

способствуют быстрому вливанию нового сотрудника и сплочению коллектива

На наш взгляд для повышения эффективности адаптации персонала необходимо доработать некоторые моменты:

-справедливая оценка оплаты труда наставников, это поможет повысить эффективность их работы;

-провести собрание с наставниками, руководителями подразделений для выявления недостатков;

-разработать систему неформальных мероприятий для лучшего включения сотрудников в коллектив.

#### **Список использованных источников**

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом в России: Монография / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова, И.А. Эсаулова и др. - М.: Инфра-М, 2018. - 240 с.
2. Веснин, В.Р. Управление персоналом в схемах: Учебное пособие / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2015. - 96 с.
3. Архипова, Н.И. Управление персоналом организации. Краткий курс для бакалавров / Н.И. Архипова, О.Л. Седова. - М.: Проспект, 2016. - 224 с.
4. Зайцева, Т.В. Управление персоналом: Учебник / Т.В. Зайцева, А.Т. Зуб. - М.: Форум, 2018. - 352 с.
5. Маслова, В.М. Управление персоналом: Учебник и практикум для СПО / В.М. Маслова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 492 с.

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОДИТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ХАКАСИЯ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

**Ибрагимов Радий Назибович**

доктор философских наук, доцент,  
ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова»,  
г. Абакан

**Маганаков Максим Николаевич**

студент магистратуры  
ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова»,  
г. Абакан

## **THE ROLE OF THE PARENT COMMUNITY IN THE SPORTS SCENARIO OF HUMAN CAPITAL FORMATION IN THE REPUBLIC OF KHAKASSIA**

**Ibragimov Radiy Nazibovich**

Doctor of Philosophy, Associate Professor  
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
"Katanov Khakass State University named after N.F. Katanov ",  
Abakan.

**Maxim Nikolaevich Maganakov**

Master's student of  
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education  
"Khakassia State University named after N.F. Katanov ",  
Abakan, Russia. N.F. Katanov",  
Abakan

The reported study was funded by RFBR  
according to the research project № 19-011-00365

### **АННОТАЦИЯ**

В статье представлены результаты эмпирического исследования отношения родителей региона Республики Хакасия и юга Красноярского края к занятию спортом их детей, а также теоретико-методологические основания к постановке проблемы. Подтвержденной в исследовании базовой гипотезой служили предположения 1) о преобладающем витально-иррациональном характере родительского попечения; 2) о повышенном уровне пассионарности, жертвенности отношения родителей к детям-спортсменам; 3) о повышенном социогенетическом потенциале родительского сообщества.

### **ABSTRACT**

The article presents the results of an empirical study of the attitude of parents of the region of the Republic of Khakassia and the south of Krasnoyarsk Krai to their children's sports activities, as well as the theoretical and methodological basis for the problem statement. The basic hypothesis confirmed in the study was the assumptions 1) about the predominant vital-irrational character of parental care; 2) about an increased level of passionarity, sacrificial attitude of parents to child athletes; 3) about the increased sociogenetic potential of the parent community.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, детский спорт, родительское сообщество, пассионарность.

Территориально-демографической средой исследования было население Республики Хакасия. Исследование проводилось в виде выборочного анкетного опроса. Выборка составлялась с использованием статистических данных Министерства спорта Республики Хакасия и районных спортивных ведомств; она составила 442 респондента, что соответствует пропорции 1 / 10.

Распределение по видам спорта показало, что наибольшей популярностью среди потребителей спортивного воспитания пользуются различные единоборства (вольная борьба 19,7%, а в совокупности с другими видами – более 24%), футбол (16,3%) и настольный теннис (12,2%). Довольно популярными выступили также баскетбол и волейбол. Зато заметно снизился интерес к командному виду спорта, традиционно имевшему в прошлом заметное представительство в Хакасии и Красноярском крае – хоккею с мячом.

Посещение спортивных секций детьми не обладает такой же степенью директивности, как посещение взрослыми мест работы и зависит от ряда субъективных факторов: «понравилось – разонравилось», удобство, родительская толерантность, эмоциональная близость с тренером, с другими детьми, посещающими секцию, и т.п.

Во-вторых, статистика посещаемости, выраженная в ответах на вопрос, позволяет отразить широту предложения выбора и рейтинг популярности отдельных видов спорта. Это, в свою очередь, дает представление о двух показателях, имеющих непосредственное отношение к проблематике человеческого капитала. Первый показатель – традиции популярности видов спорта, сложившиеся в регионе. Полярные примеры здесь – это снижение популярности хоккея с мячом и, наоборот, устойчивый рост популярности единоборств.

Другой показатель – коммерческая привлекательность представленных в распределении видов спорта. Дети ходят в те или иные секции не только потому, что им или их родителям это нравится, но и потому, что финансовое положение их семей это позволяет. В этом смысле распределение по видам спорта является косвенным, но очень важным показателем потребительской активности населения в целом и семей с детьми – в частности. Данный показатель является количественным и, следовательно, поддается формализации. Как и ожидалось, распределение по стажу посещения отражает принцип фильтрации будущих спортсменов по силе и устойчивости их мотивации.

Как нетрудно заметить, «текущесть кадров» находится в удовлетворительном состоянии, менее одного года секции посещают лишь пятая часть выборки, что свидетельствует об устойчивом интересе детей и родителей к занятиям спортом.

Вопрос «Что подвигло Вас устроить Вашего ребенка в данную секцию?»ставил задачу выяснить пропорцию различных мотивов родителей инициировать занятия своих детей

спортом. Классическое выражение теории человеческого капитала запланировано и отражено в варианте ответа «считаем, что в спорте наилучшая для ребенка профессиональная перспектива». Значение здесь составило 7,5%.

Вариант «нравится именно этот вид спорта» является «бессознательной» вариацией классической теории. Местоимение «нам» – это отсыл к позиции родителей, конструирующих в своем сознании привлекательный образ какого-либо вида спорта и навязывающих свой выбор ребенку. Что стоит за этой «бессознательно- тоталитарной» версией – действительная симпатия к спорту, реализация в ребенке несбыившихся собственных надежд или ставка на финансовую отдачу от спортивных успехов ребенка – для нас уже неважно, поскольку здесь значим сам факт приоритета родительского выбора.

Два следующих варианта укладываются в альтернативную классической виталистскую парадигму, и также подразделяются на «сознательный» («ребенок активный, надо куда-то девать энергию») и «бессознательный», «пассивный» («мы ничего не решали, это была инициатива ребенка») разделы классификации. Сторонниками рационалистической стратегии «заземления энергии» выступили 15,6% респондентов; отдали инициативу ребенку (или, что мудрее, имитировали демократизм) 23,5%. В сумме виталистские представления о спортивном воспитании составляют почти половину опрошенных.

Самая распространенная мотивация «физически развить ребенка, подтянуть его здоровье», как и ожидалось, носила «оздоровительный», ориентированный на самого ребёнка характер (28,0%), хотя преобладание этого варианта и не носило ярко выраженного характера. Вариант «камера хранения», предполагающий наибольшее равнодушие, («нужно было чем-то занять свободное время ребенка») выбрали 7,2% респондентов.

Вопрос «Затрачиваете ли вы дополнительные денежные средства на занятия Вашего ребенка?» предполагал детализацию экономических резонов. Наибольшее финансовое участие родителей требуют такие статьи расходов, как покупка спортивной одежды и обуви (50,0%), финансирование сборов на соревнования (19,7%) и покупка спортивного инвентаря (19,0%). Цифры показывают, что родительское сообщество в регионе фактически не является факультативом, это – один из ключевых спонсоров детского спорта в РХ и на юге Красноярского края. Одновременно данные показывают, что и для родительского сообщества, несмотря на преобладание «традиционистских» мотиваций, вложение финансовых средств не является второстепенным и неизбежальным проявлением заботы.

Стихийный, бессознательный характер инвестиций в юного спортсмена хорошо заметен на еще одном показателе в этой таблице. 3,1% убеждены, что все расходы на детский спорт

должно нести государство в лице спортивного учреждения. Финансирование занятий своих детей для всех остальных родителей – это неприятное, но вынужденное обременение.

Подавляющее большинство родителей (79,6%) удовлетворены или условно удовлетворены материально-техническими условиями, в которых занимаются спортом их дети. Это неудивительно при том наборе видов спорта, который имеется в регионе. Это, как правило, низкобюджетные виды спорта. Даже хоккей с мячом в плане экипировки и содержания инфраструктуры в несколько раз дешевле хоккея с шайбой, которого в республике нет вообще. Хотя надо сказать, что в последнее десятилетие в развитии спортивной инфраструктуры Хакасии произошли существенные сдвиги в лучшую сторону: построены новый спортивный центр, бассейны, реконструированы несколько стадионов.

Та же ситуация с отношением родителей к качеству работы тренерского состава. В РХ и на юге Красноярского края традиционно уделяется много внимания спорту вообще и детскому спорту в частности. Отрицательно оценивают работу тренерского состава 3,2%. Помня о том, что РХ и юг Красноярского края – не самый экономически благополучный регион, что большинство родителей имеют достаток ниже среднего, что тренерские ставки также невысоки, можно интерпретировать столь высокую оценку тренерского труда примерно так: «Спасибо, что хотя бы работают». Такая оценка говорит и о жизненной позиции самих родителей, в которой виден здоровый баланс требовательности и благодарности.

В процессе анкетирования в вопросах «В случае поражения или неудачи вашего ребенка Вы...» и «В случае выигрыша или успеха вашего ребенка Вы...» проверке подвергался показатель эмоциональной привязанности родителей. Он характеризует перспективу капитализации будущих успехов «от противного»: бизнес, если придерживаться простейшего обиходного смысла это когда «ничего личного». В этом смысле максимально отрицательное значение, замаскированное в варианте «ребенок молчит о своих неудачах», образует нулевое значение условной шкалы эмотивно-волевого освоения родителем своего статуса. Результат обнадеживает: на данной позиции оказалось количество респондентов, сопоставимое с погрешностью – 3,8%, «не делится успехами» – 8,7%. Остальное же – это разные степени соучастия и, следовательно, не только бизнес. Если экономический мотив «капитализации ребенка» и имеет место, он точно не сопровождается эмоциональным отчуждением. И наоборот, двумерное распределение показало, что в совокупности практически все родители, прямо или косвенно, осознанно или неосознанно возлагающие надежды на экономическое или профессиональное будущее их детей, эмоционально переживают с детьми и их успехи, и их неудачи.

Важнейшим для раскрываемой темы был вопрос «Если бы у Вас был более широкий выбор, какой вид спорта Вы бы выбрали». Дело в том, что родители часто проецируют на своих подопечных свои предпочтения, приоритеты, идеалы и мечты. При этом надо помнить, что состояние спорта в региональном сообществе осмысливается и переживается тем актуальнее, чем ближе к субъекту предмет осмысления. Поэтому в ходе исследования апробировались не только рефлексия реального положения вещей, но и феноменологический конструкт «детский спорт», то есть коллективно воображаемое состояние спорта, которым мог бы («если бы довелось») заняться и ребенок, и сам родитель. Этот анкетный вопрос формировался как полузакрытый, позволяющий респондентам представить своё самостоятельное представление. В число нормативных включались варианты с высокодоходными разрекламированными (такими, как «большой теннис» или «хоккей с шайбой») и экзотические, редкие виды спорта («гольф»).

Выяснилось, что мечтам родителей в наибольшей степени соответствуют большой теннис (18,8%), конный спорт (конкур, выездка) (12,0%), хоккей с шайбой (17,2%). Немало голосов получили также гольф, автоспорт, паркур, художественная гимнастика и регби. Это социальный заказ «собственной персоной», и, будем надеяться, власти республики и края отреагируют на аналитические записки с обозначенной информацией.

И здесь есть о чём поразмыслить в плане практической реализации. Республика, например, является одним из признанных центров коневодства, есть и свой ипподром, но родители, мечтающие приобщить детей к конным видам спорта всё-таки есть.

Двумерное распределение показало, что список желаемых видов спорта заполнялся пропорционально показателям платежеспособности. Подавляющее большинство опрошенных родителей относятся к категориям «средний доход» (машина, но не квартира) и «доход ниже среднего» (холодильник, но не машина). Для представителей этих социально-экономических когорт обеспечение доступа своих детей к занятиям престижными и/или экзотическими видами спорта – это даже не инвестиции, а жертва. Таким образом, и в данной позиции преобладающим является вариант стихийной капитализации.

Тема готовности к экономическим, организационным жертвам нашла продолжение в следующем вопросе о готовности к переезду, если ребенок стал подавать в спорте большие надежды. Наиболее решительный и затратный вариант «мы готовы переехать даже за границу» выбрали 17,6% респондентов. Выразили готовность переехать в столичные города (Москва, Санкт-Петербург) всего 12,4%.

Такой скепсис в отношении столиц объясним: они слишком далеки от Хакасии, слишком

хлопотным представляется переезд, и неоправданно малым – бонус, ибо семья всё равно остаётся в России. Вероятно, преобладающим мотивом здесь служит «если уж сниматься с места, так за рубеж». Кстати, большинство родителей, выбравших эти два варианта, принадлежат к стратам «доход средний» (64,4%) и «выше среднего» (92,3%); то есть их готовность к решительной географической мобильности имеет веское экономическое основание.

«Готовы переехать в близлежащий крупный город» 33,0% опрошенных. Для Хакасии и юга Красноярского края такими адресами миграции служат Красноярск, Кемерово, Новосибирск, реже – Томск и Иркутск. Аналогично обстоит дело и с привлекательностью перечисленных городов как крупных спортивных центров.

Глагол «придётся» в формулировке «нам придётся отказаться от переезда» использовался преднамеренно, чтобы вычленить и подчеркнуть всё тот же мотив жертвенности. Этот вариант выбрали 34,0% респондентов, а в категории «среднего класса» - более 40%.

Поскольку практическим подтекстом нашей концепции была проблема субъектности родительского сообщества, очень важным был также вопрос социогенеза на основе родительства детей-спортсменов. Во-первых, коммуникация здесь осложняется опосредованным – через детей – характером контактов. Во-вторых, необязательный, факультативный характер занятий.

Тем не менее, оказалось, что социальная роль «родитель ребенка-спортсмена» обладает достаточно высоким коммуникативным потенциалом. «Тесно дружат» 17,9% респондентов, «знакомы и регулярно созваниваются» 21,9%, «знакомы шапочно» 26,2%. Лишь треть (33,7%) не изъявляют желания сближаться с другими родителями. Можно заключить, что представленные данные косвенно свидетельствуют об особого рода сетевой структуре, которая

потенциально или в снятом виде обогащает спектр институтов гражданского общества. При описании пассионарности часто упоминается высокий потенциал социогенеза (пассионарная индукция), если таковой обнаруживается. И в этом смысле можно вести речь не только о детях-спортсменах как о естественных носителях признака, но и об их родителях, находящих время, силы и смысл поддержания коммуникативных связей, опираясь на которые можно было бы выстраивать партнёрский диалог с сообществом родителей юных спортсменов как с социальным субъектом.

#### **Литература:**

1. Гумилёв Л.Н. Этногенез и биосфера Земли / Л.Н. Гумилёв. – М.: Айрис-пресс, 2013. – 560 с.
2. Ибрагимов Р.Н. Социально-энергетический аспект генерации человеческого капитала: три парадигмы // Идеи и идеалы. – 2019. - № 4, т. 1. - С. 119-140.
3. Диценко Д. В. Интеллектуалоемкая экономика: человеческий капитал в российском и мировом социально-экономическом развитии. – СПб.: Алетейя, 2015. – 408 с.
4. Дмитриева Е.В., Фролов С.А. Социология здоровья: от теории к практике (на примере реализации коммуникативной программы «СМСмаме») // Социологические исследования. 2020. №7. С. 118-127.
5. Доклад о человеческом развитии. Обеспечение устойчивого прогресса человечества: уменьшение уязвимости и формирование жизнестойкости // United Nations Publications, New York, 2014, 28 pp.
6. Захаров М.А. Социология и философия спорта в образовательном пространстве СГАФКСТ: состояние и перспективы / М.А. Захаров // Теоретико-методологические проблемы физической культуры и спорта: сборник статей. - Смоленск: СГАФКСТ, 2005. – 211 с.