

■ «Грашовыя» пытанні

# Нацыянальны банк падлічыў звароты грамадзян

**Сёлета ў першым паўгоддзі ў Нацбанк краіны паступіла 1007 зваротаў грамадзян, што на 18,7 працэнта менш, чым за адпаведны перыяд летась, паведамляецца на сайце галоўнай фінансавай установы.**

Памяншэнне адбылося ў асноўным за кошт зніжэння паступленню зваротаў грамадзян у структурныя падраздзяленні Нацыянальнага банка. Усё больша колькасць зваротаў паступае ў Нацыянальны банк не традыцыйным спосабам (на папярэвым носьбіце або вусна), а ў рубрыку «Электронны зварот» на афіцыйным інтэрнэт-сайце банка.

Найбольша колькасць зваротаў па-ранейшаму закралала пытанні крэдытавання (216 або 21,4 працэнта ад іх агульнай колькасці). Пры гэтым у справаздачным перыядзе назіралася прыкметная тэндэнцыя зніжэння іх колькасці ў параў-

нанні з аналагічным перыядам летась. Зменшылася колькасць зваротаў, звязаных з праблемай выканання грамадзянамі абавязальстваў па крэдытных дагаворах і дагаворах паручыцельства. Практычна на 40 працэнтаў зменшылася колькасць зваротаў, звязаных з праблемамі крэдытавання будаўніцтва жылля з выкарыстаннем ільготных крэдытаў.

Адной з актуальных тэм зваротаў грамадзян па пытаннях крэдытавання з’яўляецца просьба абмежаваць у права атрымання крэдытаў блізкіх сваякоў (дзцей, жонка, мужоў), якія надбарацумлена выконваюць свае абавязальствы, у сувязі з чым заяўнікі вымушаны пагашаць запазычанасць па крэдытах за кошт уласных сродкаў.

Для вырашэння ўзятай праблемы Нацыянальны банк рэкамендаваў банкам запітваць звесткі з сістэмы «Крэдытны рэгістр» у мэтах недапушчэння

росту праблемнай запазычанасці і пры гэтым фарміраваць уласную інфармацыйную базу, у якой будучы назапашвацца звесткі пра такіх даўжнікоў. Разам з тым звароты грамадзян дазваляюць зрабіць выснову аб тым, што гэта работа праводзіцца ў банках не ў поўнай меры.

У першым паўгоддзі 2013 года знізілася колькасць зваротаў па пытанні кампенсацыі ўкладаў у сувязі з дэвальвацыяй беларускага рубля (13 зваротаў у параўнанні з 43 зваротамі ў першым паўгоддзі 2012 г.) і хадаўніцтваў аб вяртанні і кампенсацыі ўкладаў са-вецкага перыяду.

Аналіз статыстыкі па выніках першага паўгоддзя паказвае тэндэнцыю росту зваротаў па пытаннях, што тычыцца функцыянавання банкаматаў, інфакіёваў, працы з банкаўскімі аплатнымі карткамі.

**Сяргей КУРКАЧ**

■ Свая справа

# БУДЗЬЦЕ МАІМ... ПАРТНЁРАМ

**У новым матэрыяле рубрыкі «Свая справа» — гісторыя бізнесу, які пабудавала маладая сямейная пара. Святлана і Аляксей ствараюць выработы, якія яны самі называюць «нарыхтоўкамі для творчасці». Гэта самыя розныя драўляныя скрыні, палічкі і суневіры, якія можна размаляваць на свой густ або прымяніць да іх тэхніку дэкупажу. Хто ж набывае такую прадукцыю? Ці не прарэкадавае бізнес нармальнаму сямейнаму жыццю? Адкаж на гэтыя і іншыя пытанні мы паспрабавалі знайсці разам.**

## Бізнес з «бытавухі»

Аляксей і Святлана жывуць у адным з новых раёнаў Мінска. Фактычна тут жа, у кватэры, месціцца і іх «офіс». І тут жа нарадзілася ідэя аб стварэнні сваёй справы — можна сказаць, з «бытавухі» і што-дзённых патрэб.

— Усё пачалося з год таму і фактычна выпадкова, — распавядае Святлана, — Я па спецыяльнасці — хімік, мой муж — дызайнер. Маім хобі ў той час было маляванне. Адночы убачыла, што маляваць мне ўжо няма на чым. Падумала, што нядарэчна было б выкарыстаць залатыя рукі Аляксея для стварэння «аб’ектаў» размаляўкі. Першым і не самым удалым вырабам стала драўляная ключніца, якую я калі-небудзь пакажу нашым дзецям (*смяецца*). Потым муж усваядоміў свае памылкі і зрабіў другі, больш прыстойны экзэмпляр. У сваю чаргу я заўважыла, што на рынку такіх тавараў амаль няма, толькі фабрычныя і не зусім цікавыя выработы. Падумалася, што мы са сваімі самаробнымі нарыхтоўкамі маглі б скласці ім канкурэнцыю. Так усё і пачалося...

Далей — звычайная гісторыя. Святлана і Аляксей пачалі рэалізоўваць сваю задуму. Па іх словах, усё складалася само сабой.

— Мы шукалі драўніну — знаходзілі пакупнікоў. Я размаўляла з былымі аднакурснікамі — яны прапанавалі сваю дапамогу, — кажа Святлана. — Інструменты набывалі, што называецца, «інстынктыўна». Бывала, які-небудзь не падходзіў, атрымлівалася непрыгожа або занадта марудна. Даводзілася шукаць нешта новае.

## Нечаканая дапамога

Маладая жанчына расказвае, як доўга шукала курсы, на якіх змогла б атрымаць мінімальныя веды ў сферы прадпрымальніцтва. Знайшла іх, нарэшце, там, дзе і не думала — ва ўпраўленні занятасці насельніцтва. Аказалася, што ў Мінску існуе свой бізнес вучаць бясplatна пры раённых аддзелах працаўладкавання. Больш за тое — пасля паспяховага навучання дзяржава дае маладым бізнесоўцам грошы для фарміравання стартавага капіталу. Праўда, трапіць на курсы аказалася не так лёгка: трэба знаходзіцца на ўліку беспрацоўных у цэнтры занятасці і на працягу месяца абгрунтавана адмовіцца ад усіх прапановаў працадаўцаў.

Адразу пасля таго, як даведалася пра курсы, Святлана кінула працу:

— Мае бацькі былі супраць. Казалі: «Як так? Нельга сыходзіць у нікуды!» Аднак мы з мужам вырашылі рызыкнуць. Тым больш што да месцаў працы мы ніколі моцна не прывязваліся і з лёгкасцю іх змянялі.

У выніку жанчына ўсё ж такі трапіла на курсы. Ужо падчас заняткаў у сям’і

сфарміравалася канчатковае ўяўленне аб тым, чым яны будуць займацца. Для таго, каб атрымаць субсідыю на развіццё сваёй справы, трэба было скласці бізнес-план і паспяхова яго абараніць. Менавіта ў бізнес-плане ідэя аб стварэнні драўляных нарыхтовак атрымала сваё першае афармленне.

— Гэтыя курсы сталі нашым лепшым памагатым пры адкрыцці сваёй справы, — кажа Святлана. — Усім сваім знаёмым, якія пачынаюць займацца бізнесам, я ў першую чаргу рэкамендую пайсці туды. Дарэчы, на гэтых занятках мяне здзівіла колькасць людзей не са сталіцы. У рэгіёнах, як высветлілася, для развіцця малага бізнесу яшчэ большыя перспектывы, таму мінчан на курсах і было мала. Але гэта толькі дапамагло мне пераканацца, што многія беларусы не баюцца «кінуцца» ў прадпрымальнікі.

## Асартымент і стратэгія

Працы з дрэвам Аляксей вучыўся проста — ў інтэрнце. Па яго словах, там можна знайсці відэа, на якіх умельцы са звычайнага электралобзіка рабілі ледзь не стацыянарны станок.

Стартавым капіталам стала субсідыя (па словах Святланы, на той час гэта было

гарадах Беларусі. Спадзяёмся, што хутка іх знойдзем.

Аляксей расказвае, што асартымент з’яўляўся і пашыраўся сам па сабе. Спачатку рабілі тое, што ўмелі. Адночы жанчына замовіла сабе вялікую скрыню для... грошай. Яны зрабілі першы экзэмпляр, сфартаграфавалі і ўключылі ў прайс-ліст. У выніку гэтага скарбонка стала ледзь не самым хадавым таварам для продажу ў розніцу.

А наогул пачаткоўцам вельмі цяжка было дамовіцца з крамамі пра збыт такога незвычайнага тавару. Нягледзячы на тое, што любую нарыхтоўку можна было без праблем замовіць тут, у Святлана і Аляксея, некаторыя крамы працягвалі працаваць з замежнымі вытворцамі: немцамі, расіянамі. Выйсцэ знайшлося: сям’я заключала з пакупнікамі дагаворы аб супрацоўніцтве. Пара адмаўлялася ад стасункаў з іншымі буйнымі магазінамі, пакупнікі — ад супрацоўніцтва з іншымі вытворцамі.

## Праблемы і цяжкасці

— Найважнейшы аспект нашай дзейнасці — удзел у фестывалях, выставах і кірмашах, — зазначае Аляксей. — Там мы гандлюем не нарыхтоўкамі, а га-



нешта каля тысячы долараў), а таксама грошы, што засталіся ў маладых пасля высялення. Увогуле, мае суразмоўцы ляцаць, што 4-5 тысяч долараў — гэта той мінімум, ад якога трэба адштурхоўвацца, калі становішся індывідуальным прадпрымальнікам. Першым часам прыбытку не было — усё атрыманыя грошы тут жа зноў ішлі «ў абарот».

Першымі і па сёння галоўнымі пакупні-камі прадукцыі Святланы і Аляксея сталі мастацкія крамы. Аляксей кажа:

— Сярэдні кошт нашай нарыхтоўкі — 50 тысяч рублёў. Звычайна за месяц мы прадаём каля дзесці адзінак тавару ў розніцу. А праз магазіны, якія з’яўляюцца нашымі пастаяннымі кліентамі, — 200-300 адзінак. Чалавеку працэіі набыць усё ў адным месцы: і фарбы, і пэндзлі, і нарыхтоўкі. Наша канчатковае мэта — адкрыць сваю невялікую краму, у якой будзе сабрана усё вышэйназванае. Але пакуль што гэта немагчыма, бо нам ба-нальна не хапае сродкаў. Акрамя гэтага, зараз мы ў пошуку кліентаў у абласных

тывомі, ужо «распісанымі» вырабамі. Аднак цяпер гэтых мерапрыемстваў у Беларусі не так шмат, а ўдзел у тым, што праводзяцца, каштуе вялікіх грошай. Зараз ужо ёсць нейкі досвед, а спачатку было вельмі цяжка. Сёлета, напрыклад, абавязкова паедзем на «Млын», бо ўжо ведаем, што ўдзел у гэтым кірмашы народных рамстваў акупляецца. Па-першае, у яго даволі высокі ўзровень выдомасці. А па-другое, тут мы ведаем, за што плацім: гандаль вядзецца пад дахам, кожнае працоўнае месца абмежавана сценкамі. Раней было шмат фестываляў, якія не прапанавалі і гэтага: праводзіліся першы (і звычайна апошні) раз, ніякага даху і сценкаў не было — увесё інвентар трэба браць свой. Кошт амаль такі ж, як і на «Млыне». Наўрад ці ёсць сэнс браць удзел у такім кірмашы.

Адна вялікая праблема дагэтуль застаецца нывырашанай. Нашым героям вельмі складана было знайсці сабе памяшканне пад майстэрню. Справа ў тым,

што ўладальнікі звычайна афармляюць памяшканні для вытворчасці як складскія. Так атрымліваецца выгаднай, а прапра-ванню да ўласнікаў значна менш. Памяш-канні для вытворчасці ў Мінску ёсць, але маюць плошчу, не меншую за сто квад-ратных метраў, і суднасны кошт. Святла-не і Аляксею столькі не трэба — ім хапіла б і трыццаці. Але такіх у сталіцы знайсці не удалося.

— Мы пералачылі ўвесё інтэрнэт, шукалі дзе толькі можна, — кажа Свят-лана, — але нічога не атрымалася. За-раз мы ўсё яшчэ ў пошуку. Спадзяёмся ў хуткім часе знайсці хаця б што-не-будзь.

Святлана дзеліцца ўражаннямі ад вяд-зення бізнесу разам з мужам. На яе дум-ку, такое партнёрства — гэта яшчэ адна складанасць.

— Першым часам ці не ўсе нашы раз-мовы толькі і зводзіліся да абмеркавання метадаў працы, — успамінае яна. — Ра-зам думалі, як выпраўляць свае ж памыл-кі, спрачаліся, нават сварыліся: «Гэты інструмент каштуе 400 долараў, мы не можам яго купіць, рабі тым, што ў цябе ёсць». Здаралася, нават рукі апускаліся. Але разумелі, што калі ўважваць ў спра-ву — трэба ісці да канца. І вось праз год пасля пачатку мы ўжо на тым этапе, калі большая частка праблем засталася ў мінулым, і мы можам працаваць у сваё задавальненне. Набылі нават два кам-плекты інструментаў, каб у той час, калі адзін у рамонце, можна было не сядзець без справы.

На пытанне аб планах на бліжэйшы час суразмоўцы ледзь не хорам адка-зваюць: «дзеці». Нагода, трэба сказаць, ёсць — Святлана ўжо на восьмым ме-сяці цяжарнасці. Сужэнцы адразу ж зазначаюць: нараджэнне дзіцяці хоць і не стане крытычнай падзеяй, але на сямейным бізнесе і фінансавым становішчы адаб’ецца адчувальна. Бо так атрымалася, што ўнёскі ў фонд сацы-яльнай абароны насельніцтва ў якасці індывідуальнага прадпрымальніка Святлана пачала рабіць толькі ў ліста-падзе мінулага года. А тыя грошы, якія яна адлічвала падчас працы на мінулым месцы, ва ўлік не бярुцца. Таму дапа-мога па цяжарнасці і родах у сям’і будзе мінімальнай.

— Мне вельмі крыўдна ад такой не-справядлівасці, — кажа Святлана, — бо я ж плаціла ўсё ўзносы, і самае галоў-нае — буду працягаць плаціць падаткі як індывідуальны прадпрымальнік і тады, калі буду дглядаць дзіця. І гадаваць яго, і бізнес захоўваць у належным стане нам, шчыра кажучы, будзе вельмі цяжка. Ад-нак зачынаюць мы не плануем. Нават калі ўзнікнуць сур’ёзныя праблемы — будзем шукаць нейкае выйсце.

...Напрыканцы размаўляем пра сваю справу і вялікія грошы. Муж і жонка сыхо-дзяцца на думцы, што прадпрымальніцтва — не метадаў забягаецца. На іх думку, гэта дзейнасць, якая дазваляе займацца тым, што падабаецца.

— Ні ў чым сабе не адмаўляць — гэта не пра нас, — кажа Аляксей, — Не стаяць яны вітрыны з хлемам, выбіраюць таннейшыя — вось гэта ўжо бліжэй да рэ-альнасці.

Застаецца толькі пажадаць маладой сям’і, каб іх бізнес квітнеў і стаў спраўды сямейным: неўзабаве ж іх будзе трое! Бо, здаецца, менавіта такія людзі рухаюць наперад тое, што мы называем сваім біз-несам.

**Яраслаў ЛЫСКАВЕЦ**

■ Як нас дураць

# ПАПЕРА ЎСЁ СЦЕРПІЦЬ?

**У Камітэце дзяржкантролю Віцебскай вобласці канстатуюць: прыпіскі і скажэнне статыстычных даных сталі ў Прыдзвінскім краі калі не сістэмай, то набылі ўстойліваю тэндэнцыю. І гэта пацвярджаюць праверкі не толькі Камітэта дзяржкантролю, але і Белста-та, кантралюючых і праваахоўных органаў.**

— Напрыклад, летась былі праведзены вы-барачныя праверкі свінагадоўчых комплексаў Ві-цебшчыны. У філіяле «Лучоса» таварыства «Ві-цебскі камбінат хлебапрадуктаў» былі выяўлены прыпіскі валавых прыбаўленняў у вазе свіней аб’ёмам амаль 1000 тон... У вобласці летась ад кожнай каровы атрымана ледзь больш за 4 ты-сячы кілаграмаў малака. А ў філіяле «Лучоса» прадуктыўнасць адной свінаматкі за 2 месяцы, калі верыць справздаванню, складала амаль 5000 кілаграмаў малака. Гэта значыць, што свінаматкі за пару месяцаў скармілі парасятам больш мала-ка, чым надоена за год у вобласці ад каровы, — расказваюць ва ўпраўленні кантролю за працай аграрпрамысловага і прывадахоўнага комплек-саў Камітэта дзяржаўнага кантролю.

Па выніках праверкі кіраўнік свінагадоўчага комплексу быў вызвалены ад пасады. Аднак, па звестках Камітэта, зараз ён кіруе чарговым свінагадоўчым комплексам — ужо ў Сенненскім раёне. Як гаворыцца, добраму чалавеку заўсёды знойдзецца цёплае месца?

— Вынікі праверкі былі неадзначана ўспрыня-ты кіраўніцтвам вобласці. Разам з тым, станоўчы эффект часова усё ж такі быў дасягнуты. У далей-шым на большасці свінагадоўчых комплексаў бы-лі наведзены элементы парадка ў адпаведным перахасным ўліку, — канстатавалі ў кантрольным ведастве.

Зараз асабліваю заклапочанасць у супра-цоўнікаў Камітэта выклікае самая нізкая та-варнасць малака ў вобласці. Гэта, на думку рэвізораў, першая прыкмета, якая паказвае на наяўнасць прыпісак. І апасенні знаходзяць пацверджанне.

Разлікі Камітэта кантролю паказваюць, што з пачатку года ў сярэднім на выпойванне 1 цяляці

спісана 592 кг сучэльнага малака, што на 160 кг больш за аналагічны леташні перыяд.

— Яшчэ ў маі на гэта (у асноўным на пры-кладзе гаспадарак Аршанскага раёна) Камітэт дзяржкантролю звяртаў увагу Віцебскага абл-выканкама. Так, у асобных сельскагаспадарчых арганізацыях раёна за 5 месяцаў было спісана сучэльнага малака на выпойванне галавы пры-плоду да 1000 кг і больш. За гэты перыяд толь-кі па Аршанскім раёне перарасход малака на выпойванне цялятам склаў амаль 3 тыс. тон, страты ад недаатрымання вырочкі склалі каля 7 млрд руб. Аднак дзейсны мер па кардыналь-ным выпраўленні сітуацыі ў вобласці не прынялі, — працягваюць каментавачь сітуацыю ў Камітэце дзяржкантролю.

У сувязі з гэтым Камітэт дзяржаўнага кантро-лю вобласці сумесна з ўпраўленнем унутраных спраў аблвыканкама пачаў «адпрацоўку» сель-скагаспадарчых арганізацый Аршанскага раёна па гэтай праблеме. Першыя вынікі сведчаць аб маштабных прыпісках малака.

— Так, у прадпрыемстве «Межава» Аршанска-га раёна выявлены абуральныя факты скажэнняў даных перахаснага бухгалтарскага ўліку ў част-цы вырашчвання пагалоўя маладняку, аб’ёмаў вытворчасці і выкарыстання сучэльнага малака на ўнутрыгаспадарчыя патрэбы. Праведзеная інвентарызацыяй колькасці пагалоўя буйной ра-гатай жывёлы на прадпрыемстве устаноўлена нясцана 143 цялят, якія нарадзіліся сёлета. На іх выпойванне штодня спісвалася больш за 1,1 тony сучэльнага малака, — растлумачылі ў камітэце.

Цікава, што ўжо на другі дзень праверкі ў аперацыйнай справаздачнасці раёна прадпры-емствам быў пачменшаны аб’ём вырабленага ма-лака на 3 тony, або амаль на 20% ад папярэдняга дня, а таварнасць малака пры гэтым узрасла да рэальнай велічыні з 74% да 89%.

Праверка прадпрыемства працягваецца. Агульны аб’ём прыпісанага сёлета малака будзе вызначаны.

**Аляксандр ПУКШАНСКІ**

■ Пакаленне Y

# МЫ ВЫВУЧАЕМ, НАС ВЫВУЧАЮЦЬ...

**Пры слове «навуковец» у мяне заўжды з’яўлялася асацыяцыя з сівавалосым мужчынам сталага веку, з бародой, у вялікіх акулярх і з партфелем. Але маладыя сацыялагі Кацярына Палхоўская і Ігар Маль-чОНКАУ ўшчэнт зламалі мае стэрэатыпы. За кубкам гарбаты мы гутарым з імі пра навуку і праблемы маладых навукоўцаў.**

## Захопленая сваёй справай

— Я прыйшла ў навуку з Беларускага дзяржаўнага ўні-версітэта, дзе навучалася па спецыяльнасці «Сацыялогія», — узгадвае Кацярына Палхоў-ская, усмешліва звонкагалосая дзяўчына, апрагнутая ў кашулю і доўгую спадніцу сіне-блакітна-га колеру. Утхоты вернацца, што перада мной мастачка, а не кан-дыдат навук, спецыяліст у галіне эканамічнай сацыялогіі і сацыя-логіі працы.

— Адразу пайшла ў магістра-туру БДУ па той жа спецыяльнасці і скончыла яе з прываеннем ступені магістра сацыялагічных навук. Каб не спынацца, пайшла ў аспірантуру ў Інстытут сацыя-логіі НАН. Вучыцца там было вельмі цікава. Да таго ж маім на-вуковым кіраўніком стала Галі-на Мікалаеўна Скачалова, доктар філасофскіх навук, прафесар, заснавальніца і навуковы лідар беларускай эканаміка-сацыя-лагічнай школы. Яна стала для мяне не толькі настаўнікам, але і блізкім чалавекам. У 2011 годзе я атрымала прэзідэнцкую сты-



пендыю. З 2010 па 2011 гады ў мяне быў грант ад Акадэміі навук для аспірантаў, які ў асноўным дачыўся тэмы эканамічных паводзін. У аспірантуры давало-ся павышаць на стажыроўках у Расіі, Венгрыі, Швецыі. Я вельмі люблю розныя канферэнцыі, і мяне нават папракалі вялікай колькасцю публікацый: маўляў, гэта можа пайсці не на карысць якасці дысертацыі (Кацярына — аўтар ужо больш як 35 навуковых работ, апублікаваных у беларускіх і замежных выданнях — *Аут*). Але дысертацыя была паспяхова абаронена, наколькі яна залежыць ад тыпу эканамічных паводзін чалавека. Па выніках былі распрацаваны рэкамендацыі для кіраўнікоў прадпрыемстваў, з якіх вынікае, што стымуляваць работнікаў на адным прадпрыемстве необход-на дыферэнцавана.

## Сакрэты матывацыі

Кацярына абараніла дысе-ртацыю на тэму «Эканамічныя паводзіны як фактар працоўнай мабільнасці работнікаў (на пры-кладзе электраэнергетычнай

галіны Рэспублікі Беларусь)». Матэрыялы гэтага даследаван-ня былі выкарыстаны пры пад-рыхтоўцы навучальнага курса «Эканамічная сацыялогія».

— Эканамічная сацыялогія вывучае эканоміку, выкарыстоў-ваючы катэгорыю сацыялагічных навуковых паняццяў, — акрэс-лівае Кацярына род сваіх заня-ткаў. — Працэіі кажучы, мы вы-вучаем чалавека ў эканамічнай сферы: як ён сябе паводзіць, што яго цікавіць і матывуе, што ўплывае на змену месца жыхарства, працы і гэтак далей. У сваёй ды-сертацыі я разглядала эканаміч-ныя паводзіны ва ўзаемазвязі з працоўнай мабільнасцю — гэта не «Мы вывучаем чалавека ў эканамічнай сферы: як ён сябе паводзіць, што яго цікавіць і матывуе, што ўплывае на змену месца жыхарства, працы і гэтак далей»

толькі змена месца працы, але і кар’ерны рост, і я даследавала, наколькі яна залежыць ад тыпу эканамічных паводзін чалавека. Па выніках былі распрацаваны рэкамендацыі для кіраўнікоў прадпрыемстваў, з якіх вынікае, што стымуляваць работнікаў на адным прадпрыемстве необход-на дыферэнцавана.

Таксама ў сферу маіх інтар-саў уваходзіць працоўная мігра-цыя беларусаў. Зараз ідзе да-следаванне працоўнай міграцыі нашых сучайнічкіў ў Германію, справядачу па якім спадзяёмся зрабіць у снежні. Самая вялікая

міграцыйная плынь з нашай краі-ны накіравана ў Расію, а сярод краін Еўрасаюза пры выбары працы значная частка белару-саў надае перавагу Германіі.

— Эканамічная сацыялогія вывучае эканоміку, выкарыстоў-ваючы катэгорыю сацыялагічных навуковых паняццяў, — акрэс-лівае Кацярына род сваіх заня-ткаў. — Працэіі кажучы, мы вы-вучаем чалавека ў эканамічнай сферы: як ён сябе паводзіць, што яго цікавіць і матывуе, што ўплывае на змену месца жыхарства, працы і гэтак далей»

— У студэнцтве я ўдзельнічаў у разнастайных сацыялагічных даследаваннях, якія праводзіліся ва ўніверсітэце для Міністэрства адукацыі, а таксама ў навуковых канферэнцыях. Стаў лаўрэатам



спецыяльнага фонду Прэзідэн-та па падтрымцы адораных на-вучэнцаў і студэнтаў. Атрымаў грант ад Беларускага рэспублі-канскага фонду фундамента-льнага даследаванняў на правя-дзенне навуковага даследаван-ня «Сацыяльная прастора і яе ўплыў на паводзіны спажыўца». У 2009 годзе атрымаў ступень магістра сацыяльных навук у Ін-стытуце падрыхтоўкі навуковых кадраў Нацыянальнай акадэміі навук, праз год быў узнагаро-дзаны спецыяльнай стыпендыяй Прэзідэнта за дасягненні ў наву-цы. Летас скончыў аспірантуру Нацыянальнай акадэміі навук.

Такім чынам, у Інстытут сацыя-логіі Ігар прыйшоў ужо з пэўным багажом навуковых ведаў і публікацый і са сваёй актуальнай тэмай. У студзені 2013-га ма-лады навуковец абараніў кан-дыдацкую дысертацыю на тэму «Трансфармацыя сацыяльнай прасторы пры пераходзе да ін-фармацыйнага грамадства», у маі атрымаў ступень кандыдата сацыялагічных навук. Працаваў па шэрагу грантаў, мае больш за 30 навуковых публікацый, удзельнічаў у рэспубліканскіх конкурсах навуковых работ сту-дэнтаў, аспірантаў і магістрантаў, шматлікіх канферэнцыях.

## Першы ў сацыялогіі кіберпрасторы

— Нягледзячы на тое, што я скончыў эканамічны факультэт, пераключыў на тэарэтычную сацы