровнем депрессивной симптоматики.

Анализ полученных данных показывает, что выраженная нехватка поддержки, связанной с переживанием позитивного чувства близости, доверия и общности, недостаток практической или материальной поддержки (деньги или вещи), а также помощи в выполнении тяжелой работы, освобождении от нагрузок, получении важной информации, а также низкая включенность в определенную сеть социальных интеракций, в рамках которых отмечается совпадение ценностей и представлений о жизни, провоцирует депрессивные симптомы, тем самым повышая риск суицидального поведения подростков.

Литература

- 1 Закондырина, В. А. Аутоагрессивные суицидальные тенденции среди подростков / В. А. Закондырина // Наука – культура – общество. – 2008. – № 3. – С. 131–137.
- 2 Соколова, Е. Т. Проблема суицида: клиничко-психологический ракурс / Е. Т. Соколова, Ю. А. Сотникова // Вопросы психологии. – 2006. – № 4. – С. 104–115.
- 3 Войцех, В. Ф. Нарушение адаптации и суицидальное поведение у молодежи / В. Ф. Войцех, Е. В. Гальцев // Социальная и клиническая психиатрия. 2009. – Т. 19. – Вып. 2. – С. 17–25.
- 4 Холмогорова, А. Б. Суицидальное поведение: теоретическая модель и практика помощи в когнитивно-бихевиоральной терапии / А. Б. Холмогорова // Консультативная психология и психотерапия. – 2016. – Т. 24. – № 3. – С. 144–163.
- 5 Холмогорова, А. Б. Основные итоги исследований факторов суицидального риска у подростков на основе психосоциальной многофакторной модели расстройств аффективного спектра / А. Б. Холмогорова, С. В. Воликова // Медицинская психология в России: электрон. науч. журн. 2012. N 2. URL: <http://medpsy.ru>. – Дата доступа: 23.04.2019.
- 6 Напрасная смерть: причины и профилактика самоубийств / Ред. Д. Вассерман; пер. Е. Ройне. – М.: Смысл, 2005. – 310 с.
- 7 Николаев, Е. Л. Кризис и суицид: клиничко-психологический анализ аутоагрессивного поведения / Е. Л. Николаев // Суицидология. – 2015. – Т. 6. – №3 (20). – С. 54– 58.
- 8 Силантьева, Т. А. Социальная поддержка как ресурс совладания со стрессом в трудной жизненной ситуации / Т. А. Силантьева // Психология стресса и совладающего поведения в современном российском обществе: материалы II Международной научно-практической конференции. Кострома, 2010. – Том 1. – С. 177–179.
- 9 Евдокимова, Я. Г. Интерперсональные факторы эмоциональной дезадаптации у студентов : дис. ... кандид. Психол. наук : 19.00.13 / Я. Г. Евдокимова; Москва, Моск. гос. психол.-пед. ун-т, 2008. – 180 с.

УДК 159.955.5-053.67-055.1 / 2

Д. Г. Нарук

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ЮНОШАМИ И ДЕВУШКАМИ

Статья посвящена проблеме принятия решений. Акцент делается на том, как происходит данный процесс в юношеском возрасте. Рассматривается проблема принятия решений в работах отечественных психологов, изучается, какую роль играет

выбор той или иной альтернативы в юношеском возрасте. Также в статье представлены результаты эмпирического исследования, посвященного изучению психологических особенностей принятия решения юношами и девушками.

В настоящее время исследование факторов, механизмов выбора и принятия решений представляется особо важным и актуальным. В обществе, где юношам и девушкам предоставлены всевозможные свободы, важнейшим качеством личности становится умение осуществлять выбор. Это качество обеспечивает высокий уровень мобильности, конкурентоспособности, успешности в жизни.

Проблему принятия решений рассматривают такие отечественные авторы, как О. К. Тихомиров, П. К. Анохин, Д. А. Леонтьев, Н. В. Пилипко, Т. В. Корнилова, А. Ю. Попов, А. А. Вихман и другие. Анализируя данные подходы к проблеме, можно утверждать, что в рамках отечественной психологической школы делается акцент на выделении определенных стадий принятия решений. Также можно говорить о том, что процесс принятия решений рассматривается как форма деятельности, которая имеет сложную структуру.

Г. М. Андреева отмечает, что юность является стадией наиболее интенсивного принятия жизненно важных решений. Юношеский возраст является именно тем периодом, когда происходит выработка взглядов и убеждений, формирование мировоззрения, зарождение его когнитивных и эмоционально-личностных предпосылок. В юношеском возрасте не только увеличивается объем, получаемых знаний, но также происходит существенное расширение кругозора личности [1, с. 125].

Данный этап также характеризуется тем, что личность юношеского возраста находится на этапе вступления во взрослую самостоятельную жизнь, в ходе которой придется постоянно принимать решения, которые касаются самых различных проблем и жизненных ситуаций. В силу уменьшения своей зависимости от значимых взрослых, снижения контроля с их стороны, у юношей значительно расширяется поле свободных действий, в пределах которого они не видят существенной необходимости в том, чтобы советоваться с окружающими, в основном они сами принимают решения по совершению тех или иных действий и поступков.

Принимаемые юношами и девушками решения касаются одних из самых значимых и фундаментальных сторон жизни личности, таких как выбор будущей профессии, партнера, который будет сопровождать по жизни, системы ценностей и так далее. Принятие таких важных решений требует хорошего понимания самого себя, других людей, знания различных механизмов поведения и деятельности, владения навыками интеллектуальной, эмоциональной, а также волевой саморегуляции. В юношеском возрасте личность может выбирать различные пути, которыми в дальнейшем будет следовать по жизни. Такими путями могут являться обучение в вузе, поиск работы, служба в армии и многое другое. Какой выбор будет сделан в юности, зависит от направленности личности, от того, какие мотивы преобладают у личности, от основных жизненных ценностей и социальных обстоятельств. Также можно говорить о том, что при принятии решений юноши и девушки руководствуются отличными друг от друга стратегиями.

Исходя из вышеперечисленных положений, было проведено эмпирическое исследование, целью которого явилось изучение психологических особенностей принятия решений юношами и девушками. Исследование проводилось на базе УО «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины», в котором приняли участие 30 юношей и 30 девушек факультета психологии и педагогики. Для диагностики индивидуального стиля принятия решений был использован «Мельбурнский опросник принятия решений», адаптированный Т. В. Корниловой.

Полученные данные позволяют утверждать, что юноши и девушки при принятии решений наиболее часто используют такой продуктивный стиль принятия решений, как «Бдительность». Так, по данной шкале высокий процент имеют 18 девушек и 17 юношей, что составляет 60 % и 57 % испытуемых, соответственно.

По шкале «Избегание» показатели составили у девушек 10 %, а у юношей 13 %.

Данные по шкале «Прокрастинация» говорят о некоторых различиях между юношами и девушками при принятии решений. Так, показатели у девушек составляют 7 %, а у юношей 20 %, что говорит о том, что юноши чаще, чем девушки, при принятии решений склонны к их откладыванию.

Также существенные различия между юношами и девушками были выявлены по шкале «Сверхбдительность», показатели которой составили у девушек 23 % и 10 % у юношей.

Результаты, полученные в ходе проведенного исследования, позволяют сделать следующие выводы.

В большинстве случаев юноши и девушки при принятии решений относятся к данному процессу ответственно, тщательно анализируя проблему, склонны к уточнению целей и задач решения, к поиску всех возможных альтернатив в сложившейся ситуации, а также к последующей оценке этих альтернатив перед принятием решения – это всё позволяет личности совершить правильный выбор.

Несмотря на это, в некоторых ситуациях они могут опираться на такой стиль принятия решения, как избегание. Возможно, это происходит из-за того, что в юношеском возрасте еще присутствует такое качество характера, как инфантильность, молодые люди еще не повзрослели и до сих пор перекладывают свои обязанности на других, тем самым избегая ответственности за принятые решения.

Было установлено, что юношам в большей мере, чем девушкам, характерна склонность к откладыванию даже важных и срочных дел, что приводит к возникновению жизненных проблем или к различным болезненным психологическим эффектам. Возможно это связано с тем, что они выбирают занятия, которые являются для них более увлекательными, например, компьютерные игры, которые вызывают особенный интерес в данном возрасте, при этом оставляя на потом серьезные и ‘скучные’ вопросы, тем самым неправильно расставляя приоритеты.

Также можно говорить о том, что девушки импульсивнее принимают решения, у них может возникать замешательство и паника при совершении выбора, особенно если они оказались в неопределенной ситуации. Это хорошо согласуется с тем общеизвестным фактом, что женщинам в большей мере свойственно импульсивное принятие решения в ситуациях, которые сопровождаются стрессом, ограниченностью во времени или значительным недостатком информации о каких-то существенных фактах, влияющих на ситуацию. Юноши же более сдержаны в принятии решений и перед совершением какого-либо действия склонны к большему обдумыванию ситуации.

Таким образом, процесс принятия решений приобретает особое значение в юношеском возрасте, когда выбор связан с различными сферами, которые могут оказать существенное влияние на будущее личности. Иногда принятие решения может осуществляться легко, без особых затруднений, а порой можно столкнуться с такими феноменами, как неуверенность и страх. Принятию решения также могут помешать недостаток информации, эмоции, личностные качества. Кроме этого, на то, каким образом принимается решение, может оказывать влияние пол. Так, девушки в некоторых ситуациях склонны более импульсивно принимать решения, как бы отбрасывая рациональный взгляд на ситуацию. Особенно это наблюдается в неопределенных ситуациях. Юноши сдержанны и более обдуманно совершают выбор той или иной альтернативы.

Несмотря на данные различия, можно сказать, что правильный выбор, который был сделан осознанно и с учетом реалий, уменьшает возможность ошибок и разочарований в дальнейшем, а также сокращает вероятность каких-либо асоциальных проявлений, которые связаны с неудовлетворенностью собой и своим социальным статусом.

Литература

1 Андреева, Г. М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 325 с.

УДК 316.6

С. В. Пискун

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ АДДИКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Статья посвящена анализу социально-психологических факторов развития аддиктивного поведения личности. Рассмотрено понятие аддиктивного поведения, описаны основные формы химических и нехимических зависимостей, процесс возникновения аддиктивного поведения, причины и социально-психологические факторы, способствующие развитию склонности к аддиктивному поведению.

Факторы формирования склонности к аддиктивному поведению, последствия разного рода зависимостей обращают на себя внимание широкого круга специалистов (психологов, врачей, педагогов, работников правоохранительных органов и др.). Согласно данным современных исследователей, зависимое поведение – наиболее распространенная форма отклоняющегося поведения. Человек таким образом пытается «выйти» за рамки неудовлетворяющей его реальности, не меняя себя, не меняя свое поведение в конструктивном плане, а предпочитая прибегнуть к аддиктивным агентам для изменения своего психического состояния. При этом «фиксация внимания на определенных предметах или активностях сопровождается развитием интенсивных эмоций» [1, с. 188]. Сформировавшись в устойчивое поведение, аддиктивность может привести к утрате работоспособности, конфликтам с окружающими, совершению преступлений, поэтому аддиктивное поведение можно считать серьезной социальной проблемой.

Условно выделяют химические и нехимические (поведенческие) аддикции, а также аддикцию к еде, являющуюся промежуточным звеном между химической и нехимической формами аддикций. К химическим относят аддикции, при которых человек изменяет свое психическое состояние путем применения различных химических веществ (ПАВ – психоактивных веществ), большинство из которых вызывают физическую зависимость, оказывают токсическое воздействие на организм и вызывают органические поражения центральной нервной системы и других внутренних систем организма. Примерами данной группы аддикций являются алкогольная, наркотическая, табачная и другие. Нехимические аддикции не связаны с приемом химических веществ, а состояние удовольствия и изменение психического состояния человека связана с определенным паттерном поведения. К этой группе относятся зависимость от азартных игр (гэмблинг), сексуальная, любовная зависимость, работогольная зависимость, ургентная зависимость, интернет-зависимость и другие. Пищевые аддикции являются промежуточным звеном между химической и нехимической формами аддикций, т.к. сочетают в себе воздействие веществ и поведенческую схему, подкрепленные определенными эмоциями. Различные нарушения пищевого поведения и пищевые аддикции представляют собой варианты переедания или голодания [2, с. 61].

Развитие аддиктивного поведения начинается с фиксации (аттачмент), то есть постоянных мыслей об аддиктивном агенте, подъеме настроения в предвкушении контакта с ним и его снижении при отсутствии объекта аддикции. Фиксация на объекте аддикции проявляется как сосредоточение на определенных предметах или активностях,

которые вызвали у будущего аддикта сильные эмоции, выражающееся в постоянных мыслях об аддиктивном агенте, подъеме настроения в предвкушении контакта с ним и его снижении при отсутствии объекта аддикции. Спровоцировать возникновение фиксации может сильное воздействие какого-либо психоактивного вещества или какая-либо активность. Фиксация является запуском аддиктивного процесса – дальнейшего обращения к аддиктивному агенту, с помощью которого которому будущий аддикт достигает желаемого психического состояния [3]. Аттачмент – сильная стойкая фиксация на аддиктивном агенте, играет важную роль в закреплении аддиктивного поведения, так как влечет за собой сильное желание повторить пережитое состояние. В результате такое желание появляется всё более часто, мысли о реализациях и их осуществление отнимают всё большее количество времени, что мешает самовыражению в других направлениях и затрудняет критическое отношение.

Эмоции, которые испытывает аддикт в процессе аддиктивных реализаций, постепенно заменяют собой чувство любви, вызывая редуцирование эмоционально значимых отношений с людьми и потерю свободы выбора. Реализация аддиктивных желаний постепенно становится основной потребностью, лишая аддикта возможности формировать другие желания. Дальнейшее развитие аддикции во многом определяется личностными особенностями.

Развитие аддиктивного процесса может являться результатом нарушений в процессе индивидуального развития. Одним из таких нарушений может являться недостаточно сформированное или слабое суперэго, характеризующееся невозможностью приспособиться к требованиям реальности. Нарушения в структуре эго обуславливают прогрессирование аддикции, делая затруднительным преодоление фрустрации и формирование необходимых профессиональных и социальных навыков, волевых функций.

Стремление к аддиктивным реализациям может быть связано с неудовлетворением потребности в нормальной идеализации и самоуважении, с неосознаваемым психологическим дискомфортом, являющимся следствием неудовлетворённости человека своим ролевым поведением. В результате аддиктивной реализации происходит временное избавление от психологического дискомфорта, выход за пределы своего собственного «Я» [4, с. 124].

Трудность в установлении социальных контактов, социальная фобия, чувство пустоты, скуки и одиночества стимулируют аддиктивный процесс. Переживания раннего детства, часто неосознающиеся и сохраняющиеся в бессознательном, также способствуют развитию аддиктивного процесса. Выходу их в сознание препятствуют механизмы контроля над неприятными чувствами и мыслями. Развитию аддиктивного поведения могут способствовать также недостаточная эмоциональная поддержка родителей и / или первичной группы в процессе воспитания, а также нарушения взаимодействий с ранними значимыми объектами и фиксация на раннем этапе развития. Это создает условия для развития неуверенности в себе и в людях. Наличие данных факторов способствует возникновению аддиктивных привязанностей, которые в сравнении с поддержкой окружающих людей воспринимаются как более надёжные. Аддиктивная реализация создаёт иллюзорную возможность без какого-либо для себя вреда изменять своё психическое состояние, позволяя испытывать чувство психологического комфорта и освободиться от неприятных эмоций и мыслей. Развивается уверенность в том, что такой метод надёжен и позволяет по желанию без каких-либо усилий вызывать желаемое состояние. Аддиктивная реализация, таким образом, становится предпочтительным методом ухода от психологического дискомфорта.

Условия воспитания в детстве во многом определяют риск возникновения аддиктивного поведения. К риску развития аддиктивного поведения наиболее предрасполагают те условия воспитания, в которых имелись нарушения эмоциональных связей с людьми. Лица, имеющие повышенный риск развития аддикции, в детстве не научались устанавливать эмоциональные контакты с окружающими, так как

воспитывались в семьях, где эмоциональная близость между членами семьи существовала только на словах, а не в реальности [5, с. 38]. Также большое значение здесь имеют пережитые психологические травмы детского периода, такие как отсутствие заботы, насилие над детьми, и предоставление их «самим себе».

Развитие аддиктивного процесса обуславливается рядом биологических, психологический и социальных факторов.

Биологические факторы подразумевают под собой своеобразный метод реагирования на различные воздействия аддиктивных агентов (генетическая предрасположенность). Лица, у которых отмечается резко измененное психическое состояние при воздействии аддиктивных агентов, обнаруживается большая предрасположенность к развитию аддикций.

Психологическими факторами, как мы уже говорили выше, являются психологические травмы различных периодов жизни (прежде всего детские травмы), а также личностные особенности, такие как нервно-психическая неустойчивость, акцентуации характера, поведенческие реакции группирования, эмансипации, увлечения и формирующиеся сексуальные влечения.

Социальными факторами выступают внутрисемейные и внесемейные взаимодействия, дезинтеграция общества, групповая принадлежность аддиктов.

Выделяют следующие типы дисфункциональных семей, для которых характерны глубокие дефекты социализации:

- псевдоблагополучная семья, использующая не верные методы воспитания;
- неполная семья, которая отличается дефектами в структуре;
- проблемная семья, для которой характерна постоянная конфликтная атмосфера;
- аморальная семья, для которой характерна алкогольная, аморальная и сексуальная деморализация;
- криминогенная семья [6, с. 10].

Прогрессирование аддикции во многом связано с желанием избавиться от психологического дискомфорта, которое обуславливается чувством стыда. Чувство стыда занимает центральное место в структуре аддикции, так как затрагивает «Я» человека и формирует у него низкую самооценку [7].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основными факторами, предрасполагающими к развитию аддиктивного поведения, можно считать генетическую предрасположенность определенным способом реагировать на воздействия аддиктивных агентов, психологические травмы детского периода, личностные особенности аддикта, склоняющие его к аддиктивным процессам, а также глубокие дефекты социализации.

Все вышеперечисленные факторы создают предпосылки для развития негативного стиля жизни. В результате этого человек не имеет возможности удовлетворить свои эмоциональные потребности путем контакта с близкими людьми и не получает от них эмоциональную помощь и поддержку, а также не имеет возможности найти эту поддержку внутри себя, так как стиль воспитания в таких семьях не предрасполагает к умению человека быть самим собой. Человек не настроен на поиск резервов внутри себя, он не умеет этого делать и, как следствие, выбирает путь наименьшего сопротивления, уходя в аддиктивные реализации.

Литература

- 1 Змановская, Е. В. Девиантология: Психология отклоняющегося поведения: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / Е. В. Змановская. – М. : Академия, 2004. – 288 с.
- 2 Короленко, Ц. П. Психосоциальная аддиктология / Ц. П. Короленко. – Новосибирск: НГПУ, 2001. – 245 с.

3 Гаркушенко, С. А. Психологические особенности людей с никотиновой зависимостью / С. А. Гаркушенко // Вестник Самарской гуманитарной академии. – 2007. – №1. – С. 19–25.

4 Короленко, Ц. П. Идентичность в норме и патологии / Ц. П. Короленко, Н. В. Дмитриева, Е. Н. Загоруйко – Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2000. – 256 с.

5 Робинсон, Б. Е. Развитие ребенка и его отношений с окружающим / К. Флейк-Хобсон, Б. Е. Робинсон / Пер.с англ. – М.: Центр общечеловеческих ценностей, – 1993. – 306 с.

6 Проказина, Н. В. Социальная сущность аддиктивного поведения молодежи / Н. В. Проказина // Социология и жизнь. – №2. – С. 80–83.

7 Фурманов, И. А. Профилактика нарушений поведения в учреждениях образования / И. А. Фурманов, А. Н. Сизанов, В. А. Хриптович. – Минск: РИВШ, 2011. – 250 с.

УДК 316.628:796.332:796.07

Т. Л. Пружина

МОТИВАЦИЯ ЗАНЯТИЙ ФУТБОЛОМ У ИГРОКОВ КОМАНД С РАЗНЫМ УРОВНЕМ УСПЕШНОСТИ

В статье рассмотрены различные теоретические взгляды на понимание проблемы мотивации в современной психологической литературе, определены понятия мотива и мотивации, описана специфика спортивной деятельности в целом и специфика футбола в частности, определены критерии успешности спортивной деятельности. Представлены результаты эмпирического исследования мотивации занятий футболом у игроков команд с разным уровнем успешности.

Мотивацию и мотивы рассматривали многие авторы, а проблеме мотивации поведения и деятельности уделяется большое внимание в психологии. По мнению Б. Ф. Ломова, именно мотивации принадлежит ведущая роль в психологических исследованиях [1].

Уже на этапе становления различных направлений и психологических школ психология мотивации выделилась в самостоятельный раздел знаний.

Мотивацию и мотивы изучали как отечественные, так и зарубежные авторы. Из отечественных авторов можно выделить В. Г. Асеева, В. К. Вилюнаса, В. И. Ковалева, А. Н. Леонтьева, Д.Н. Узнадзе и други. Зарубежные авторы, работавшие с проблемой мотивации, это Дж. Аткинсон, Г. Холл, К. Мадсен, А. Маслоу, Х. Хекхаузен и др.

Многие психологи говорят о том, что проблема мотивации и мотивов не имеет окончательного решения, так нет общепринятого подхода к рассмотрению процесса мотивации, поэтому всякий фактор, вызывающий побуждение и принятие решения, провозглашается мотивом.

При рассмотрении теоретических подходов к проблеме мотивации были получены следующие выводы: существует множество авторов, по-своему трактующих понятие мотивации. Однако все эти трактовки можно отнести к двум направлениям: структурному (мотивация как совокупность мотивов) или динамическому (мотивация как процесс).

Представления о мотиве также не однозначны. Однако все мнения о мотиве схожи в одном: за мотив принимается какой-то один конкретный психологический феномен (но разный у каждого авторов). В основном психологи группируются вокруг следующих точек зрения на мотив: как на побуждение, на потребность, на цель, на намерение, на свойства личности, на состояния [1].

К специфике спорта относится множество факторов, которые различные авторы выделяют по-своему. В основном такими факторами являются следующие: высокая значимость для спортсмена (сильное стремление к победе), публичность, наличие ярко выраженного стресса, соревновательный характер деятельности и особенности личности спортсмена.

Футбол на сегодняшний день является одним из самых доступных, популярных и массовых средств физического развития и укрепления здоровья широких слоев населения, поэтому изучение психологических аспектов этого вида спортивной деятельности представляет особую ценность. И если раньше футбол был привилегией мужчин, то сегодня женщины активно осваивают этот вид спорта.

Активное развитие женского футбола идет и в Республике Беларусь: создаются новые команды, формируются новые футбольные лиги, расширяется география игр с участием белорусских сборных команд по женскому футболу. В связи с этим представляется логичным параллельное расширение знаний о психологии спортивной деятельности футболисток, психологическое сопровождение женского футбола. Так, занимаясь в одной спортивной секции, мотивы занятия спортом разные у каждого спортсмена И, поскольку, как упоминалось выше, мотивация оказывает большое влияние на спортивную деятельность, является одним из ключевых факторов, влияющих на спортивную деятельность, наше исследование посвящено изучению этой сферы у футболисток.

Предметом нашего исследования стала мотивация занятий футболом у игроков команд с разным уровнем успешности.

Цель исследования: выявить особенности мотивации занятий футболом у игроков из команд с разным уровнем успешности.

В качестве задач исследования были выдвинуты следующие: рассмотреть теоретические подходы к проблеме мотивации; определить специфику спортивной деятельности; эмпирически исследовать мотивы занятия спортом у футболисток; выявить различия в мотивации у футболисток из команд с разным уровнем успешности.

Мы предположили, что мотивы занятия спортом у игроков, занимающихся футболом в командах с разным уровнем успешности, будут разными в зависимости от успешности команд.

Исследование проводилось в несколько этапов. На первом этапе была проанализирована научная литература по проблеме, подобран диагностический инструментарий. В качестве методов диагностики были использованы методика «мотивация к достижению успеха» Т. Элерса; методика «Мотивация к избеганию неудач» Т. Элерса; методика «Мотивы занятий спортом» А. В. Шаболтаса; Методика «Изучение спортивной мотивации» Р. А. Пилояна в модификации Е. Г. Бабушкина. В качестве критерия успешности использовалось положение команды в турнирной таблице (первые 3 позиции для успешных команд и последние 3 позиции для неуспешных команд).

Исследование было проведено в г. Гомеле и в г. Минске на базе спортивных клубов (школ) в марте 2019 г. В исследовании добровольно приняли участие 41 девушка из команд с разным уровнем успешности. Из них 20 человек из успешных команд и 21 человек из неуспешных команд. Возраст испытуемых от 13 до 24 лет. Из участников 4 мастера спорта, 9 кандидатов в мастера спорта, 14 человек с первым разрядом и 14 человек без разряда. Стаж спортивной карьеры у 7 испытуемых составляет от 8 до 15 лет, у 15 – от 5 до 7 лет, у 17 – от 2 до 4 лет и у 2 испытуемых менее года.

На основании эмпирического исследования мотивов занятия спортом у футболисток были сформулированы следующие выводы:

– низкий уровень мотивации к достижению успеха был выявлен у 4,76 % испытуемых из группы неуспешных команд. В группе успешных команд такой уровень не был выявлен. Средний уровень мотивации к достижению успеха был выявлен у 15 % (3 человека) и 19,05 % (4 человека) из групп успешных и неуспешных команд соответственно. Большинство испытуемых по результатам диагностики, оказалось с высоким уровнем мотивации к

достижению успеха (45 % в группе успешных команд и 38,01 % – неуспешных). Слишком высокий уровень мотивации к достижению успеха был выявлен у 40 % из группы успешных команд, и у 38,01% испытуемых из неуспешных команд;

– низкий уровень мотивации к избеганию неудач был выявлен у 20 % испытуемых из группы успешных команд и у 19,05 % из группы неуспешных. Средний уровень оказался у 35 % испытуемых успешных команд, и 42,86 % – среди испытуемых из неуспешных команд. Высокий уровень мотивации к избеганию неудач был выявлен у 30 % и 38,01 % испытуемых из успешных и неуспешных команд соответственно. Слишком высокий уровень мотивации оказался у 15 % испытуемых из успешных команд. Среди испытуемых из неуспешных команд спортсменок с таким уровнем выявлено не было;

– в изучении спортивной мотивации среди обеих выборок у большинства испытуемых (как из успешных, так и из неуспешных команд) преобладала степень заинтересованности спортсменок в отсутствии болевых ощущений;

– рекреационный мотив преобладает у испытуемых из группы неуспешных команд. Мотив гражданско-патриотический преобладает у спортсменок из группы успешных команд.

Анализ полученных результатов.

Исследование мотивации у футболисток из команд с разным уровнем успешности с применением U-критерия Манна-Уитни позволяет сделать вывод о том, что между испытуемыми из команд с разным уровнем успешности есть значимые различия, которые, на наш взгляд, можно объяснить тем, что участники неуспешных команд отдают предпочтение спорту в большей степени, чем участники успешных команд, для компенсации дефицита двигательной активности при умственной (сидячей) работе. В свою очередь, испытуемые из группы успешных команд больше, чем участники из неуспешных команд, заинтересованы в спортивном самосовершенствовании для успешного выступления на соревнованиях, для поддержания престижа коллектива, города, страны, а также для достижения успеха в спорте, улучшения личных результатов.

Литература

- 1 Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – Питер-Москва, 2011. – 512 с.
- 2 Гогун, Е. Н. Психология физического воспитания и спорта: Учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / Е. Н. Гогун, Б. И. Мартыанов. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 288 с.
- 3 Попов, А. Л. Спортивная психология. Учебное пособие для спортивных вузов / А. Л. Попов. – М.: Московский психолого-социальный институт. Флинта, 1998. – 219 с.
- 4 Леонтьев, Д. А. Понятие мотива у А. Н. Леонтьева и проблема качества мотивации / Д. А. Леонтьев // Вестник московского университета. – 2016. – №2. – С. 3–18.

УДК 37.091.279.7

А. И. Рагузова

ИСТОРИКО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И ОТМЕТКИ

В статье представлен генезис введения системы оценки результатов учебной деятельности учащихся с древних времен по настоящее время. Раскрыта сущность понятий «отметка» и «оценка». Дана краткая характеристика необходимости принятия Правительственных решений о введении различных видов системы оценивания.

История оценивания учебной деятельности учащихся уходит в глубокую древность. Вопрос о том, нужна ли отметка в обучении и каким образом она должна выражаться (цифровым или словесным), является дискуссионным многие годы.

Большая современная педагогическая энциклопедия содержит следующие определения: «Отметка – условное выражение оценки знаний, умений и навыков учащихся. Может иметь цифровую и устную форму» [1, с. 409]. «Оценка – определение и выражение в условных знаках-баллах, а также в оценочных суждениях учителя степени усвоения знаний, умений и навыков, установленной программой, уровня прилежания и дисциплины», – определено в современной педагогической энциклопедии [1, с. 32].

В логике исследования нами проведен теоретический анализ системы отметки и оценки учебной деятельности учащихся. Так, до XVII века обучение строилось на страхе физического наказания учеников за неуспеваемость и плохое поведение. Применялись словесные формы оценивания, отметки отсутствовали. Следует отметить, что развитие мотивации учения не являлось целью обучения и воспитания. Такой подход в свое время не разделяли Сократ, Марк Фабий Квинтилиан и другие. Они осуждали телесные наказания и выступали за личностный подход.

Количественные характеристики оценки знаний впервые начали применяться в иезуитских школах Германии. В них ученики разделялись по разрядам, обозначавшимися цифрами. Единица имела значение высшей отметки. Если ученик переходил из одного разряда в другой, то он приобретал определенные льготы.

Система словесных оценок появилась в XVII веке и просуществовала до начала XX века. Отметим некоторые особенности данной системы: деятельность учащихся оценивалась с помощью словесных характеристик по группам. Первая группа включала суждения, которые отражали очень хорошие успехи. Они характеризовали учение как доброе, честное, хорошее, похвальное. Средний уровень успехов содержала вторая группа, включающая следующие оценочные суждения: учение непосредственное, мерное, не худое. Уровень знаний ниже среднего характеризовала третья группа: учение слабое, подлое, безнадежное, ленивое.

Министерство народного просвещения в 1819 г. вводит единую 4-балльную систему оценивания на основе постановления «Подробнейшие правила, касательно испытаний». Эта система оценки знаний просуществовала недолго.

В 1918 году постановлением Наркомпроса «Об отмене отметок» была отменена балльная система оценки знаний и поведения учащихся. Кроме того, запрещались все виды экзаменов: вступительные, переходные и выпускные. Установлен удивительный факт: индивидуальная проверка учеников на уроке отменялась, а фронтальная устная проверка, письменные работы зачетного характера допускались лишь как исключение. Одобряться следующие средства: периодические беседы с учащимися по пройденным темам; устные и письменные доклады; отчеты учащихся о прочитанных книгах или статьях; работы, выполненные по выбору учащихся; ведение рабочих дневников. Вместе с тем, данную систему оценки знаний учащихся не поддерживали многие учителя.

Постановлением ЦК ВКП (б) от 5 сентября 1931 были внесены практические изменения в системе оценивания знаний. Во исполнение данного постановления была введена балльная система оценок знаний: «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «очень хорошо»).

Положительная практика оценивания обусловила принятия совместного постановления СНК СССР и ЦК ВКП (б) «Об организации учебной работы и внутреннем распорядке в начальной, неполной средней и средней школе» от 3 сентября 1935 года. Вследствие чего была восстановлена дифференцированная 5-балльная система оценки знаний. Данная система включала словесные оценки: «очень плохо» – непонимание материала; «плохо» – незнание большей части изучаемого материала и неумение

выполнять самые простые задачи; «посредственно» – ученик понимает материал в такой степени, что способен усваивать дальнейшее, умеет применять полученные знания при выполнении практических заданий; «хорошо» – ученик знает весь программный материал учебника, хорошо его понимает, дает ответы на видоизмененные и усложненные вопросы, свободно может применять при выполнении заданий; «отлично» – оцениваются знания всего учебного материала в пределах программы, умело использует дополнительные знания и способен решать нестандартные задачи.

На наш взгляд, данная система оценок позволяла учителю оценить полноту знаний, осознанность ответа, умения применять знания в практической ситуации.

В 1937 г. Министерством народного просвещения официально была принята 5-балльная система: «1» – слабые успехи, «2» – посредственные, «3» – достаточные, «4» – хорошие, «5» – отличные.

Ретроспективный анализ документов и публикаций по данной проблематике свидетельствует о том, что с конца 50-х – начала 60-х гг. XX века ученые совместно с практиками стали искать пути совершенствования системы оценивания. Основной причиной послужила то, что 5-балльная система оценок превратилась в 4-балльную шкалу оценок. Оценивание производилось по следующим признакам: «отлично» – за полное и прочное знание материала в установленном объеме; «хорошо» – за прочное знание предмета при малозначительных неточностях; «удовлетворительно» – за знание предмета с заметными пробелами, не препятствующими дальнейшему обучению; «неудовлетворительно» – за незнание предмета, большое количество ошибок.

Постановлением СНК СССР «О введении цифровой 5-балльной системы оценки успеваемости и поведения учащихся начальной, семилетней и средней школы» от 10 января 1944 г. словесные оценки были заменены на цифры 1, 2, 3, 4, 5. Отметки выставлялись таким образом: «5» – за знания в полном объеме программы; «4» – за знания в объеме требований программы с небольшими отклонениями; «3» – за знания, которые позволяют ученику работать дальше; «2» – ставится тогда, когда уровень знаний не позволяет ученику продвигаться по программе дальше. Отметка «1» не была востребована. Данная система оценивания знаний учащихся была подвергнута резкой критике со стороны многих практиков и учёных. Она не способствовала повышению эффективности учебного процесса.

Несмотря на то, что в 1967 г. на X Совещании министров образования социалистических стран было принято решение о переходе к 10-балльной системе оценок, этого не произошло вплоть до XXI века.

Министерство образования Республики Беларусь с 1 сентября 2002 года ввело 10-балльную систему оценки результатов учебной деятельности учащихся, обеспечивающую получение общего среднего и профессионально-технического образования. Данная система оценивания нормативно закреплена в ст. 164 Кодекса об образовании [3] и Образовательном стандарте Республики Беларусь [4]. Данная система оценки расширила оценочную шкалу от 5 до 10 баллов и позволяет адекватно каждому уровню установить определенный диапазон отметок или баллов, которые характеризуются интегральными показателями. Основные факторы, обусловившие введение 10-балльной системы: низкая стимулирующая, диагностическая и прогностическая функции 5-балльной системы оценивания.

В педагогическом сообществе педагогическую оценку понимают как познавательную активность, процесс оценивания, вид деятельности, действие, оценочное отношение, нормативно-оценочное общение, мыслительный процесс, суждение учителя. А среди функций педагогической отметки выделяют следующие: ориентирующая, стимулирующая, тормозящая, диагностирующая, суммирующая, развивающая, констатирующая, корректирующая, формирующая, мотивационная, воспитательная, образовательная, управление, подкрепление, наказание, изживание.

Таким образом, результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что система оценки знаний учащихся в образовательном процессе – это динамичный и развивающийся процесс. Сегодня активно исследуются такие ее аспекты, как применение многобалльных шкал оценок; новые методики оценивания: квалиметрическая, модульная, рейтинговая технологии оценивания; влияние оценки на познавательную активность учащихся.

Литература

1 Педагогика: Большая современная энциклопедия / сост. Е. С. Рапацевич – Минск: «Соврем. слово», 2015. – 720 с.

2 Кодекс Республики Беларусь об образовании от 13.01.2011 № 243-3 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – URL: <http://kodeks.by/kodeks-respubliki-belarus-ob-obrazo/>. – Дата доступа: 25.04.2019.

3 Образовательный стандарт Республики Беларусь (Общее среднее образование) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.novedu.by/portals/31/npa/7.html>. – Дата доступа: 25.03.2019.

УДК 37.013.77:316.614:37.091.2 – 057.874

С. М. Ракицкая

ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ УЧАЩИХСЯ ВТОРЫХ КЛАССОВ К УСЛОВИЯМ ГРУППЫ ПРОДЛЁННОГО ДНЯ

Статья посвящена изучению психолого-педагогической адаптации учащихся вторых классов к группе продленного дня. Представлены результаты констатирующего и контрольного этапа исследования по изучению особенностей психолого-педагогической адаптации учащихся вторых классов к условиям группы продленного дня. Полученные результаты легли в основу разработанной программы психолого-педагогической адаптации младших школьников к условиям группы продленного дня.

Группа продленного дня призвана обеспечить единство урочной и внеурочной деятельности учащихся, способствовать укреплению их здоровья, обеспечивать высокий уровень работоспособности, хорошее физическое и нравственно-эстетическое самочувствие детей [1]. Во время обучения в начальной школе одним из сложных моментов оказывается адаптация к группе продленного дня во втором классе, так как меняется режим дня, нет времени на сон, приходится выполнять домашние задания, таким образом возрастает учебная нагрузка, и у детей проявляются признаки дезадаптации [2, 3].

Поэтому вышеизложенное актуализировало проведение исследования особенностей психолого-педагогической адаптации учащихся вторых классов к группе продленного дня и организацию работы психолога по сопровождению второклассников.

База эмпирического исследования: ГУО «Средняя школа № 15 г. Гомеля».

Выборку исследования составили учащиеся 2-х классов в количестве 75 человек, из которых 32 мальчика и 43 девочки:

Психодиагностический инструментарий исследования:

- проективный тест личностных отношений, социальных эмоций и ценностных ориентаций «Домики» О. А. Ореховой.

- методика «Лесенка» В. Г. Щур.

В ходе проведения констатирующего этапа исследования были получены следующие результаты: младшие школьники, находящиеся на недостаточном уровне физиологического компонента, быстро уставали при выполнении домашнего задания, отказывались от участия в массовых играх, игнорировали эмоциональное общение и проявления интереса со стороны воспитателя группы продлённого дня. Лишь треть младших школьников продемонстрировала адекватную самооценку, остальные респонденты не уверены в себе, стараются быть как можно больше незамеченными в группе.

На основе полученных данных первичной диагностики была составлена программа психолого-педагогической адаптации младших школьников к условиям группы продленного дня. Формирующий эксперимент проводился только с детьми, входящих в экспериментальную группу (n=12).

Целью программы являлась психолого-педагогическая адаптация младших школьников к условиям группы продленного дня.

Были поставлены задачи:

- снижение тревожности младших школьников;
- обучение участников группы способам осознания негативных эмоций; обучение приёмам саморегуляции;
- повышение самооценки и выработка эмоциональной лабильности.

К ожидаемым результатам были отнесены снижение тревожности, связанной с различными аспектами школьной жизни, до уровня соответствующего возрастной норме, повышение уровня психолого-педагогической адаптации.

После проведения программы на контрольном этапе была проведена повторная диагностика с целью проверки эффективности программы психолого-педагогической адаптации второклассников к условиям группы продленного дня. В таблицах 1–2 представим только статистически значимые различия.

Таблица 1 – Результаты диагностики по методике «Домики» О. А. Ореховой на первичном и вторичном этапе диагностики второклассников (n=12)

Показатели	Первичная диагностика	Вторичная диагностика	$\Phi^*_{\text{эмп.}}$	$\Phi^*_{\text{крит.}}$		Зона значимости
				0,05	0,01	
Физиологический компонент						
Достаточный уровень	0	4	3,015	1,64	2,28	Значима
Недостаточный уровень	12	8	3,015	1,64	2,28	Значима
Деятельностный компонент						
Достаточный уровень	0	7	4,257	1,64	2,28	Значима
Эмоциональный компонент						
Положительный уровень	0	7	4,257	1,64	2,28	Значима

Анализируя результаты, отметим, что у второклассников стабилизировалась ситуация в группе продленного дня относительно выполнения домашнего задания: они стали более усидчивыми, старательными, все меньше отвлекались из-за усталости.

Таблица 2 – Результаты диагностики уровня самооценки В. Г. Щур на первичном и вторичном этапе диагностики второклассников (n=12)

Уровень	Первичная диагностика	Вторичная диагностика	$\Phi^*_{\text{эмп.}}$	$\Phi^*_{\text{крит.}}$		Зона значимости
				0,05	0,01	
1-3 ступени	0	0	4,257	1,64	2,28	Значима
4-7 ступени	12	100	4,257	1,64	2,28	Значима

На вторичном этапе диагностики второклассники продемонстрировали адекватный уровень самооценки, что говорит о том, что второклассники стараются соотносить свои силы с задачами разной трудности и требованиями взрослых.

Анализируя результаты диагностики проективной методики «Рисунок группы продленного дня» (А. И. Баркан) на первичном и вторичном этапе диагностики второклассников, отметим, что после проведения программы ($U=10,500$ при $p \leq 0,01$) второклассники стали более продуктивно подходить к выполняемым задачам в группе продленного дня, ставить перед собой реально достижимые цели, фиксировать достигнутый конечный результат и анализировать трудные ситуации, с которыми им пришлось столкнуться.

После проведения программы среди второклассников была проведена вторичная диагностика особенностей психолого-педагогической адаптации второклассников к условиям ГПД:

- стабилизировалась ситуация относительно выполнения домашнего задания: второклассники стали более усидчивыми, старательными, все меньше отвлекались из-за усталости;

- адекватный уровень самооценки, то есть школьники стараются соотносить свои силы с задачами разной трудности и требованиями взрослых;

- второклассники стали более продуктивно подходить к выполняемым задачам в ГПД, ставить перед собой реально достижимые цели, фиксировать достигнутый конечный результат и анализировать трудные ситуации, с которыми им пришлось столкнуться.

Таким образом, качественный анализ результатов вторичного этапа диагностики дал основания для заключения о возможности повышения социально-психологической адаптации младших школьников через систему развивающих мероприятий, направленных на развитие конструктивных способов взаимодействия, отработку с младшими школьниками ситуаций, позволяющих им эффективно вступать во взаимодействие и добиваться положительных результатов в совместной деятельности.

Литература

1 Гайдина, Л. И. Группа продленного дня. 1–2 классы / Л. И. Гайдина, А. В. Кочергина. – М. : ВАКО, 2015. – 288 с.

2 Голованова, Н. Ф. Воспитательное пространство продленного дня / Н. Ф. Голованова. – СПб. : Детство-Пресс, 2002. – 160 с.

3 Коджаспирова, Г. М. Безопасность образовательной среды детских учреждений: психолого-педагогический аспект / Г. М. Коджаспирова, А. Ю. Коджаспиров. – М. : Экон-Информ, 2009. – 386 с.

УДК 159.9.07.378

Т. С. Сафронова

ИЗУЧЕНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯМИ И ТРЕВОЖНОСТИ В СТУДЕНЧЕСКИХ ПАРАХ

В статье раскрыто понятие межличностных отношений, поднимается вопрос о влиянии качества межличностных отношений в паре на характер последующих супружеских взаимоотношений. Описаны результаты изучения удовлетворенности отношениями и результаты измерения уровня тревожности в парах студентов, состоящих и не состоящих в браке.

Межличностные отношения представляют интерес для психологов, так как без них невозможно полноценное развитие у человека ни одной психологической функции или психологического процесса, личности в целом. Проанализировав межличностные отношения партнеров и их способности в достижении взаимопонимания, можно в определенной мере предугадать возможные проблемы в развитии семьи.

Представляя собой необходимый атрибут жизни человека, качество межличностных отношений оказывает существенное влияние на все сферы жизнедеятельности. При этом качество межличностных отношений зависит от общения между партнерами и от того, достигли ли они понимания между собой. Отношения между мужчиной и женщиной являются важной сферой межличностного взаимодействия, которые оказывают влияние на эмоциональное благополучие каждого из партнеров [1].

Межличностные отношения – это совокупность связей, которые складываются между людьми в форме эмоций, чувств, суждений и обращений друг к другу. Это субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, которые объективно проявляются в характере и способах межличностного взаимодействия, то есть взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в ходе их совместной деятельности и общения. Межличностные отношения считаются составляющей частью взаимодействия и рассматриваются в его контексте. В целом данная категория раскрывает осознаваемые, переживаемые взаимосвязи между людьми, в основе которых, лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические характерные черты [2]. Восприятие, межличностная притягательность (симпатия), понимание людьми друг друга, взаимодействие и поведение (в частности, ролевое) все это входит в межличностное взаимодействие [3].

Межличностные отношения – это необходимое условие бытия людей, без которого невозможно полноценное развитие личности в целом. Особое место в психологии семьи занимает вопрос качества межличностных отношений в супружеских парах. В рамках данного исследования представляет научный интерес проблема удовлетворенности межличностными отношениями в парах юношей и девушек, состоящих в браке и тех, которые образовали пары, но в брак еще не вступили.

В исследовании с целью изучения межличностных отношений студентов, состоящих в браке, принимали участие 128 пар, из которых 52 пары студентов – состоят в браке. Исследование проводилось на базе учреждений образования «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины», «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», «Белорусский государственный университет транспорта», «Гомельский государственный медицинский университет».

Исследование удовлетворенности отношениями проводилось с помощью методики «Шкала оценки отношений», которая была адаптирована О. А. Сычевым. Исследование уровня тревожности (тревога по поводу разлучения, отвержения или недостаточной любви) проводилось с помощью методики «Опыт близких отношений» К. Бреннан и Р. К. Фрейли, адаптированная Т. В. Казанцевой.

В результате исследования было выявлено, что 87,5 % студентов удовлетворены своими отношениями. Всего лишь 6,25 % студентов, которые не удовлетворены отношениями и у 6,25 % – средняя удовлетворенность отношениями. Результаты исследования удовлетворенности отношениями в парах студентов по методике «Шкала оценки отношений» О. А. Сычева приведены в диаграмме (рисунок 1).

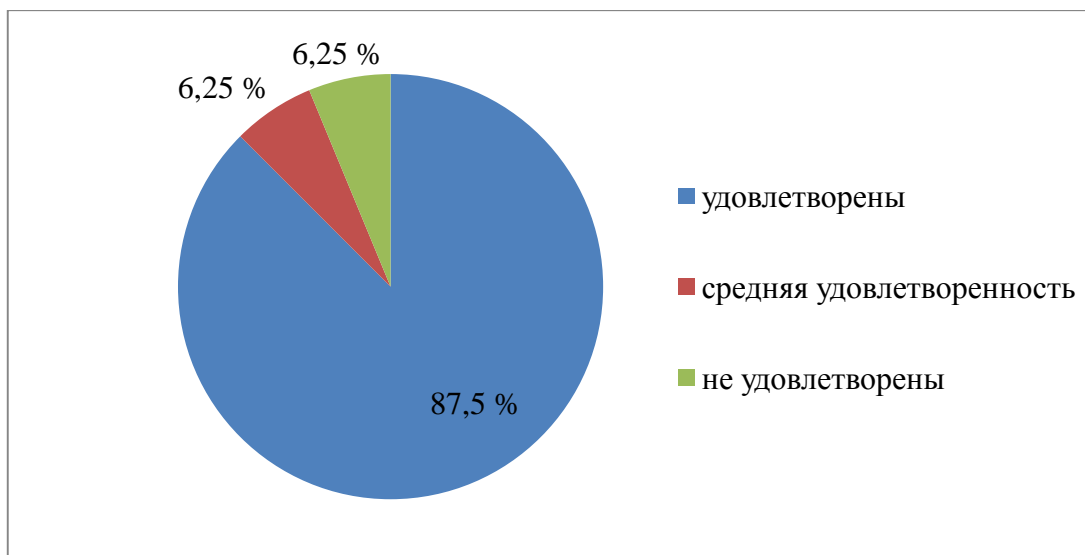


Рисунок 1 – Результаты по шкале «Удовлетворенность» в парах студентов

Результаты сравнения показателя удовлетворенности отношениями в парах студентов, состоящих в браке, и в парах студентов, не состоящих в браке, приведены на рисунке 2.

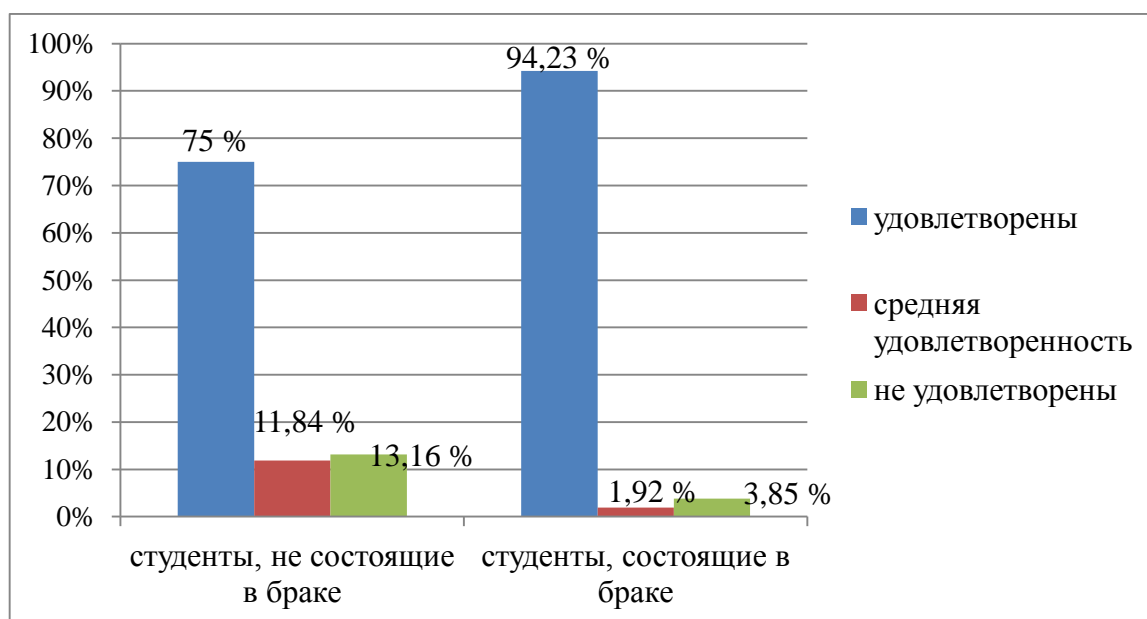


Рисунок 2 – Результаты исследования по шкале «Удовлетворенность» в парах студентов, состоящих и не состоящих в браке

Согласно полученным данным, более удовлетворены студенты, состоящие в браке.

Таким образом, в результате исследования было выявлено, что студенты, не состоящие в браке, в меньшей степени удовлетворены своими отношениями, чем студенты, состоящие в браке.

Результаты исследования уровня тревожности студентов, состоящих в отношениях, с помощью методики «Опыт близких отношений», адаптированной Т. В. Казанцевой на рисунке 3.

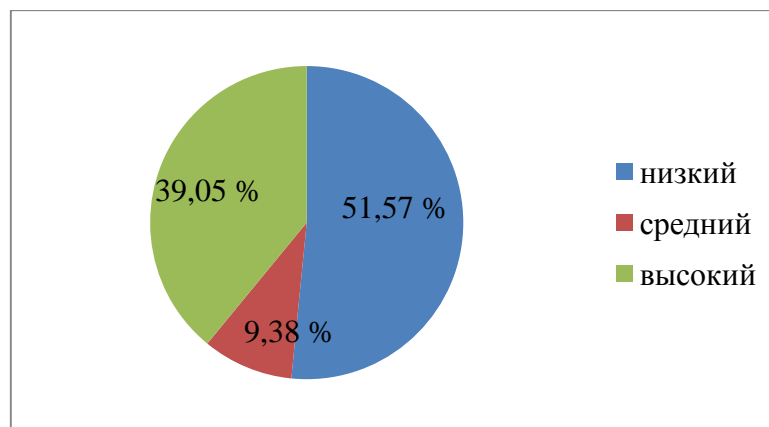


Рисунок 3 – Результаты исследования по шкале «Тревожность» в парах студентов

В результате исследования было выявлено, что у студентов, состоящих в отношениях, преобладает низкий уровень тревожности (51,57 %). Количество респондентов с высоким уровнем тревожности составляет 39,05 %. Данные студенты склонны к межличностной тревоге, недостаточно уверены в верности и надежности близкого человека.

Результаты сравнения показателя уровня тревожности в парах студентов, состоящих в браке и не состоящих в браке, представлены на рисунке 4.

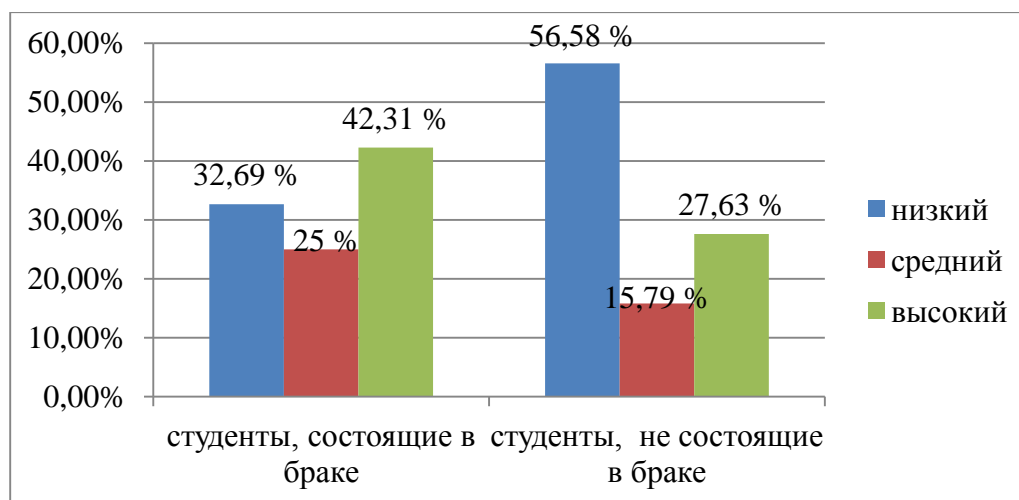


Рисунок 4 – Результаты сравнения по шкале «Тревожность» в парах студентов, состоящих и не состоящих в браке

Согласно полученным данным, у студентов, состоящих в браке уровень тревожности значительно выше, чем у студентов, не состоящих в браке ($\varphi^*=2.697$).

Доказано, что 87,5 % студентов удовлетворены своими отношениями, 6,25 % студентов – не удовлетворены, а 6,25 % случаев выявлен средний уровень удовлетворенности отношениями. В результате статистического анализа полученных данных было выявлено следующее. В выборке юношей лиц, неудовлетворенных отношениями, значимо больше, чем в выборке у девушек ($\varphi^*=1.64$). Студенты, не состоящие в браке, в меньшей степени удовлетворены своими отношениями, чем студенты, состоящие в браке. Относительно показателей по шкале «Тревожность» можно говорить о том, что у студентов, состоящих в отношениях, преобладает низкий

уровень тревожности (51,57 %). Девушек с высоким уровнем тревожности значительно больше, чем юношей (46,88 % и 23,44 % соответственно; $\varphi^*=2.291$). У студентов, состоящих в браке, уровень тревожности значительно выше, чем у студентов, не состоящих в браке ($\varphi^*=2.697$).

Таким образом, у студентов преобладает низкий уровень тревожности, то есть партнеры уверены в надежности своих отношений, уверены, что партнер их всегда поддержит. Студенты, состоящие в браке, тревожнее студентов, не состоящих в браке. Эта тревога может быть связана со страхом потерять близкие отношения с партнером. Партнеры тревожатся по поводу недостаточной любви или отвержения партнера.

Литература

1 Лебедева, Л. А. Психологические особенности семейных ценностей и ролевых установок в супружеских отношениях / Л. А. Лебедева, О. Н. Рычкова // Психологические науки. – 2011. – № 2. – С. 121–123.

2 Резников, Е. Н. Межличностные отношения // Современная психология: Справочное руководство / Под ред. В. Н. Дружинина. – М. : Инфра-М, 1999. – 687 с.

3 Вердербер, Р. Психология общения / Р. Вердербер, К. Вердербер. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2003. – 320 с.

УДК 37.017:17.02:791.228-057.874

М. А. Сердюкова

ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУЛЬТФИЛЬМОВ В НРАВСТВЕННОМ РАЗВИТИИ ДЕТЕЙ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Нравственное воспитание детей младшего школьного возраста обеспечивается использованием разнообразных педагогических средств и методов. Одним из эффективных средств нравственного воспитания младших школьников является использование мультфильмов. Мультфильмы демонстрируют ребенку самые разные способы общения и взаимодействия с окружающим миром, формируют эталоны хорошего и плохого поведения. Использование мультфильмов позволяет обогащать представления детей о нравственных нормах, воздействовать на нравственные чувства, формировать и влиять на поведение детей с целью привить им моральные нормы.

На процесс освоения и применения младшими школьниками совокупности нравственных норм и ценностей в системе социальных отношений оказывает влияние огромное количество факторов, в частности семья, сверстники, педагоги, игры, образовательная деятельность и т. д. В последние десятилетия в качестве одного из ведущих факторов прочно закрепилось воздействие информационной среды на подрастающее поколение. Среди современного многообразия медиа-средств особо отмечены мультипликационные фильмы, притягательные и интересные для детей младшего школьного возраста [1, с. 27].

В этой связи анализ ряда психолого-педагогических и искусствоведческих исследований позволяют говорить, что мультфильм – один из уникальнейших инструментов воздействия на ребёнка благодаря смещению фантастического и реального.

Жан Пиаже, изучая особенности детского мышления, пришел к выводу о том, что дети приписывают неживым объектам способность чувствовать и думать, поэтому они начинают доверять мультфильму, принимая его как часть реальности, воспринимать те жизненные ценности и установки, которые в нем содержатся [2, с. 202].

По утверждению Р. Г. Казаковой мультфильм, отображающий актуальные для ребенка жизненные ситуации, доступные для его понимания события увлекает младшего школьника, способствует вхождению, вживанию в экранные образы, благодаря этому у ребенка складывается впечатление непосредственного присутствия в сюжете, что открывает новые горизонты и возможности для работы с детьми [3, с. 84].

Исследованию воспитательного потенциала мультфильмов в нравственном развитии детей младшего школьного возраста были посвящены работы М. В. Корепановой, О. В. Куниченко, А. Ф. Маркова, И. Я. Медведевой. Исследователи утверждают, что мультфильмы – это хорошее воспитательное средство. Они демонстрируют разные способы общения и взаимодействия с окружающим миром, формируют понимания хорошего и плохого поведения. Сюжетные линии и герои мультфильмов выступают трансляторами нравственных норм и ценностей [1, с. 29].

В своей статье А. Ф. Лалетина сравнивает воспитательный потенциал мультфильмов советского периода и современных отечественных и зарубежных мультфильмов. В результате анализа было выявлено то, что советские мультфильмы соответствуют возрасту детей, они просты и понятны для восприятия, герои мультфильмов говорят хорошим красивым языком, их поступок можно использовать в качестве понятного детям примера или антипримера [5, с. 83].

В современных мультфильмах одинаковые голоса, низкий уровень речевой культуры, бедность речи. Сюжеты современных мультфильмов часто содержат совершенно не детские составляющие, в них много агрессии и раздражения. В этом смысле современные мультфильмы обладают сомнительным воспитательным потенциалом, не удовлетворяющим решению задач нравственного воспитания [5, с. 85].

Потому что, мультфильмы могут быть средством нравственного развития детей младшего школьного возраста только при правильном их отборе для просмотра.

О. В. Куниченко выделила ряд критериев для отбора мультфильмов для использования их как средства нравственного воспитания детей младшего школьного возраста:

- требования к зрительному ряду (умеренная скорость предъявления видеоматериала; умеренная яркость красок, гармония цвета).
- требования к звуковому ряду (понятная ребенку лексика, эмоционально окрашенная речь героев, чувственную нагрузку мультфильма).
- требования к сюжетной линии (четкость, простота, доступность сюжета).
- требования к образу персонаже мультфильма (благородство, отвага, успешность и харизматичность положительных героев, как возможность пробуждения желания дошкольника подражать им).
- требования к нравственной проблематике фильма (развитие сюжета; утверждение абсолютной ценности любого существа, идеи дружбы, единения, взаимопомощи, добра и справедливости; формулировка в явной или скрытой форме нравственных выводов («морали» мультфильма); наглядное раскрытие содержания нравственных норм и правил) [6, с. 67]. Если мультфильм будет соответствовать перечисленным выше требованиям, то его можно принимать как средства нравственного воспитания детей младшего школьного возраста.

О. В. Куниченко выделила шесть ситуаций которые помогут ребёнку понять и воспринять нравственные ценности в мультфильме, для того, чтобы нравственное воспитание проходило эффективно. Ситуации, когда ребенок контактирует с мультфильмом, представляют собой целостный процесс личностного развития ребенка:

- ситуация сознательного восприятия и понимания мультфильма (это вербальная восприятия воспитания и понимания происходящего на экране);
- ситуация выделения нравственного содержания мультфильма (выработке нравственных оценок, пониманию мотивов поведения героев);
- ситуация проявления нравственных чувств (нацеленная на пробуждение переживания, расширение эмоционального опыта и актуализацию эмоционального отношения детей к увиденным героям);
- ситуация переноса моральных установок фильма на собственное поведение (сочувствие герою, видение себя на его месте, совместное с ним поиском выхода из затруднительного положения).

На примере мультипликационного фильма у ребёнка проявляются представления о добре и зле, что такое жадность, зависть, недружелюбность и равнодушие [6, с. 63].

Таким образом, мультфильмы являются важным средством нравственного воспитания. Они формируют нравственные представления у ребенка, обеспечивающие становление в будущем такой личности, которая будет сочетать в себе духовное богатство, истинные нравственные качества и нравственную чистоту. Мультфильм – это волшебное приключение, благодаря которому ребенок познает себя, окружающих и мир. Но так как в младшем школьном возрасте дети не любят много читать и не вчитываются в текст сказок, то нам на помощь проходят мультфильмы, благодаря которым дети с легкостью познают сюжет, открывают для себя собственное решение насущных жизненных проблем, развивают сферу чувств, формируют нравственные представления, развивают эмоциональное восприятие.

В связи с исследованием мы исходим из того, что нравственное воспитание занимает важное место, поскольку за ним стоит не только формирование нравственных качеств человека, но всей системы гармоничного развития личности. В решении этой проблемы большое значение имеет мультфильм. Для того что бы развивать в ребёнке нравственность, нужно много усилий, а так как в младшем школьном возрасте довольно трудно сфокусировать внимание ребенка на чем-то одном и понятно объяснить ему, например, что такое хорошо и что такое плохо, то мы можем обратиться опять к мультфильмам. Мультипликационный фильм – это одно из самых эффективных средств для нравственного воспитания младшего школьника, которые проникают в самую глубь личности младшего школьника, в ее бессознательные слои, благодаря этому формируются нравственные представления, являющиеся основой нравственного воспитания, так как мультфильмы написаны языком, который понятен ребенку.

Литература

- 1 Корепанова, М. В. Использование воспитательного потенциала мультфильмов в социально личностном развитии старших дошкольников / М. В. Корепанова, О. В. Куниченко // Начальная школа плюс до и после. – 2013. – № 12. – С. 27–31.
- 2 Пиаже, Ж. Речь и мышление ребёнка / Ж. Пиаже. – М.: Римис, 2008. – 448 с.
- 3 Казакова Р. Г. Смотрим и рисуем мультфильмы: метод. Пособие / Р. Г. Казакова, Ж. В. Мацкевич. – М.: Сфера, 2013. – 128 с.
- 4 Немирич, А. А. Роль мультипликационного кино в решении задачи формирования медиаграмотности детей дошкольного возраста / А. А. Немирич // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2011. – № 10. – С. 31–38.
- 5 Лалетина, А. Ф. Анализ воспитательного потенциала мультипликационных фильмов / А. Ф. Лалетина // Начальная школа плюс до и после. – 2010. – № 8. – С. 82–87.
- 6 Куниченко, О. В. Мультипликационный фильм как средство нравственного воспитания детей старшего дошкольного возраста / О. В. Куниченко // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2013. – № 7. – С. 201.

А. В. Слепцова

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБРАЗОМ СОБСТВЕННОГО ТЕЛА В ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ

Статья посвящена проблеме неудовлетворенности образом собственного тела. Акцент делается на том, как протекает данный феномен в подростковом возрасте. Рассматриваются психологические аспекты неудовлетворенности образом собственного тела в работах психологов. В статье представлены результаты эмпирического исследования, посвященного изучению психологических аспектов неудовлетворенности образом собственного тела в подростковом возрасте.

Особое значение в развитии самооценки подростка имеет формирование собственного образа физического «Я», представления о своем телесном образе, оценки и сравнения себя с точки зрения стандарта мужественности или женственности. Образ собственного тела подростка влияет на развитие его личности, установление контактов и социальное поведение. Восприятие телесной внешности и отношение к ней оказывают значительное влияние на эмоциональную и межличностную сферы жизни человека и, в целом, задают динамику протекания объективных жизненных процессов.

Как утверждает А. Ш. Тхостов, «образ тела включает в себя обобщенное восприятие субъекта о своем теле, иерархию представлений о своем теле, которые соответствуют различным состояниям и жизненным ситуациям человека» [1, с. 12].

Образ тела подростков и его восприятие редко связаны с реальными параметрами. Мальчики делают большой акцент на физической силе и мускулистой фигуре, так как, согласно общественному мнению, это является признаками мужественности. Девочки, в свою очередь, более чувствительны к своей внешности, больше акцентируют внимание на своем лице, коже и фигуре.

Неудовлетворенность своей внешностью, своим телом чаще возникает у подростков (у мальчиков и у девочек) в процессе сравнения собственных телесных данных с социальным образцом внешности. Если реальная внешность не совпадает с распространенным эталоном внешности, то у подростков появляются чувства, связанные с неудовлетворенностью собой.

Ведущей деятельностью в подростковый период является просоциальная. Эта деятельность ориентирована на потребности подростка занять определенное место в жизни социума, а также оценить самого себя. Поэтому можно утверждать, что подростки, чья внешность отличается от идеального образа, могут ощущать недовольство своим телом, что часто сопровождается чувством вины, неадекватности и чувством неполноценности, а это затрудняет решение основной для данного возраста задачи развития, то есть способности к налаживанию близких отношений.

Современные подростки подвергаются огромному влиянию телевидения, интернета, журналов, которые, в свою очередь, рекламируют и демонстрируют в большинстве случаев нереалистичные и идеализированные образы людей и их стиль жизни. Такие нереалистические образы являются причинами появления у подростков сомнений в своей привлекательности, неудовлетворенности собой, своим образом и своей внешностью.

Психологические аспекты неудовлетворенности образом собственного тела у подростков выражаются в искаженном восприятии самого себя (чувство избыточного веса, когда на самом деле визуально наблюдается истощение), в ощущениях полноты и страха ожирения.

Ряд исследователей образа тела отмечают, что подростковый возраст является именно тем этапом, когда происходит интенсивное изменение собственного образа и схемы тела (В. Е. Каган, И. С. Кон, М. О. Мдивани, А. Н. Дорожевец и т.д.).

В общем виде под неудовлетворенностью образом своего тела у подростков понимается присутствие у него негативных чувств, а также мыслей относительно собственной внешности, которые включают в себя отрицательные оценки размера, тона и формы тела или отдельных его частей. Другими словами, это несоответствие между тем, как подросток воспринимает свое тело, и его представлениями о идеальном теле.

У подростков, которые испытывают неудовлетворенность образом собственного тела, наблюдается заниженная самооценка, такие дети тяжело адаптируются в обществе и имеют трудности в установлении межличностных отношений.

На основании вышеизложенного, было проведено эмпирическое исследование, целью которого стало выявление психологических аспектов неудовлетворенности образом собственного тела в подростковом возрасте. В исследовании приняли участие 60 подростков УО «Головинская средняя школа». Для диагностики были применены методики: опросник «Образ собственного тела» О. А. Скугаревского, С. В. Сивухи и «Тест-опросник самоотношения» В. В. Столина, С. Р. Пантелеева.

По результатам опросника «Образ собственного тела», было выявлено, что показатели общей неудовлетворенности образом собственного тела у подростков варьировались от 68 до 88 %. В среднем для 68 % подростков характерна легкая степень неудовлетворенности образом собственного тела. И слегка повышенный уровень неудовлетворенности образом собственного тела (20 % респондентов) находится в умеренной степени неудовлетворенности.

Для подростков характерна легкая степень неудовлетворенности образом собственного тела (68 % респондентов), а это связано с тем, что в подростковый период внешний образ играет большую роль в принятии себя.

Поскольку подростки уделяют много внимания физическим аспектам собственного «Я», то в это период может возникнуть болезненное отношение к образу своего тела, в частности, в отношении роста тела, его размера, веса, прически, лица и т.д. Неудовлетворенность образом собственного тела у подростков появляется из-за неспособности трезво оценивать параметры своей внешности, из-за стремления соответствовать стандартам красоты, а также из-за особенностей данного возраста, таких как неумение воспринимать критику в отношении своей внешности со стороны других людей, присутствие чувства страха перед неудачами, наличие повышенной тревожности и неуверенности в себе.

«Тест-опросник самоотношения» позволил выявить уровень самоотношения подростков. В ходе нашего исследования были получены данные, которые позволили отметить, что 30 % подростков имеют достаточно высокий уровень самоотношения, 16 % имеют средний уровень и 54 % опрошенных – низкий уровень самоотношения.

Для подростков характерно неблагоприятное отношение к собственному «Я» и ощущение собственной ценности, так как этот возраст является переходным и критическим с точки зрения перестройки всех психофизиологических систем организма, когда происходит изменение ведущей деятельности и социальной ситуации развития.

По шкале «самоуважение» 64 % опрошенных не испытывают удовлетворенности собой. Эти подростки не совсем осознают собственное достоинство, 26 % подростков испытывают выраженное чувство самоуважения и у 10 % данное явление находится на высоком уровне. Таким образом, респонденты не верят в себя и в то, что могут преодолеть свои недостатки.

С помощью шкалы «аутосимпатия», которая показывает, какое представление у личности складывается о себе как о самооценности, а также дружелюбное или враждебное

отношение к самому себе, было выявлено, что среди испытуемых у 35 % данное ощущение не выражено. Таким подросткам свойственно самонеуважение, эмоциональная неудовлетворенность и застенчивость, тревожность и невротичность. Чувство аутосимпатии свойственно для 35 % респондентов на среднем уровне, у 30 % оно выражено ярко.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что под неудовлетворенностью образом собственного тела подростка понимаются негативные мысли и чувства, возникающие в отношении своей внешности; заниженная самооценка; искаженное восприятие собственного образа, несоответствие между тем, как подросток воспринимает свое тело и его представлениями об идеальном образе тела.

Литература

1 Тхостов, А. Ш. Психология телесности / А. Ш. Тхостов – Москва : Смысл. – 2002. – 245 с.

УДК 37.013.42:37.017:177.72-053.6

Е. А. Солдатенко

СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВОСПИТАНИЯ ПОЗИЦИИ НЕНАСИЛИЯ У ПОДРОСТКОВ В УЧРЕЖДЕНИИ ОБРАЗОВАНИЯ

В статье раскрывается сущность понятий «воспитание» и «социально-педагогические условия», рассматривается степень их взаимообусловленности. Приводятся результаты эмпирического исследования по воспитанию позиции ненасилия у подростков. Обозначены приоритетные ценности подростков в структуре терминальных и инструментальных ценностей.

Воспитание позиции ненасилия представляется особенно важным именно в подростковом возрасте, поскольку в этот период начинает устанавливаться определенный круг интересов, появляются потребности в самоутверждении, потребность занять достойное место в коллективе, в общении со сверстниками. В этом возрасте заметно усиливается критическое отношение подростков к действиям, поступкам, поведению взрослых. При этом происходит переключение интересов с частного и конкретного на отвлеченное и общее, наблюдается рост интереса к вопросам мировоззрения, религии, морали, эстетики.

Как теория и практика, ненасилие возникло в XX столетии и связано с именами Л. Н. Толстого, М. Ганди и М.-Л. Кинга. Обращение к позиции ненасилия обусловлено тем, что она должна фундаментально изменить отношение взрослых к детям. Учить, полагал Л. Н. Толстой, следует не насилем, потому что дети запоминают только то, что хотят, и держат это в памяти столько, сколько хотят. Гуманное отношение к ребенку – основной принцип свободного воспитания по Л. Н. Толстому.

Определенный вклад в теорию и практику воспитания позиции ненасилия внесли такие белорусские ученые, как К. В. Гавриловец, А. П. Сманцер, И. И. Казимирская, В. Т. Кабуш, А. П. Сманцер, М. А. Станчиц и др.

Методологической основой исследования воспитания позиции ненасилия у подростков явилась концепция «Воспитание как педагогический компонент социализации ребенка», которая разработана коллективом ярославских

калининградских ученых (М. И. Рожков – научный руководитель, Л. В. Байбородова, О. С. Гребенюк, М. А. Ковальчук, С. Л. Паладьев, В. Б. Успенский и др.)

Мы придерживаемся определения воспитания, которое сформулировано М. И. Рожковым: «Воспитание – это педагогический компонент процесса социализации, который предполагает целенаправленные действия по созданию условий для развития человека» [1, с. 26–38].

Под социально-педагогическими условиями мы будем понимать среду, в которой осуществляется процесс воспитания ценностных ориентаций, составляющих позицию ненасилия. Из этого следует, что в учреждении образования необходимо организовать доброжелательную, активную, комфортную среду. Как утверждал Л. С. Выготский, воспитание является трехсторонне активным процессом: активен ученик, активен учитель, активна заключенная между ними среда [2, с. 57].

В качестве исходных условий воспитания позиции ненасилия у подростков мы определяем положения, изложенные в Концепции непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи в Республике Беларусь [3].

Представленные выше компоненты определили содержание эмпирического исследования. Его участниками стали подростки учреждений образования ГУО «Средняя школа № 59 г. Гомеля» и ГУО «Гимназия № 56 г. Гомеля» (выборка 60 подростков 9–10-х классов). В качестве диагностического инструментария использовались методики: определение жизненных ценностей личности (Must – тест) П. Н. Иванова и Е. Ф. Колобовой, а также методика М. Рокича «Ценностные ориентации».

Предложенный набор Must-тем позволяет определить пятнадцать жизненных целей-ценностей у подростков. Для анализа развития терминальных и инструментальных ценностей поведения и деятельности подростков, в различных средовых взаимодействиях учреждения образования, им была предложена анкета, ответы на вопросы которой отражают позицию подростков в мероприятиях, кружках, организациях и т. д. Список мероприятий был разделен на две группы.

В первую группу вошли мероприятия, участие в которых требует активной гражданской позиции, желания что-то изменить в обществе, некоторого альтруизма или как минимум «сочувствия» таким устремлениям, достаточного, чтобы согласиться поучаствовать в данном мероприятии: митинг, демонстрация; благотворительные акции; сборы подписей; флэшмобы; участие в общественных объединениях.

Во вторую группу включены развлекательные и обучающие мероприятия. Участие в них мотивированно личным интересом получения удовольствия или дополнительных знаний: КВН, концерт, конкурс; дискотеки, клубы, кинотеатры, концерты; театры, выставки, музеи.

Результаты исследования показали, что мероприятия первой группы посещают очень редко 30 % подростков. Такое посещение объясняется нечастым проведением таких мероприятий в условиях учреждения образования, как митинги, флэшмобы, сборы подписей проводится лишь несколько раз в год. Таким образом, несмотря на кажущуюся непопулярность, каждый случай участия в них указывает на определенную активность респондентов.

Мероприятия второй группы наоборот крайне популярны у 70 % подростков. Самые посещаемые мероприятия – дискотеки, клубы, кино, а также форумы, чаты. Далее по популярности следуют театры и музеи. Значительно реже подростки принимают участие в КВНе, концерте, конкурсе – хоть данные мероприятия являются развлекательными, но они требуют личного участия подростков и определенной активности.

Качественный анализ результатов, полученных по методике определения жизненных ценностей личности (Must-тест) П. Н. Ивановой и Е. Ф. Колобовой, позволил

нам определить наиболее важные цели-ценности для подростков. Наиболее важными ценностями для подростков являются

– профессиональные ценности («Я непременно должна поступить в медицинский вуз», «Ужасно, если я буду плохо учиться и по окончании школы не смогу поступить на юриста», «Я непременно должна приложить все усилия в учебе, чтобы хорошо закончить школу, получить хороший аттестат, затем поступить в ВУЗ, получить высшее образование, а затем устроиться на престижную работу»);

– семейные ценности («Я непременно должна стать хорошей женой и мамой», «Я непременно должен создать крепкую, счастливую семью»);

– материальные ценности («Я непременно должен, когда стану взрослым, купить себе классную машину», «Я непременно должен стать бизнесменом, чтобы у меня было много денег», «Я не могу терпеть, когда мои одноклассники покупают вещи такие же, как и у меня»);

– ценности межличностных отношений («Я непременно должна быть хорошей подругой, хранить доверенные мне секреты», «Ужасно, когда тебе нравится парень, а он не обращает внимание на тебя», «Я не могу терпеть, когда одноклассники высмеивают кого-то из своего класса»).

Таким образом, ведущие ранги в общей системе ценностей-целей в основном занимают индивидуальные ценности («здоровье», «материально обеспеченная жизнь», «свобода», «развитие над собой»), а также конкретные жизненные ценности. Следует отметить крайне низкую познавательную установку у подростков.

Далее нами были изучены ценностные ориентации подростков и сопоставлены с их активной жизненной позицией по методике М. Рокича «Ценностные ориентации». Респонденты определяли значимость для себя каждой из 18 предложенных терминальных и инструментальных ценностей. При обработке данных был подсчитан средний ранг по каждой из представленной ценности у подростков.

Анализ данных показал, что в качестве приоритетных ценностей как для подростков с активной жизненной позицией, так и подростков, принимающих участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, являются

– «материально обеспеченная жизнь», т. е. отсутствие материальных затруднений (2.8 и 2.9 соответственно);

– «наличие хороших и верных друзей» (3.2 и 3.0 соответственно);

– «здоровье» (3.9 и 3.8 соответственно);

– «любовь» (3.9 и 3.6 соответственно);

– «развитие», т. е. работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование (4.1 и 4.3 соответственно);

– «счастливая семейная жизнь» (4.5 и 4.6 соответственно);

– «свобода», т. е. самостоятельность, независимость в суждениях и поступках (4.6 и 4.7 соответственно).

Однако у подростков с активной жизненной позицией отмечается наиболее яркое развитие таких ценностных ориентаций, как

– «активная деятельная жизнь», т. е. полнота и эмоциональная насыщенность жизни (3.2 по сравнению со средним рангом подростков, принимающих участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, который составляет 5.4);

– «продуктивная жизнь», т.е. максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей (10.3 по сравнению со средним рангом подростков, принимающих участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, который составляет 16.5);

– «счастье других», т.е. благосостояние, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом;

– «познание», возможность расширения своего образования, кругозора (11.5 по сравнению со средним рангом подростков, принимающих участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, который составляет 15.7).

Для подтверждения статистически значимых различий между рангами терминальных ценностей подростков, принимающих участие в мероприятиях, участие в которых требует активной жизненной позиции, так и подростков, принимающих участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, мы используем статистический метод обработки данных – Т-критерий Стьюдента.

В результате математической обработки данных были выявлены статистически значимые различия в рангах следующих ценностей у подростков с активной жизненной позицией и подростков, принимающих участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях:

– «активная деятельная жизнь» ($t_{эмп}=2,8 \geq t_{кр}=2,05$ при $p \leq 0,05$ и $t_{эмп}=2,8 \geq t_{кр}=2,76$ при $p \leq 0,01$), что позволяет принять решение о достоверности различий между подростками, принимающими участие в мероприятиях, участие в которых требует активной жизненной позиции, и подростками, принимающими участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, при 1%-ном уровне значимости;

– «счастье других» ($t_{эмп}=5,4 \geq t_{кр}=2,05$ при $p \leq 0,05$ и $t_{эмп}=5,4 \geq t_{кр}=2,76$ при $p \leq 0,01$), что позволяет принять решение о достоверности различий между подростками, принимающими участие в мероприятиях, участие в которых требует активной жизненной позиции, и подростками, принимающими участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, при 1%-ном уровне значимости;

– «познание» ($t_{эмп}=6,0 \geq t_{кр}=2,05$ при $p \leq 0,05$ и $t_{эмп}=6,0 \geq t_{кр}=2,76$ при $p \leq 0,01$), что позволяет принять решение о достоверности различий между подростками, принимающими участие в мероприятиях, участие в которых требует активной жизненной позиции, и подростками, принимающими участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, при 1%-ном уровне значимости;

– «развлечения» ($t_{эмп}=6,4 \geq t_{кр}=2,05$ при $p \leq 0,05$ и $t_{эмп}=6,4 \geq t_{кр}=2,76$ при $p \leq 0,01$), что позволяет принять решение о достоверности различий между подростками, принимающими участие в мероприятиях, участие в которых требует активной жизненной позиции, и подростками, принимающими участие только в развлекательных и обучающих мероприятиях, при 1%-ном уровне значимости. Ведущие ранги в общей системе ценностей-целей в основном занимают такие индивидуальные ценности как: «здоровье», «материально обеспеченная жизнь», «свобода», «развитие над собой», а также конкретные жизненные ценности.

Таким образом, для воспитания позиции ненасилия у подростков в учреждении образования необходимо создавать такие социально-педагогические условия, которые бы способствовали развитию активной жизненной позиции и жизненно важных ценностных ориентаций.

Литература

1 Степанов, Е. Н., Лузина, Л. М. Педагогу о современных подходах и концепциях воспитания / Е. Н. Степанов, Л. М. Лузина. – М.: ТЦ Сфера, 2003. – 160 с.

2 Выготский, Л. С. Педагогическая психология / Л. С. Выготский / Под ред. В. В. Давыдова. – М.: Педагогика-Пресс, 1999. – 536 с.

3 Концепция непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи в Республике Беларусь: Постановление Министерства Республики Беларусь от 15 июля 2015 г. № 82. Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 29.04.2019.

Сунь Инин

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДОВОГО ВОСПИТАНИЯ В ШКОЛАХ КНР ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX СТОЛЕТИЯ

Статья посвящена трудовому воспитанию в школе. Трудовое воспитание воплощает основные идеи образовательной политики КНР, а также содержит идеологическое содержание ценностей социалистического строя. Труд – великий воспитатель, «лень – источник всех зол». Все это необходимо учитывать в процессе трудового обучения и воспитания подрастающих поколений.

С 1951 года в КНР внедряется система трудового обучения и воспитания во всех школах, которые направлены на подготовку к получению профессии, формированию духовных ценностей и практических навыков трудовой деятельности. При этом сложность трудового обучения и воспитания увеличивается с каждым годом и практически всегда учитывает индивидуальные особенности не только школьников, но и экономические и другие особенности местности. Так, если дети младшего школьного возраста трудятся в помощь персоналу школы, помогая на кухнях (моют посуду, убирают мусор и т. п.), то старшеклассники участвуют в экономической жизни общества по удовлетворению его потребностей.

Цель трудового воспитания в школах Китая – получение первой трудовой подготовки в жизни. Когда дети растут, у них формируются правильные привычки любить труд, что в значительной степени связано с их семейным воспитанием. Оно призвано формировать трудолюбивого человека, научив детей учиться работать, любить труд и уважать труд. Основной путь трудового обучения заключается в том, что в соответствии с характеристиками детей, шаг за шагом, их учат создавать полезные вещи для дома, своей семьи и общества.

В 1966 году Министерство образования совместно с Центральным комитетом Коммунистической лиги молодежи и Национальным комитетом по трудовой деятельности издало постановление «Мнения об укреплении трудового воспитания в начальных и средних школах». В соответствии с этим документом, начальные и средние школы должны разъяснять и гарантировать работу классов трудового воспитания, организовывать надлежащие трудовые и домашние задания и создавать систему оценки труда школьников. Эксперты считают, что этот шаг был направлен на восстановление внимания школ Китая к традициям трудового воспитания через школьный класс. Его задача состояла в том, чтобы позволить школьникам оценить значение труда, придерживаться добродетелей людей, содействовать всестороннему развитию школьников и углубить всеобъемлющую реформу образования [6, с. 80].

По китайской традиции труд относится к практической деятельности, которая является основным средством развития человеческой цивилизации. Трудовое воспитание позволяет учащимся устанавливать правильные трудовые взгляды и отношения, развивать активные трудовые привычки. В этой связи медиа-писатель Ян Юзе писал, что труд не может быть просто понят как прачечная, кулинария, уборка и другое. Значение трудового воспитания заключается в том, чтобы позволить школьникам использовать труд для изменения своих физических сил и разума. «Воплощение трудовой практики является единственным критерием для проверки истины и важнейшим источником жизни человека» [4, с. 343].

В настоящее время в системе трудового воспитания учащиеся посещают различные учебные занятия по выходным дням, школы помогают получать высокие баллы и высокие показатели занятости, школьников. Предполагается, что благодаря практической деятельности дети будут активно думать о своей будущей профессии. Именно поэтому постоянно увеличивались и увеличиваются трудовые возможности школьников, а их трудовое сознание возрастет. Все школьники работают и уважают плоды своего труда. Президент Пекинского университета химической технологии сказал, что общая трудовая академическая атмосфера в школах Китая, система общего образования ставят во главу практические способности, рост инновационной культуры. Труд является основной предпосылкой развития инновационных талантов детей. Как правило, для каждого человека инновации начинаются с труда. Благодаря учебной программе по трудовому обучению вчерашние школьники могут эффективно развивать свой творческий потенциал, что подтверждается техническим прогрессом КНР как экономически развитого государства.

Он Мингью, преподаватель и исследователь учебного и научного бюро Шанхайской комиссии по образованию, также отметил, что труд может сделать школьников позитивными, мужественными, прогрессивными, творческими и хорошими в критике, он учит проявлять мужество при создании инноваций через эффективное взаимодействие знаний и опыта [5, с. 74].

С древних времен Китай был крупной сельскохозяйственной страной, где преобладали трудящиеся. Китайцы обнаружили и передали многие передовые инструменты и прекрасные традиции в трудовом процессе. Трудолюбивые и мужественные черты характера являются источником мысли для традиционной трудовой китайской культуры и закладывают основу для экономического роста Китая. Эксперты считают, что акцент на трудовом воспитании позволил школьникам активно работать уже в школе, формировать поведение и общее положительное трудовое настроение, понимать цену плодам своего труда [1, с. 146].

Министерство образования КНР выпустило специальные документы, чтобы охватить трудовым воспитанием и содействовать внедрению трудового обучения, которое получило одобрение во всех слоях общества. Ван Сяо (Wang Xiao), комментатор новостей Xiaoxiang Morning News, также отметил, что с одной стороны, отделы образования должны продолжать вводить правила и соответствующие оценочные показатели, чтобы школа продолжала формализовать трудовое воспитание, с другой стороны, необходимо ускорить реформы, используя силу закона, чтобы дать обычным людям усердие и труд, связать их с социальной справедливостью [6, с. 77].

Таким образом, пропаганда труда действительно является в Китае общей ценностью общества, а трудовое воспитание сознательным действием начального и среднего образования. Все это соотносится со словами знаменитого педагога В. А. Сухомлинского: «Труд – это народное образование с магической силой открыло новый источник образовательной мудрости. Этот источник не известен теории книжного образования» [3, с. 6].

Трудовое воспитание позволяет молодым людям приобретать правильные убеждения о значении труда, трудовые привычки, трудовые эмоции, трудовой дух, приобретать знания технологического процесса, овладевать трудовыми навыками и добиваться счастья в жизни. Оно включает в себя формирование вдохновляющих трудовых идей, знание технологии труда и обучение трудовым навыкам. Трудовое воспитание является важным звеном в мире профессионалов в странах с формирующимся рынком. Это важная часть качественного образования и важный носитель для содействия всестороннему развитию нравственности молодежи, интеллекта, тела, красоты и труда. «Поиск достижений трудового воспитания, труда и здоровья, труда и красоты и труда для продвижения инноваций» является китайской характеристикой, сформированной в результате многолетней практики трудового обучения и воспитания.

Суть человека – это труд, спорт, деятельность, практика и «сумма социальных отношений». К. Маркс писал в «Капитале»: «Будущее образование – это сочетание производительного труда и интеллектуального образования и спорта для всех детей определенного возраста. Это способ не только улучшить общественное производство, но и создать всестороннее развитых людей» [2, с. 176]. Поэтому в КНР труд – это важнейшая особенность людей и корень сотворения социальных и материальных благ, культурного богатства общества и отдельного человека.

В истории человеческой эволюции труд способствует развитию человека. Все люди, живущие в современном обществе, не могут обойтись без труда. Физическая и умственная работа обычно интегрирована. Труд является большой силой для преобразования общества, восстановления человеческой природы и является источником содействия социальному прогрессу. В КНР считается «чтобы удержать китайскую мечту с трудом», мы должны сначала начать с образования, особенно с трудового воспитания. Необходимо устранить узкое понимание канонизации трудового воспитания общества, отвергнуть старые идеи, которые понимают труд как «простой физический труд», и отказаться от предполагаемого предрассудка, который рассматривает трудовое воспитание как «трудовую реформу» в политической культуре.

В современном обществе часто наблюдается инерция, ориентированная на умственное образование, что искажает статус и роль трудового воспитания. Социальное презрение к трудовому воспитанию в отдельных случаях является обычным явлением, и его долгосрочные негативные последствия нельзя недооценивать. Поэтому очень важно укрепить значение трудового воспитания как важнейшей сферы культуры человека. Трудовое воспитание воплощает основные идеи образовательной политики КНР, а также содержит идеологическое содержание ценностей социалистического строя. Труд – великий воспитатель, «лень – источник всех зол», «эгоизм – источник всех зол». «Лень, жадность, владение» – это траектория социальной коррупции. Со всем этим приходится бороться в процессе трудового обучения и воспитания подрастающих поколений.

Трудовое воспитание практично. Содержание трудового воспитания определяет его практические характеристики. Обучение в школе и профессиональное обучение – это обычный метод трудового воспитания. Внедрение школьного курса трудового обучения часто сочетается с информационными технологиями, в сочетании с научным и технологическим образованием в классе, и внешкольной практикой, формами семейной практики.

Трудовое воспитание является техническим. В настоящее время во многих странах существуют передовые технологии и искусственный интеллект, где технический труд повсюду. Он также находится в социальной экологической среде «Интернет +». Китайское общество и школа стремятся выпрыгнуть из традиционного «трудового обучения», внедрить новшества в содержание трудового воспитания и изучить новые способы трудового воспитания. Поэтому в реальном мире КНР трудовое обучение осваивает технологии, выходящие из новой передовой науки и техники.

Трудовое воспитание является творческим. В обозримой перспективе различные виды труда будут иметь разные формы выражения и представление результатов труда будет иным. Современная система трудового воспитания КНР решает вопросы о том, какое содержание рабочей силы и какой тип труда подходит для современных школьников, какой тип трудового обучения может быть определен путем глубокой научной аргументации и научных исследований. Существует много видов труда, таких как простой труд, сложный труд, ручной труд, механический труд, научный труд, технический труд, регулярный труд и умственный труд. Инновации начинаются с труда, а творчество в трудовом воспитании определяется разнообразием, открытостью и актуальностью труда. Все это успешно реализуется в системе трудового воспитания и обучения в школах КНР.

Литература

- 1 Боровская, Н. Е. Очерк истории школы и педагогической мысли в Китае / Н. Е. Боровская. – М.: Инст. Дальнего Востока РАН, 2017. – 146 с.
- 2 К., Маркс. Капитал. В трех томах / Маркс. К // Издательство: Партиздат ЦК ВКП(б), 2015. – 176 с.
- 3 Сухомлинский, В. А. О воспитании / В. А. Сухомлинский – М.: Школьная пресса, 2003. – 192 с.
- 4 Хао, Кэмин, Цай, Кэюн. Развитие системы образования в КНР / К. Хао. – М.: НИИВСИ, 2015. – 343 с.
- 5 Чжу, Сяомань. Реформа содержания образования в Китае / Сяомань Ч. // Педагогика. – 2015. – № 1. – С. 67–74.
- 6 Юань, Ш. Частное высшее образование в Китае: эволюция, особенности и проблемы / Ш. Юань // Университетское управление. – 2015. – № 3(31). – С. 77–80.

УДК 159.98:378

А. М. Устиненко

ОБЩАЯ САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЧНОСТИ И ЕЕ СВЯЗЬ С МОТИВАЦИЕЙ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ЛИЦ ЮНОШЕСКОГО ВОЗРАСТА

Статья посвящена исследованию взаимосвязи общей самооффективности личности с мотивацией социально-психологической активности лиц юношеского возраста. Выявлен уровень выраженности общей самооффективности лиц юношеского возраста, а также уровень мотивации социально-психологической активности. Проведен корреляционный анализ критериев общей самооффективности личности и мотивации социально-психологической активности лиц юношеского возраста.

В настоящее время большую актуальность приобретает проблема низкой общей самооффективности молодых людей. У юношей и девушек в процессе учебной деятельности формируется устойчивая система потребностей и мотивов, влияющих на образ мыслей и самоощущение себя в этом мире. Изучение общей самооффективности личности дает возможность предотвратить разочарование эффективности собственных действий и ожидание неудач от их реализации. В связи с важностью общей самооффективности для личностного развития лиц юношеского возраста, актуально и необходимо исследование данной проблемы.

Само понятие «самооффективность» было введено в психологию Альбертом Бандурой в рамках социально-когнитивной теории личности. По его представлениям, самооффективность личности означает осознанную способность человека справляться со специфическими и сложными ситуациями и влиять на эффективность деятельности и функционирования личности в целом. Тот, кто осознал свою самооффективность, прилагает больше усилий к решению сложных задач, чем тот, кто испытывает сомнения в своих возможностях [1, с. 21].

Высокая самооффективность, связанная с ожиданием успеха, обычно приводит к позитивным результатам и, таким образом, способствует самоуважению личности. И, напротив, низкая самооффективность, связанная с ожиданием неудачи, приводит к неудаче и, таким образом, снижает самоуважение [2].

Помимо проблемы личностной самооффективности молодых людей встает вопрос о низкой мотивации к учебе и работе. А трудности, связанные с получением образования, поиском смысла жизни, включения социализацию могут сказаться на негативном представлении о своих силах и отсутствии желания что-то менять.

Несмотря на актуальность вопроса мотивации юных людей, огромное количество литературы, опубликованной в рамках данной темы, интереса к ней современных ученых, проблема развития мотивационной сферы человека за пределами детства до сих пор остается недостаточно разработанной.

Современные исследования показывают, что мотив и мотивация достижения успехов в юношеском возрасте могут развиваться.

Это касается структурных изменений мотивации достижения успехов, силы потребности достижения успехов, а также возрастной и половой динамики и дифференциации соответствующей мотивации [3].

Для большинства молодых людей является важным поиск своего места в обществе, построение новых отношений с другими людьми. Неудовлетворенность юношей и девушек существующими формами общения, неспособность понять и выразить свои яркие, волнующие, но смутные переживания приводят к накоплению недосказанного, неосознанного, личного.

Из этих мыслей и переживаний рождаются увлечения юношей и девушек современной музыкой, стихосложением, рисованием, которые и являются способами творческого самовыражения и самопознания.

Основной целью данного исследования являлось определение уровня взаимосвязи общей самооффективности и мотивации лиц юношеского возраста.

Основной задачей исследования является анализ взаимосвязи самооффективности с тремя критериями мотивационной составляющей: «достижение успеха», «стремление к власти», «тенденция к аффилиации».

Для изучения мотивации студентов использовалась методика диагностики мотиваторов социально-психологической активности личности Д. МакКлелланда. Для исследования самооффективности использовалась методика определения личностной самооффективности (Р. Шварцер, М. Ерусалем в адаптации В. Ромека).

Для выяснения вопроса взаимосвязи между самооффективностью и мотивацией социально-психологической активности лиц юношеского возраста было проведено исследование на базе УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины». В исследовании добровольно приняли участие студенты 1, 2, 3 курсов. Средний возраст опрошенных составил 19,5 лет. Среди всех опрошенных выборку составили 28 юношей и 40 девушек. Всего было опрошено 68 человек. Юношам и девушкам предлагалось заполнить бланки ответов двух методик.

Для определения связей рассчитывался коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Исследовались связи между показателями методик, а также определялась фактическая степень параллелизма между двумя количественными рядами изучаемых признаков и давалась оценка тесноты установленной связи с помощью количественно выраженного коэффициента.

Для исследования мотивации лиц юношеского возраста применялась методика диагностики мотиваторов социально-психологической активности личности Д. МакКлелланда [4]. Процентное соотношение уровней выраженности каждого из 3 критериев мотивационной составляющей у студентов юношеского возраста выборки составило:

- «достижение успеха»: 42,6 % – средний уровень; 57,4% – высокий уровень;
- «стремление к власти»: 63,2 % – средний уровень; 36,8 % – высокий уровень;
- «тенденция к аффилиации»: 63,2 % – средний уровень; 36,8 % – высокий уровень.

Для определения личностной самооффективности использовался «Тест общей самооффективности» [5, с. 144]. Процентное соотношение уровней выраженности самооффективности у юношей и девушек составило:

- низкий уровень – 36,8 %;
- средний уровень – 45,6 %;
- высокий уровень – 17,6 %.

В ходе корреляционного анализа двух параметров: «Общая самооффективность» и данных по субшкале «Достижение успеха» – получен коэффициент корреляции $r = 0,406$ при $p < 0,001$, что означает прямую взаимосвязь между этими двумя параметрами.

То есть, чем выше общая самооффективность личности, тем выше уровень мотивации к достижению успеха. Для нашего исследования это означает, что вера индивидуума в собственные способности и усилия, убеждение в том, что они обязательно позволят добиться поставленной цели, позволяют достигать успеха в намеченных им планах.

Между данными субшкалы «Стремление к власти» и «Общая самооффективность» была установлена статистически достоверная ($p < 0,004$) и, также, прямо пропорциональная взаимосвязь $r = 0,342$. Для нашего исследования это означает, что устойчивое чувство субъективной эффективности и компетенции в конкретно возникающем вопросе или сфере жизни, деятельности, помогают молодым людям иметь стремление быть доминирующими, иметь власть и ее инструменты в своих руках.

Между данными субшкалы «Стремление к аффилиации» и «Личностная самооффективность» была выявлена также прямая, $r = 0,187$, но статистически недостоверная ($p < 0,128$) взаимосвязь.

Для нашего исследования это значит, что стремление человека быть в обществе других людей, потребность человека в создании тёплых, доверительных, эмоционально значимых отношений и близость с другими людьми не связана с его общей самооффективностью.

Подводя итог проведенного исследования, отметим несколько положений, вытекающих из результатов исследования.

Во-первых, высокий уровень общей самооффективности у лиц юношеского возраста повышает вероятность стремления молодых людей к успеху. В частности, исследование подтвердило, что мотивация, нацеленная на достижение успеха, связана с более высоким уровнем общей самооффективности личности.

Во-вторых, стремление к власти взаимосвязано с высоким уровнем общей самооффективности лиц юношеского возраста данной выборки.

В-третьих, взаимосвязь между общей самооффективностью и тенденцией к аффилиации не была обнаружена. Это может означать, что юноши и девушки, стремящиеся к хорошим отношениям с другими людьми, могут иметь разный уровень веры в собственную эффективность.

Таким образом, общая самооффективность взаимосвязана с мотивационной сферой личности. Стремление юных людей ставить перед собой реальные задачи и выполнять их, а также стремление человека иметь силу, быть первым всегда и во всем способствует не только самореализации личности, но и повышению личностной самооффективности.

В качестве рекомендаций для повышения уровня личностной самооффективности был разработан тренинг «Самооффективность как фактор успешности личности». При разработке тренинга мы опирались на работы Альберта Бандуры, который считал, что самооффективность возникает, увеличивается или уменьшается в зависимости от одного из четырех факторов или от их комбинации: опыта непосредственной деятельности, косвенного опыта, мнения общества, физического и эмоционального состояния человека [6].

Основной целью данного тренинга является формирование навыков уверенного поведения, адекватной самооценки и положительного отношения человека к себе. Содержание тренинга разделено на семь блоков.

Каждый блок посвящен конкретной теме, являющейся звеном в общей цепи условий, необходимых для развития личностной самооффективности.

Первый блок – «Познай себя» – направлен на осознание себя, своих сильных и слабых сторон, проблемных личностных зон.

Второй блок – «Регуляция поведения» – включает упражнения на развитие навыков проектирования, планирования и программирования собственной жизни; умения оценивать изменение условий и перестраивать программу действий в соответствии с этими изменениями.

Третий блок – «Смысл жизни и достижение цели» – посвящен развитию навыков целеполагания, осознания смысла жизни, осознание участниками своей способности достигать намеченные цели, находить выход из сложных ситуаций и своего жизненного сценария.

Для четвертого блока – «Мир эмоций и чувств» – были подобраны упражнения на осознание участниками тренинга своего эмоционального состояния, на осознание наличия позитивных событий в их жизни. Пятый блок – «Принять и полюбить себя» – направлен на формирование адекватной самооценки, коррекцию самовосприятия, обучению позитивному отношению к себе и умению поддерживать себя. В шестом блоке – «Работа с конфликтным поведением. Взаимопонимание» – представлены упражнения, которые направлены на развитие навыков понимания и конструктивного взаимодействия с людьми.

Наконец, седьмой блок – «Развиваем уверенность в себе» – завершающий, был построен на упражнениях, обеспечивающих развитие уверенности в себе, расширение круга личных притязаний и осознание себя предприимчивым человеком.

Литература

- 1 Бандура, А. Теория социального научения / А. Бандура. – СПб.: Евразия, 2000. – 218 с.
- 2 Bandura, A. self-efficacy. in V. V. Ramachaudran (ed.), Encyclopedia of human behavior // New York: Academic Press / A. Bandura, 1994. – P. 71–81.
- 3 Ярулина, Л. Р. Развитие учебной мотивации студентов / Л. Р. Ярулина. – Социологические исследования. – 2007. – №4. – С. 30–32.
- 4 Фетискин, Н. П. Диагностика мотиваторов социально-психологической активности личности / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М.: – 2002. – С. 94–95.
- 5 Ромек, В. Г. Психологические особенности уверенной в себе личности // Социальная психология личности в вопросах и ответах: учеб. пособие / под ред. проф. В. А. Лабунской. – М.: Гардарики, 2000. – 308 с.
- 6 Bandura, A. Self-efficacy pathways to childhood depression / A. Bandura, C. Pastorelli, C. Barbaranelli, G.V. Caprara // J PersSocPsychol. – 1999. – Vol. 76 (2). – P. 258–269.

УДК 316.613.42:17.026.33-053.67-057.874

И. В. Фасхудинова

СОЦИАЛЬНАЯ ЭМПАТИЯ У ЮНОШЕЙ И ДЕВУШЕК СТАРШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Статья посвящена рассмотрению социальной эмпатии в юношеском возрасте. Эмпирическое исследование направлено на проведение сравнительного анализа количественных показателей уровней развития социальной эмпатии у юношей и девушек старшего школьного возраста. Применение методов математической статистики подтверждает достоверность полученных в исследовании данных.

Обзор научных источников показал, что актуализация эмпатии напрямую влияет на характер протекания межличностного взаимодействия. Данные особенности обуславливаются уровнем развития эмпатийности субъектов межличностного взаимодействия.

Потенциальными характеристиками человека, способного к эмпатии, являются терпимость к выражению эмоций со стороны другого человека; способность глубоко проникнуть в субъективный внутренний мир своего подопечного, не раскрывая при этом свой собственный мир; готовность адаптировать свое восприятие к восприятию другого человека, чтобы достичь еще большего понимания того, что с ним происходит [1, с. 5].

Н. Н. Обозов описывает три компонента эмпатии.

1. Когнитивный компонент – простейшая форма эмпатии в виде понимания состояний другого без изменения своего состояния.

2. Эмоциональный компонент в виде не только понимания состояний другого, но сопереживания и сочувствия, причем в основе сопереживания лежит потребность в собственном благополучии, а в основе сочувствия – потребность в благополучии другого.

3. Действенный компонент является высшей формой и заключительной фазой эмпатического акта. Он выражается в действии, активной поддержке личностью партнера по общению. Этот компонент является сложнейшим феноменом психофизиологической деятельности человека [2, с. 144].

Л. М. Большунова отдельным видом выделяет социальную эмпатию. Под ней исследователь понимает способность личности понимать самого себя, других людей, взаимодействие с ними, прогнозировать межличностные события [3].

Цель эмпирического исследования: изучить социальную эмпатию у юношей и девушек старшего школьного возраста.

База исследования: государственное учреждение образования «Средняя школа № 8 г. Мозыря».

Выборка исследования: 100 человек (42 юноши, 58 девушек) в возрасте 15–17 лет.

Гипотеза: предполагается, что у девушек социальная эмпатия выше, чем у юношей.

Психодиагностический инструментарий: методика «Диагностика социальной эмпатии» (Н. П. Фетискин, В. В. Козлов). Диагностика социальной эмпатии личности содержит 33 тестовых вопроса, целью обработки ответов на которые является получение индекса эмпатийности (или эмпатических тенденций) испытуемого.

Данные, полученные в результате изучения социальной эмпатии у юношей и девушек старшего школьного возраста с помощью методики «Диагностика социальной эмпатии» (Н. П. Фетискин, В. В. Козлов), представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Количественные показатели уровней развития социальной эмпатии у юношей и девушек старшего школьного возраста (данные представлены в абсолютных значениях и в %)

Социальная эмпатия	Юноши		Девушки		Достоверность различий с помощью критерия φ^* -углового преобразования Фишера
	кол-во	%	кол-во	%	
Низкий уровень	13	31	4	7	$\varphi^*_{\text{эмп.}} = 3,201$ при $p \leq 0,01$
Средний уровень	17	41	30	52	$\varphi^*_{\text{эмп.}} = 1,116$ при $p \geq 0,05$
Высокий уровень	12	28	24	41	$\varphi^*_{\text{эмп.}} = 0,428$ при $p \geq 0,05$

Согласно данным, представленным в таблице 1, у юношей и девушек старшего школьного возраста преобладает *средний* уровень социальной эмпатии.

Низкий уровень выявлен у 7 % девушек, а также у 31 % юношей.

У 41 % юношей и 52 % девушек выявлен *средний* уровень социальной эмпатии.

В то время как у 28 % юношей и 41 % девушек выявлен *высокий* уровень социальной эмпатии.

С помощью критерия ϕ^* -углового преобразования Фишера выявлены статистически значимые различия уровней развития социальной эмпатии у юношей и девушек старшего школьного возраста:

- *низкий* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 3,201$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 2,28$ ($\rho \leq 0,01$)), полученное значение находится в зоне значимости, что позволяет принять решение о том, что доля юношей старшего школьного возраста с *низким* уровнем социальной эмпатии, статистически значимо выше, чем доля девушек.

С помощью критерия ϕ^* -углового преобразования Фишера не были выявлены статистически значимые различия уровня социальной эмпатии между юношами и девушками старшего школьного возраста:

- *средний* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 1,116$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \geq 0,05$)), полученное значение находится в зоне незначимости, что позволяет принять решение о том, что различия *среднего* уровня социальной эмпатии между юношами и девушками старшего школьного возраста несущественны;

- *высокий* уровень ($\phi^*_{\text{эмп}} = 0,428$ при $\phi^*_{\text{кр}} = 1,64$ ($\rho \geq 0,05$)), полученное значение находится в зоне незначимости, что позволяет принять решение о том, что различия *высокого* уровня социальной эмпатии между юношами и девушками старшего школьного возраста несущественны.

Таким образом, установлено, что среди общего количества старшеклассников в равной мере преобладает *средний и высокий* уровни социальной эмпатии у большинства старшеклассников.

У девушек эмпатия выше, чем у юношей. Тем самым можно сделать вывод о том, что у девушек более развиты межличностные контакты в собственном окружении.

Средний уровень социальной эмпатии существенно сказывается и на морально-психологических взаимоотношениях девушек, и на более быстрой адаптации в социальных условиях.

Средний уровень выражается в том, что личность готова в нужный момент проявить сочувствие к тому человеку, который в этом нуждается, но при этом не стремится всецело проникнуться его состоянием. У таких старшеклассников сильнее проявляется эмоциональная отзывчивость на переживания других, они направляют усилия для оказания помощи, умеют воспринимать переживания других и откликаться на них, могут проникать в чувственный мир других, налаживать коммуникацию.

Литература

1 Большунова, Л. Н. Музыкальные средства развития эмпатии личности : монография / Л. Н. Большунова, В. С. Нургалеев ; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО «Сибирский гос. технологический ун-т». – Красноярск : Сибирский гос. технологический ун-т, 2009. – 196 с.

2 Долгова, В. И. Эмпатия : монография / В. И. Долгова, Е. В. Мельник. – М. : Издательство «Перо», 2014 – 185 с.

3 Обозов, Н. Н. Межличностные отношения / Н. Н. Обозов. – Л. : Издательство Ленинградского ун-та, 1979. – 151 с.

В. Е. Юрченко

ОСОБЕННОСТИ ФОБИЙ У МУЖЧИН В РАННЕЙ И СРЕДНЕЙ ЗРЕЛОСТИ

Статья посвящена рассмотрению определения понятия 'фобия', классификации фобий, причин и закономерностей развития фобий у мужчин в ранней и средней зрелости. Представлены результаты эмпирического исследования особенностей фобий в данных возрастных периодах. Приведены рекомендации по самокоррекции фобий.

Для теории и практики психологии в последние десятилетия характерно повышенное внимание к изучению фобических расстройств. Это объясняется прежде всего их высокой распространённостью, особенно в юношеском возрасте, когда переживается кризис идентичности, происходит становление личности как таковой.

Фобии – навязчивые состояния при психических заболеваниях – болезненные навязчивые неадекватные переживания страхов конкретного содержания, охватывающие субъекта в определенной – фобической – обстановке и сопровождающихся вегетативными дисфункциями [1, с. 85].

Существует несколько способов классифицировать фобии по различным признакам. Например, наиболее известной является классификация Б. Д. Карвасарского, в основу которой положен критерий фабулы (содержания) фобий и включает в себя восемь видов [2]:

- *боязнь пространства;*
- *социофобия;*
- *нозофобия;*
- *танатофобия;*
- *боязнь различных сексуальных проявлений, в том числе коитофобия;*
- *боязнь нанести вред своим близким или себе;*
- *фобии «контраста»;*
- *фобофобии.*

При любом фобическом расстройстве возникают вегетативные дисфункции. Основным признаком фобий является навязчивое избегание ситуаций, которые провоцируют чувство страха и наступление приступа или панической атаки. Их признаками являются:

- *паника;*
- *удушьё или спазмы в горле;*
- *тахикардия;*
- *слабость и оцепенение;*
- *дрожь;*
- *обильный холодный пот;*
- *предобморочное состояние;*
- *ощущение ужаса;*
- *диарея и/или рвота;*
- *чувство потери контроля над телом;*
- *ощущение, что сходишь с ума.*

Наличие четырех и более симптомов свидетельствует о наличии фобии.

Различают фобическое расстройство и фобические ситуации. Для них характерны неконтролируемые разрастания страхов в зависимости от того, насколько сильно разрастается опасность в воображении человека. Он начинает глубже сосредотачиваться

и сильно заикливаться на неприятных ощущениях, которые вызывает фобическая реакция, не может переориентировать себя на то, что может успокоить.

Доказано, что большая часть фобий возникает в детстве, и, как правило, они проходят с человеком через всю его жизнь. Первый приступ паники случается, когда суммируются сразу несколько факторов, которые имеют индивидуальную картину. Основными причинами являются следующие:

- *психологические* – у большинства пациентов, страдающих тревогой и страхами, характеризуются тревожностью, мнительностью, впечатлительностью, высокой требовательностью к себе и другим, максимализмом;

- *социальные* – характеризуются возникновением или ожиданием ситуации, которая угрожает радикально ухудшить жизнь (так называемая психологическая, физическая или социальная «мышеловка»);

- *психофизические* – характеризуются наличием ряда факторов продолжительного воздействия, способствующих истощению ресурсов и механизмов адаптации и преодоления как физических, так и психологических стрессов [2].

Теоретические основания привели к разработке плана эмпирического исследования, в котором приняли участие 39 человек, в возрасте от 20 до 60 лет, из них 20 человек в возрасте 20–40 лет, 19 человек в возрасте 40–60 лет.

Базы исследования особенностей фобий у мужчин в ранней и средней зрелости: УО «ГГУ имени Ф.Скорины», ОАО «Витебскдрев».

Психодиагностический инструментарий:

- методика «Уровни социофобии» М. Лейбовича;

- методика «Опросник иерархической структуры актуальных страхов личности (ИСАС)» Ю. В. Щербатых и Е. М. Ивлевой.

Результаты исследования были подвергнуты математико-статистической обработке с помощью U-критерия Манна-Уитни.

На рисунке 1 приведены результаты по методике «Уровни социофобии» М. Лейбовича.

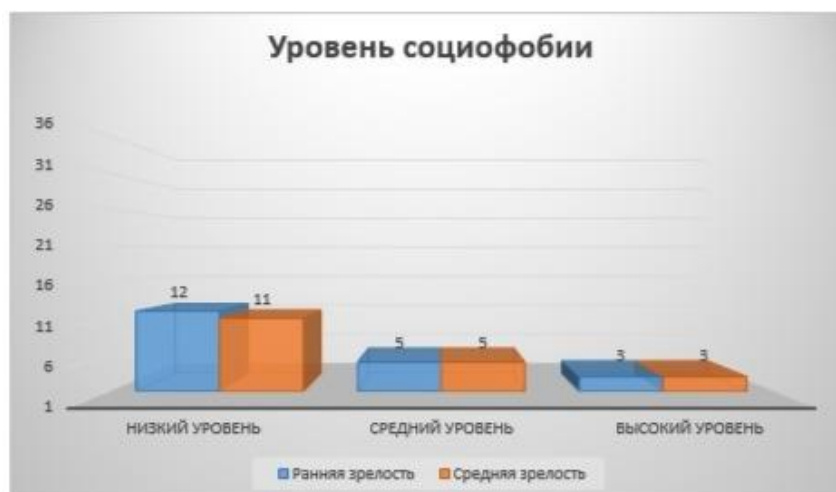


Рисунок 1 – Уровни выраженность социофобии у мужчин в ранней и средней зрелости

Анализируя результаты, представленные на рисунке 1, отметим, что мужчинам в период ранней ($U=171$ при уровне значимости $p \leq 0,05$) и средней зрелости ($U=229$ при уровне значимости $p \leq 0,05$) характерен низкий уровень выраженности социофобии (таблицы 1–2).

Таблица 1 – Результаты статистической обработки данных по методике М. Лейбовича у мужчин в период ранней и средней зрелости

Показатели	Ранняя взрослость	Поздняя взрослость	U _{эмп}	U _{кр}		Зона значимости
				0,05	0,01	
Низкий уровень	12	11	231	127	105	Не значима
Средний уровень	5	5	169	127	105	Не значима
Высокий уровень	3	3	168	127	105	Не значима

С вероятностью в 95% можно утверждать, что различия в уровне социофобии у мужчин в период ранней и средней зрелости не выявлены.

Таблица 2 – Результаты сравнения выраженности уровней социофобии по методике М. Лейбовича у мужчин в период ранней и средней зрелости

Возраст	Уровень		U _{эмп}	U _{кр} ≤ 0,05	Зона значимости
	низкий	средний			
Ранняя взрослость	12	5	0	3	значима
Поздняя взрослость	11	5	0	3	значима
	низкий	высокий			
Ранняя взрослость	12	3	0	3	значима
Поздняя взрослость	11	3	0	3	значима
	средний	высокий			
Ранняя взрослость	5	3	4	3	не значима
Поздняя взрослость	5	3	4	3	не значима

Анализируя полученные данные по уровням развития социофобии, представленные в таблице 2, можно говорить о том, что мужчины в период ранней и средней зрелости не подвержены социофобии, то есть мужчины мало подвержены влияниям социальной ситуации и смущения перед посторонними.

С помощью методики «Опросник иерархической структуры актуальных страхов личности (ИСАС)» Ю. В. Щербатых и Е. М. Ивлевой определяется средний интегральный показатель страха личности, что позволяет выявить интенсивность страхов и установить наличие или отсутствие фобий. Полученные результаты по данной методике представлены на рисунке 2.

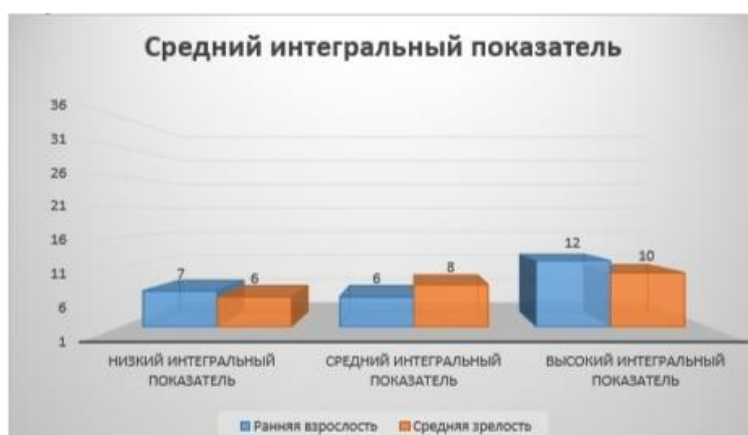


Рисунок 2 – Результаты по методике ИСАС Ю. В. Щербатых и Е. М. Ивлевой

Согласно результатам, представленным на рисунке 2, мужчинам в ранней (U=171 при уровне значимости $p \leq 0,05$) и средней зрелости (U=229 при уровне значимости $p \leq 0,05$) характерен высокий уровень интенсивности страхов и наличие фобий (таблицы 3–4).

Таблица 3 – Результаты статистической обработки данных по методике ИСАС Ю. В. Щербатых и Е. М. Ивлевой

Показатели	Ранняя зрелость	Средняя зрелость	U _{эмп}	U _{кр}		Зона значимости
				0,05	0,01	
Низкий интегральный показатель	7	6	171	127	105	Не значима
Средний интегральный показатель	6	8	201	127	105	Не значима
Высокий интегральный показатель	12	10	229	127	105	Не значима

С вероятностью в 95% можно утверждать, что различия в среднем интегральном показателе у мужчин в период ранней и средней зрелости не выявлены.

Таблица 4 – Результаты сравнения результатов по методике ИСАС Ю. В. Щербатых и Е. М. Ивлевой

Возраст	Уровень		U _{эмп}	U _{кр} ≤ 0,05	Зона значимости
	низкий	средний			
Ранняя зрелость	7	6	7	3	не значима
Поздняя зрелость	6	8	7	3	не значима
	низкий	высокий			
Ранняя зрелость	7	12	1,5	3	значима
Поздняя зрелость	6	10	2,5	3	значима
	средний	высокий			
Ранняя зрелость	6	12	1,5	3	значима
Поздняя зрелость	8	10	2,5	3	значима

Анализируя представленные в таблице 4 данные, можно говорить о том, что мужчины в ранней и средней зрелости подвержены фобиям: влиянию ситуаций болезни или смерти близких людей, ухудшения отношений с родными, ухудшения материального благосостояния.

Первичные рекомендации по самокоррекции фобий:

- *не фиксироваться на отрицательных эмоциях*, перекрыть их приятными воспоминаниями или занятиями, которые доставляют удовольствие.

- *реализовываться в тех областях, которые получают лучшие всего*. У каждого человека всегда есть поле уверенности – то пространство, то время, те обстоятельства и условия, то дело, тот человек – с кем, где и когда все получается, все легко и ничто не страшно.

- *не нужно добиваться полного спокойствия в любой ситуации*, ждать, что страх прекратится, что скованность и волнение пропадут. Для достижения своих целей как раз необходимо волнение, боевое возбуждение.

- *бороться стоит не со страхом, а с его интенсивностью.* Чем больше борется человек, желая избавиться от этих навязчивых мыслей, тем более они овладевают им.

- испытывать страх присуще каждому человеку без исключения. Лучший способ по-настоящему избавиться от страха – это *признать, что вам бывает страшно, и научиться жить с этой мыслью.* Поэтому нужно признать свой страх и даже погрузиться в него, разрешить себе бояться.

- *физическая активность и упражнения* сжигают избыток адреналина и, следовательно, снижают интенсивность страха.

- *принятие себя.* В каждом человеке есть все хорошее и все плохое, любые качества, которые только можно представить. Необходимо признать себя единой душой - изменяющейся, развивающейся и бесконечно разной по своим проявлениям. Боязнь себя и своих проявлений связаны с принятием только своего «светлого» образа. А это лишь урезанный образ реальности.

- *если вы стремитесь разрешить какую-нибудь проблему, делайте это с любовью.* Вы поймете, что причина вашей проблемы в недостатке любви, ибо такова причина всех проблем.

Таким образом, вне зависимости от периода зрелости мужчины не подвержены социофобиям, но имеют высокий уровень интенсивности страхов и наличие других фобий. В случаях, при которых самокоррекция не помогает, следует обратиться к психологам или психотерапевтам для проведения индивидуальной работы.

Литература

1 Ковпак, Д. В. Как избавиться от тревоги и страха. Практическое руководство психотерапевта // Д. В. Ковпак – М.: Издательский центр ЭСМО, 2007. – 240 с.

2 Карвасарский, Б. Д. Клиническая психология : Учебное пособие для студентов // Б. Д. Карвасарский – М. : Издательский центр «МИУ», 2004. – 558 с.

АВТОРЫ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Акулич К. А., Сидорова А. А. Индикаторы оценки государственного долга. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-58.

Анацко М. А. Перспективные направления совершенствования страхования ответственности физических лиц в Республике Беларусь. Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Шердакова Т. А., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 51-00-58.

Андрейчик Е. Д. Экология как глобальная экономическая проблема современного мира. Экономический факультет, 2 курс. Научный руководитель Сорвилов Б. В., зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики, д-р экон. наук, профессор, тел. 51-01-17.

Андрухович М. В., Гончарова О. В. Критерии долговой нагрузки страны в контексте экономической безопасности. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-58.

Артюшенко В. Ю. Открытость экономики страны (региона): показатели и результаты оценки. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Бай Сяоя. Направления реализации концепции устойчивого развития строительной отрасли Республики Беларусь. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Алексеенко Н. А., доцент кафедры экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-01-13.

Башлак М. А. Разработка маркетинговой стратегии учреждения высшего образования в условиях информационной экономики. Экономический факультет, аспирант. Научный руководитель Казущик А. А., доцент кафедры экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Белик И. А. Анализ и прогнозирование рентабельности предприятия на основе эконометрических методов. Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Пугачева О.В., доцент кафедры экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-59.

Богдан Я. А. Воспроизводство человеческого капитала в контексте теории жизненного цикла. Экономический факультет, аспирант. Научный руководитель Бабына И. В., зав. кафедрой экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Божкова А. А. Методические основы оценки конкурентоспособности продукции промышленных организаций. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Гогонов М. А. Развитие методик рейтинговой оценки деятельности банков. Заочный факультет, 4 курс. Научный руководитель Родионова Т. С., ст. преподаватель кафедры экономической информатики, учета и коммерции, тел. 51-01-13.

Голубов С. Д. Оценка стоимости капитальных строений как фактор минимизации налогообложения. Магистрант. Научный руководитель Говейко С. Н., доцент кафедры экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-59.

Гриневич М. А. Проблемные аспекты привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Т. И., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 51-00-58.

Гурнова А. А. Пути улучшения маркетинговой деятельности Гомельского РАЙПО на основе интернет-технологий. Заочный факультет, 4 курс. Научный руководитель Корнеенко О. Е., ст. преподаватель кафедры экономической информатики, учета и коммерции, тел. 51-00-59.

Ерошева А. В. Оценка развития трудового потенциала организации: инновационный аспект. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Метлушко С. К., ст. преподаватель кафедры экономической информатики, учета и коммерции, тел. 51-01-13.

Жигович И. В. Развитие IT-услуг в Республике Беларусь. Экономический факультет, 2 курс. Научный руководитель Сорвирова В. В., ст. преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики, канд. экон. наук, тел. 51-01-17.

Жукевич А. М., Сидорова А. А. Оптимизация управления кредитным портфелем на основе учёта факторов, определяющих развитие кредитных операций. Экономический факультет, магистрант, 3 курс. Научный руководитель Каморников С. Ф., профессор кафедры финансов и кредита, д-р физ.-мат. наук, профессор, тел. 51-00-58.

Казарян Д. К. Эффективность внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Сорвиров Б. В., зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики, д-р экон. наук, профессор, тел. 51-01-17.

Камко Я. С. Система управления себестоимостью продукции и направления её совершенствования. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Бабына И. В., зав. кафедрой экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Кириченко А. Н. Моделирование зависимости рентабельности чистых активов от чистой прибыли организации. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Ковальчук В. В., зав. кафедрой экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-01-14.

Клепикова Ю. В. Преимущества использования аутсорсинга в практической деятельности ОАО «Гомельстройматериалы». Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Арашкевич О. В., доцент кафедры экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Клименко Ю. Н. Организация внутреннего контроля дебиторской задолженности. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Бабына В. Ф., профессор кафедры экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, профессор, тел. 51-01-13.

Козлова М. В., Пасечнюк В. А. Государственный долг, его последствия и взаимосвязь с макроэкономическими показателями. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Т. И., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 51-00-58.

Концевая А. С. Ресурсосбережение как фактор устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Конюшко А. А. Стратегии импортозамещения и укрепление конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования Республики Беларусь на мировом рынке. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Дмитриева Н. Ю. доцент кафедры экономической теории и мировой экономики, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-01-17.

Косицына Е. П., Подобедова Е. В. Государственный долг Беларуси: динамика и оценка. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Федосенко Л. В., доцент кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-58.

Кутергина Ю. В. Повышение инвестиционной привлекательности санаторно-курортных организаций Республики Беларусь. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Алексеенко Н. А., доцент кафедры экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-01-13.

Лабуренко К. С. Банковские программы и продукты в области поддержки субъектов малого бизнеса. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Ярош Е. В., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 51-00-58.

Латаш Ю. А. Особенности финансирования деятельности учреждений здравоохранения. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Левченко В. В. Разработка программы стимулирования спроса на продукцию ОАО «Савушкин продукт». Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Шнып И. А., ст. преподаватель кафедры экономической информатики, учета и коммерции, тел. 51-00-59.

Лукашова О. А. О некоторых аспектах налогового планирования в организациях Республики Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Бова И. А., ст. преподаватель кафедры экономической информатики, учета и коммерции, тел. 51-01-13.

Матова Е. В. Прямые иностранные инвестиции в экономическом развитии Гомельской области. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Шалупаева Н. С., ст. преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики, тел. 51-01-17.

Молокович А. И. Развитие предпринимательства в Гомельской области: институциональный аспект. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Башлакова О. С., зав. кафедрой финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-58.

Назарова М. Д. Финансовые аспекты развития малого бизнеса в Республике Беларусь. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Башлакова О. С., зав. кафедрой финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-58.

Райчев И. П. Особенности реализации системы госзакупок в Республике Беларусь. Экономический факультет, 2 курс. Научный руководитель Сорвиров Б. В., зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики, д-р экон. наук, профессор, тел. 51-01-17.

Сизенок И. Н. Оценка личного страхования в Республике Беларусь. Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Порошина О. О., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита, тел. 51-00-58.

Сороколетова В. А. Зарубежный опыт и отечественная практика применения современных персонал-технологий. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Геврасева А. П., доцент кафедры экономики и управления, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-00-52.

Суглоб Т. В. Совершенствование контроля реализации экспортной продукции на основе методов ABC-анализа. Экономический факультет, магистрант. Научный руководитель Ковальчук В. В., зав. кафедрой экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-01-14.

Титок В. А. Обоснование выбора системы налогообложения в IT-компаниях (на примере ООО «Элитсофт»). Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Глухова И. В., ст. преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 51-00-52.

Чешко В. А. Оптимизация величины фонда оплаты труда работников организации. Экономический факультет, 4 курс. Научный руководитель Глухова И. В., ст. преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 51-00-52.

Чуйко К. А. Сбытовая политика организации: оценка эффективности и перспективы реализации. Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Глухова И. В., ст. преподаватель кафедры экономики и управления, тел. 51-00-52.

Шевцова Е. С. Совершенствование учёта производственных затрат в ОАО «Коминтерн». Экономический факультет, 3 курс. Научный руководитель Панова Т. И., доцент кафедры экономической информатики, учета и коммерции, канд. экон. наук, доцент, тел. 51-01-13.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Брызгалова Е. И. Способы повышения уровня правосознания лиц, отбывающих наказание в местах лишения свободы. Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Воробьев В. А., ст. преподаватель кафедры уголовного права и процесса, тел. 51-03-00.

Дзенісенка Н. В. Параўнальна-прававы аналіз заканадаўства Рэспублікі Беларусь і замежных дзяржаў у галіне сурагатнага мацярынства. Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28.

Кавалёва Ю. В. Прававы статус бежанцаў у міжнародным і ўнутрыдзяржаўным праве. Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Караваева Е. М., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28.

Капусціна Ю. А. Некаторыя аспекты натарыяльнай дзейнасці ў сферы задавальнення бяспрэчных патрабаванняў. Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Караваева Е. М., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28.

Корхова А. А. Медиация как несудебная форма защиты прав человека. Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Можаява Л. Е., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28

Кудранок А. А. Рэалізацыя права выбіраць і быць выбраным у Рэспубліцы Беларусь і асобных краінах СНД. Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Караваева Е. М., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28.

Кушняярова А. А. Арбітражны разбор у Рэспубліцы Беларусь, Расійскай Федэрацыі і Украіне: параўнальная характарыстыка. Юридический факультет, 4 курс. Научный руководитель Скуратов В. Г., ст. преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин, тел. 70-36-35

Mikolaychuk D. A. The main directions of migration policy in the Republic of Belarus. Юридический факультет, 2 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28.

Пеўнева Е. А. Правое рэгуляванне сацыяльнай рэкламы ў Рэспубліцы Беларусь і Расійскай Федэрацыі. Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Можаява Л. Е., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28

Radzivonau K. V. To the issue of the legal regulation of economic cooperation between the Republic of Belarus and the People's Republic of China. Юридический факультет, 3 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28.

Старикова Е. В. Гендерная охрана труда женщин. Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Сенькова Т. В., зав. кафедрой теории и истории государства и права, канд. юрид. наук, доцент, тел. 51-03-28.

Tsianiuta E. S. The implementation of the principle of gender equality in public administration. Юридический факультет, 2 курс. Научный руководитель Иванова Ю. И., ст. преподаватель кафедры теории и истории государства и права, тел. 51-03-28.

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ

Авсиевич В. В. Стратегии совладания со стрессом у юношей с суицидальным риском. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Сильченко И. В., зав. кафедрой психологии, кандидат психологических наук, доцент, тел. 57-81-39

Адамовская В. Ю. Программа по коррекции страхов и фобий у студентов. Факультет психологии и педагогики, бакалавр. Научный руководитель Шатюк Т. Г., зав. кафедрой социальной и педагогической психологии, канд. пед. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Александровская В. А. Проблема соотношения мужского и женского в личности. Факультет психологии и педагогики, 2 курс. Научный руководитель Терещенко М. В., ст. преподаватель кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, тел. 57-94-79.

Амельченко М. М. Изучение взаимосвязи уровня стресса и совладающего поведения у педагогов. Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Крутолевич А. Н., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, тел. 57-81-39.

Анисовец М. Н. Интерактивная направленность у юношей и девушек старшего школьного возраста. Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Щекудова С. С., доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Бельченко Ю. Г. Причины неудовлетворенности отношениями с противоположным полом в юности. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Трифанов Ю. А., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, тел. 57-81-39.

Бидюк К. И. Трудности развития социально значимых жизненных стратегий старшеклассников. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Селиванова Л. И., доцент кафедры педагогики, канд. пед. наук, доцент, тел. 56-47-96.

Будникова Е. А. Психологические особенности удовлетворенности жизнью юношей и девушек с разным уровнем эмоционального интеллекта. Факультет психологии и педагогики. Магистрант, 1 год обучения. Научный руководитель Колтышева Н. И., доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. пед. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Бычкова О. В. Взаимосвязь социальной тревожности и нарушений в интерперсональных отношениях у студентов. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Сильченко И. В., зав. кафедрой психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-81-39.

Бычкова Е. А. Особенности метакогнитивного мышления и социально - психологическая адаптация подростков. Факультет психологии и педагогики, магистратура 1 курс. Научный руководитель Крутолевич А. Н., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, тел. 57-81-39.

Ведьгун А. А. Симптоматика обсессивно-компульсивного расстройства у студентов и ее связь с перфекционизмом. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Крутолевич А. Н., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, тел. 57-81-39.

Владимцева А. С. Спортивная мотивация девушек с разным гендером. Факультет психологии и педагогики, 2 курс. Научный руководитель Приходько Е. В., ст. преподаватель кафедры психологии, тел. 57-81-39.

Горбачева А. В. Особенности мотивации занятий фитнесом у женщин. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Мельникова О. Н., ст. преподаватель кафедры психологии, тел. 57-81-31

Грищенкова А. В. Внутренняя мотивация как фактор эффективности волонтерской деятельности студентов. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Селиванова Л. И., доцент кафедры педагогики, канд. пед. наук, доцент, тел. 56-47-96.

Денисенко Д. В. Социальная фрустрированность у студентов на разных курсах обучения. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Щекудова С. С., доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Зыблева О. А. Особенности межличностного доверия в подростковом и юношеском возрастах. Факультет психологии и педагогики, магистрант. Научный руководитель Шатюк Т. Г., зав. кафедрой социальной и педагогической психологии, канд. пед. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Капора Д. В. Особенности депрессии у спортсменов. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Приходько Е. В., ст. преподаватель кафедры психологии, тел. 57-81-39.

Короленко Ю. А. Проявление зависти и самоотношения у подростков, оставшихся без попечения родителей. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Лупекина Е. А., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-81-39.

Короткевич А. В. Взаимосвязь коммуникативной компетентности и школьной тревожности у младших школьников. Факультет психологии и педагогики, 2 курс. Научный руководитель Приходько Е. В., ст. преподаватель кафедры психологии, тел. 57-81-39.

Кохно Ю. Ю. Психологические особенности отношения к рекламе подростков с разным уровнем качества жизни. Факультет психологии и педагогики, 5 курс. Научный руководитель Короткевич О. А., ст. преподаватель кафедры социальной и педагогической психологии, тел. 57-94-79.

Кутас А. В. Субъективное ощущение одиночества у старшеклассников. Факультет психологии и педагогики, магистрант дневной формы обучения. Научный руководитель Щекудова С. С., доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Куцепалова А. С. Исследование выраженности руминации у водителей со стажем вождения до двух лет. Факультет психологии и педагогики, магистрант 2 курса. Научный руководитель Шатюк Т. Г., зав. кафедрой социальной и педагогической психологии, канд. пед. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Ли Яньчао. Особенности воспитания детей в китайской семье: история и современность. Факультет психологии и педагогики, магистрант. Научный руководитель Кадол Ф.В., д-р пед. наук, профессор, тел. 56-47-96.

Лопухов С. И. Программа по коррекции агрессивности и конфликтности у студентов с разным типом отношения к опасности. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Шатюк Т. Г., зав. кафедрой социальной и педагогической психологии, канд. пед. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Лукашев А. И. Особенности когнитивной регуляции эмоций в зависимости от уровня социально-психологической адаптации. Факультет психологии и педагогики, магистратура 1 курс. Научный руководитель Крутолевич А. Н., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, тел. 57-81-39.

Лычковская Ю. А. Влияние социальных сетей на повседневную жизнедеятельность подростков. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Кошман Е. Е., доцент кафедры педагогики, канд. пед. наук, доцент, тел. 56-47-96.

Маруненко А. А. Проблема локуса контроля личности и депрессивной симптоматики у студентов. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Лупекина Е. А., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-81-39.

Маслова А. И. Характеристика эмоционального интеллекта у юношей и девушек с разным уровнем самооценки. Факультет психологии и педагогики 4 курс. Научный руководитель Шевцова Ю. А., доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Матюшенко А. А. Мотивация учебной деятельности студентов факультета психологии. Факультет психологии и педагогики, 2 курс. Научный руководитель Приходько Е. В., ст. преподаватель кафедры психологии, тел. 57-81-39.

Мельникова К. Н. Социальная поддержка как коррелят риска суицидального поведения подростков. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Сильченко И. В., заведующий кафедрой психологии, канд. псих. наук, доцент, тел. 57-81-39

Нарук Д. Г. Психологические особенности принятия решений юношами и девушками. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Маркевич О. В., ст преподаватель кафедры социальной и педагогической психологии, тел. 57-94-79.

Пискун С. В. Социально-психологические факторы развития аддиктивного поведения личности. Факультет психологии и педагогики, 2 курс. Научный руководитель Н. Г. Новак, доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Пружина Т. Л. Мотивация занятий футболом у игроков команд с разным уровнем успешности. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Мельникова О. Н., ст. преподаватель кафедры психологии, тел. 57-81-39.

Рагузова А. И. Историко-педагогические аспекты оценки и отметки. Факультет психологии и педагогики, 2 курс. Научный руководитель Ермакова Л. Д., доцент кафедры педагогики, канд. пед. наук, доцент, тел. 56-47-96.

Ракицкая С. М. Особенности психолого-педагогической адаптации учащихся вторых классов к условиям группы продлённого дня. Факультет психологии и педагогики, магистрант. Научный руководитель Шатюк Т. Г., зав. кафедрой социальной и педагогической психологии, канд. пед. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Сафронова Т. С. Изучение удовлетворенности отношениями и тревожности в студенческих парах. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Новак Н. Г., доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Сердюкова М. А. Воспитательный потенциал мультфильмов в нравственном развитии детей младшего школьного возраста. Факультет психологии и педагогики, аспирант. Научный руководитель Кадол Ф. В., д-р пед. наук, профессор, тел. 56-47-96.

Слепцова А. В. Психологические аспекты неудовлетворенности образом собственного тела в подростковом возрасте. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Маркевич О. В., ст. преподаватель кафедры социальной и педагогической психологии, тел. 57-94-79.

Солдатенко Е. А. Социально-педагогические условия воспитания позиции ненасилия у подростков в учреждении образования. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Ермакова Л. Д., доцент кафедры педагогики, канд. пед. наук, доцент, тел. 56-47-96

Сунь Инин. Организация трудового воспитания в школах КНР второй половины XX столетия. Факультет психологии и педагогики, магистрант. Научный руководитель Кадол Ф. В., д.п.н., профессор, тел.56-47-96.

Устиненко А. М. Общая самооффективность личности и ее связь с мотивацией социально-психологической активности лиц юношеского возраста. Факультет психологии и педагогики, 4 курс. Научный руководитель Крутолевич А. Н., доцент кафедры психологии, канд. психол. наук, тел. 57-81-39.

Фасхутдинова И. В. Социальная эмпатия у юношей и девушек старшего школьного возраста. Заочный факультет, 5 курс. Научный руководитель Щекудова С. С., доцент кафедры социальной и педагогической психологии, канд. психол. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Юрченко В. Е. Особенности фобий у мужчин в ранней и средней зрелости. Факультет психологии и педагогики, 3 курс. Научный руководитель Шатюк Т. Г., зав. кафедрой социальной и педагогической психологии, канд. пед. наук, доцент, тел. 57-94-79.

Научное издание

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ' 2019

Сборник научных работ

В трех частях

Часть 2

Подписано в печать 05.09.2019. Формат 60x84 1/8.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 37,9
Уч.-изд. л. 33,0. Тираж 10 экз. Заказ 586.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.