

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ ӘКІМДІГІ
Д.СЕРІКБАЕВ АТЫНДАҒЫ ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН МЕМЛЕКЕТТІК ТЕХНИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
АКИМАТ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ
ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. Д. СЕРИКБАЕВА

**«ЖАСТАР ШЫҒАРМАШЫЛЫҒЫ – ҚАЗАҚСТАННЫҢ
ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНА»**

Студенттердің, магистранттардың және жас ғалымдардың
VI Халықаралық ғылыми-техникалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ

9, 10 сәуір 2020 жыл

VI бөлім

**«ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ – ИННОВАЦИОННОМУ
РАЗВИТИЮ КАЗАХСТАНА»**

МАТЕРИАЛЫ
VI Международной научно-технической конференции
студентов, магистрантов и молодых ученых

9, 10 апреля 2020 г.

Часть VI

Өскемен
Усть-Каменогорск
2020 г.

УДК 378 (063)
ББК 74.58
Ж 33

Главный редактор: д.б.н., профессор Ж.К. Шаймарданов
Зам. главного редактора: к.г.-м.н. О.Д. Гавриленко

Редакционная коллегия: к.э.н., доцент Л.И. Сорокина, к.э.н., доцент В.Н. Гранецкий, к.э.н., доцент Г.И. Джемпеисова, зам. начальника военной кафедры Н.М. Карсыбаев, старший преподаватель Л.М. Байдельдинова.

Жастар шығармашылығы – Қазақстанның инновациялық дамуына:

Ж 33 Студенттердің, магистранттардың және жас ғалымдардың VI Халықаралық ғыл.-техн. конф. материалдары, 9, 10 сәуір 2020 ж. = **Творчество молодых – инновационному развитию Казахстана:** Материалы VI Междунар. науч.-техн. конф. студентов, магистрантов и молодых ученых, 9, 10 апр. 2020 г. – Өскемен: ШҚМТУ, 2020. – VI б. – 404 б. – қазақша, орысша.

ISBN 978-601-208-714-7 (VI б.)

ISBN 978-601-208-708-6

В сборник вошли материалы докладов, в которых рассмотрены результаты исследований по формированию новых направлений обеспечения роста экономики РК, трансформации региональной экономики: проблемы и пути ее развития, а также вопросы энергосбережения, материаловедения, развитие энергетической отрасли. Также рассмотрены вопросы развития военной науки и физической культуры.

Сборник рассчитан на студентов, магистрантов и молодых преподавателей вузов.

УДК 378 (063)
ББК 74.58

Печатается по разрешению редакционно-издательского совета университета.

ISBN 978-601-208-714-7 (VI б.)
ISBN 978-601-208-708-6

© ВКГТУ им. Д. Серикбаева, 2020

УДК: 330.1

Айтанов. А (18-ММЭ-2шос), Кабдулшарипова А.М.(ВКГТУ)

СОВРЕМЕННЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Научно-технический прогресс во всем мире признается ведущим фактором как развития экономики в целом, так и экономического развития предприятия, в частности. И в западной, и в отечественной литературе, это связывается с понятием инновационного процесса и с активным процессом инвестирования.

Любая модель хозяйствования в государстве должна быть подчинена ряду основных целей: стимулированию инновационной активности, развитию научно-технического потенциала, государственной экономической независимости, а главное – созданию экономических и социальных условий для повышения благосостояния граждан. Одним из факторов, способствующих реализации этих целей, является осуществление инвестиционно-инновационной деятельности, как на макро, - так и на микроуровне.

Объективная потребность перехода к экономическому росту в Республике Казахстан, и в стратегическом плане – поэтапного перевода хозяйственных систем на инновационный тип развития, на основе существенной активизации инвестиционной деятельности, требует нового научного осмысления экономической природы инвестиций и механизма эффективного их использования в технологическом обновлении производственной сферы в период рыночной трансформации экономики Республики Казахстан.

Следует отметить, что в современной экономической литературе встречаются следующие подходы к пониманию содержания и сущности инноваций. Сторонники первого подхода представляют инновацию как процесс введения новых изделий, элементов, методов, принципов и т.п. вместо действующих. Представители второго подхода трактуют инновацию как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д. Вместе с тем некоторые авторы методологически совмещают указанные подходы к определению инновации, давая сначала определение ее как объекта, а потом уже приводят определение ее как процесса.

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера. Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инновации рассматривается как инновационный процесс. В Научно-исследовательском институте системных исследований (НИИСИ) разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия. По этому признаку выделяются инновации: технологические; производственные; экономические; торговые (рисунок 1).

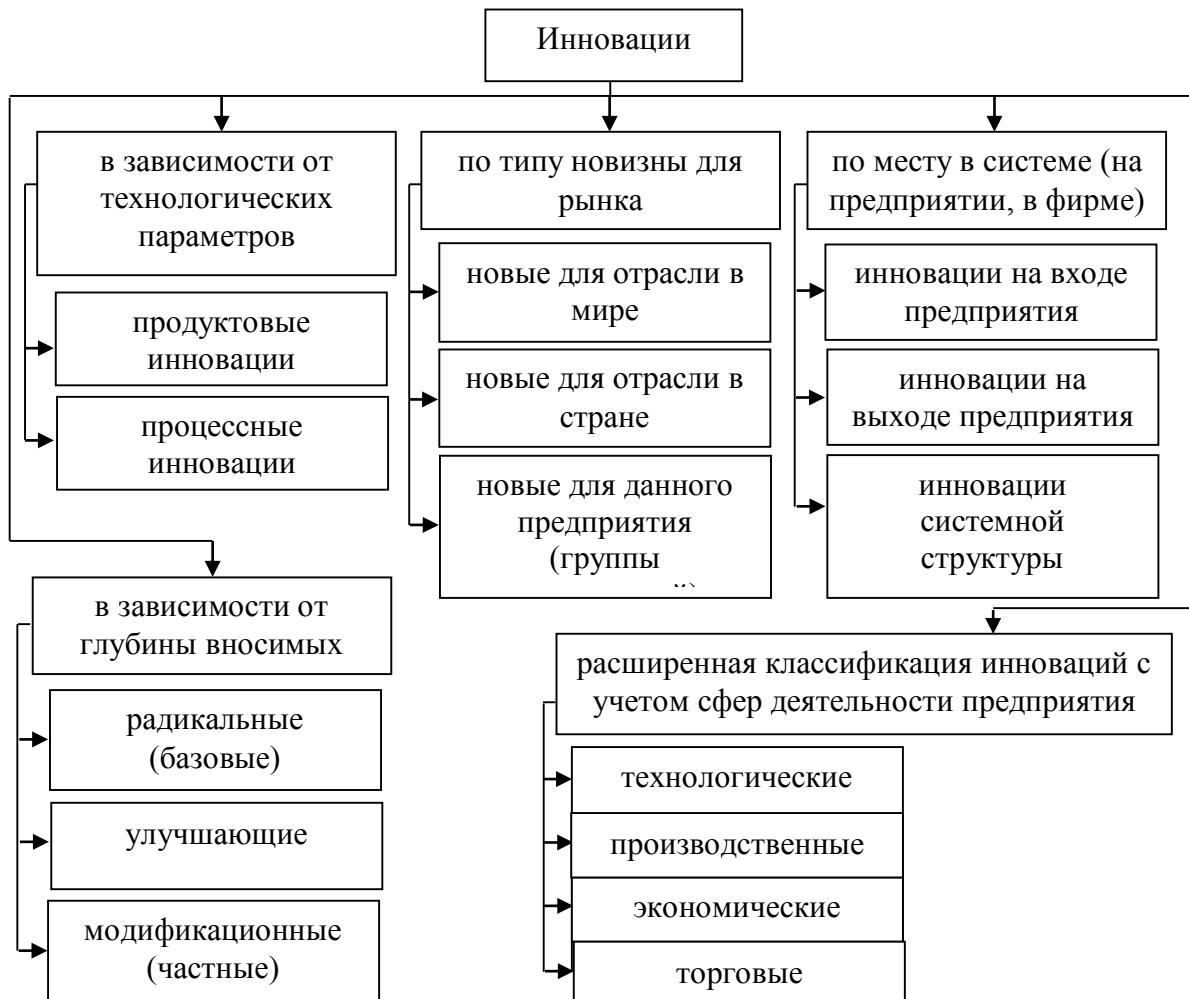


Рисунок 1 – Классификация инноваций

Не отрицая значительный вклад указанных выше исследователей в вопросы определения содержания и сущности инновации как экономической категории, нам представляется необходимым дополнить существующие подходы, рассмотрев инновацию с точки зрения ее связи, направления и характера воздействия на структуру общественного продукта в его стоимостной форме $s+v+m$.

Действительно, процесс промышленного освоения инноваций опосредуется, во-первых, внедрением энерго- и ресурсосберегающих технологий, что приводит к сокращению средств, направляемых на воспроизводство средств производства; во-вторых, активным выпуском высокотехнологичных товаров, содержащих значительную долю интеллектуального труда; в-третьих, реализацией на рынке нового продукта, обладающего улучшенной потребительской стоимостью, что обуславливает возможность увеличения прибыли.

Комплексное воздействие инноваций на стоимостную структуру общественного воспроизводства представлено на рисунке 2.

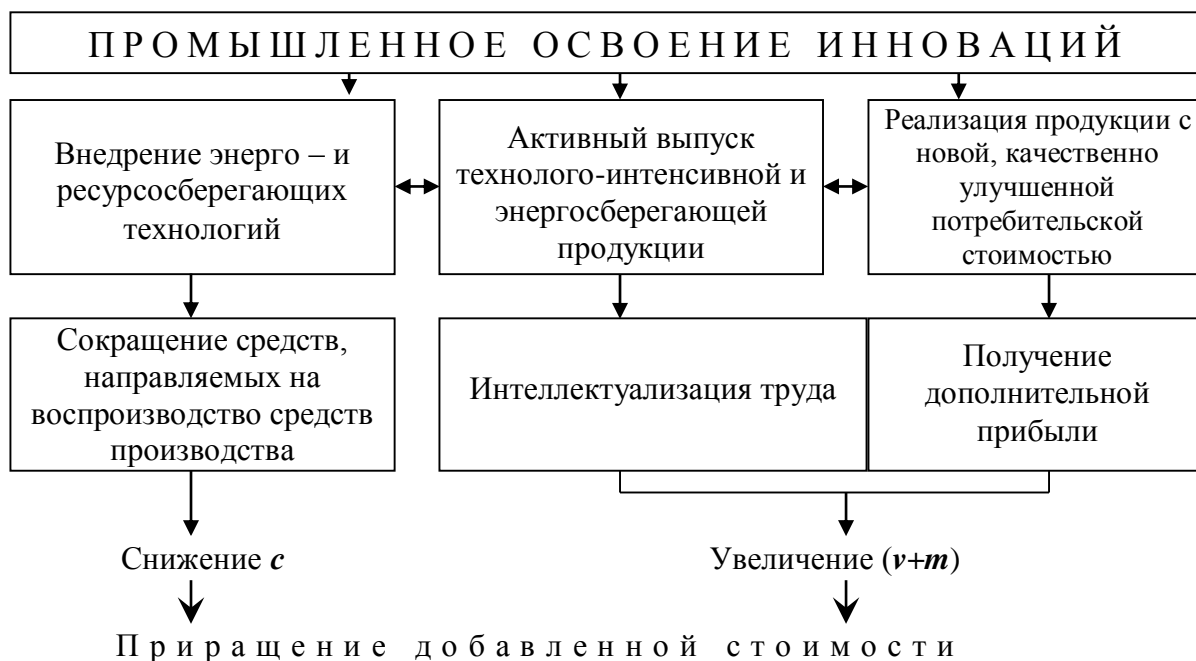


Рисунок 2 – Комплексное воздействие инноваций на стоимостную структуру общественного воспроизводства

Таким образом, под инновацией будем понимать наиболее эффективный, ранее неизвестный, в конкретной общественно-экономической системе, способ интенсификации производственных процессов, выступающий источником увеличения добавленной стоимости и основанный на достижениях науки и При этом, следует подчеркнуть, что рассмотрение инновации, как наиболее эффективного способа интенсификации производственных процессов, выступающего источником приращения добавленной стоимости является, по нашему мнению, важнейшими сущностными характеристиками инновации, как экономической категории.

Общеизвестно, что переход от одного качества к другому требует затрат ресурсов (энергии, времени, финансов и т.п.). Процесс перевода новшества (новации) в нововведение (инновации) также требует затрат различных ресурсов, основными из которых являются инвестиции и время. В условиях рынка как система экономических отношений купли – продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена, основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества, инвестиции и нововведения. Новшества формируют рынок новшеств (новаций), инвестиции рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) рынок чистой конкуренции нововведений.

Кроме этого, инновации – это та сфера, инвестирование которой обеспечивает создание высокотехнологичной структуры экономики, разработку и внедрение новейших технологий, производство и экспорт конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью. Но высокие темпы и эффективность экономического развития обосновываются не только количеством инвестируемого капитала, но и его качеством, обеспечиваемым за счет инноваций.

Однако высокий удельный вес инвестиций в создание различных непроектируемых объектов свидетельствует об их низком качестве, что при неконкурентоспособности продукции может повлечь за собой нарушение механизма хозяйствования экономики и финансовый кризис. Активное же развитие инвестиционно-инновационного процесса способствует диверсификации промышленности, модернизации базовых отраслей экономики, тем самым, повышая отдачу вложенного капитала. Это подтверждает тот факт, что в развитых странах около 50-70% роста ВВП достигается за счет НТП, использования новейших технологий.

Таким образом, можно сделать вывод, что «инновации - инвестиции» – это единая взаимосвязанная система, и именно инновации обеспечивают высокий качественный уровень инвестиций.

Рассмотрим и разграничим такие понятия, как «инновационное инвестирование», «инвестиции в инновации», «инвестиции в новации».

Инновационное инвестирование – новые формы инвестирования инноваций (предполагаются новые источники финансирования инноваций).

Инвестиции в инновации – средства, вкладываемые в воспроизводство инноваций-ресурсов или вовлекаемые в процесс воспроизводства уже в виде инноваций (техника, технологии, новые кадры с новой квалификацией, информационные ресурсы, интеллектуальные ресурсы и прочее).

Инвестиции в новации – вложение инвестиций в оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новации могут быть оформлены в виде: открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс; организационную, производственную или другие структуры, ноу-хау, понятий, научных подходов или принципов, документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т.п.), результатов маркетинговых исследований и т.п.

Таким образом, основу ресурсного обеспечения инновационной деятельности составляют инвестиции, отсутствие которых делает процесс создания и внедрения нововведений невозможным. Взаимосвязь инвестиций и инноваций можно также проследить и в том, что инвестиции могут вкладываться в экономическую, научную, организационную, экологическую, социальную и другие сферы. И только инновационный подход даст ощутимые эффекты и желаемые результаты от вложения инвестиций в эти сферы. Следует отметить, что инвестиции относятся к важным факторам развития инновационных процессов в экономике Казахстана.

Новшества формируют рынок новшеств (новаций), инвестиции рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) – рынок чистой конкуренции нововведений образуют сферу инновационной деятельности промышленного предприятия (рисунок 3).

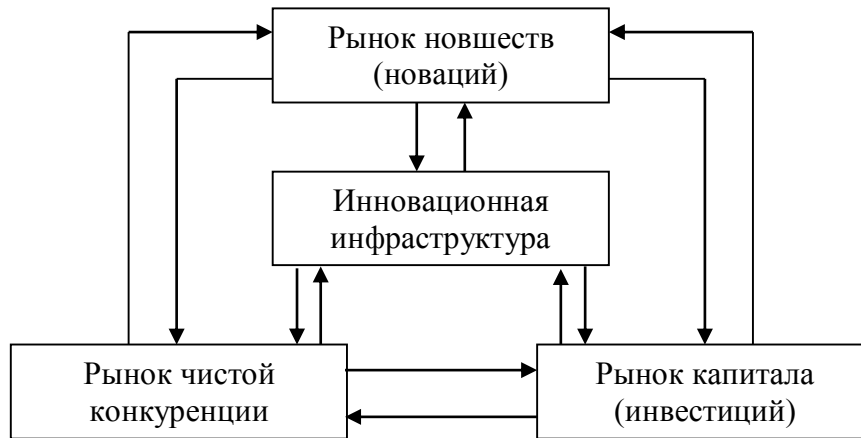


Рисунок 3 – Схема инновационной деятельности предприятия

Инновационная деятельность включает не только инновационный процесс по эволюционному преобразованию научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынка сбыта товаров, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс технологических, управленческих, и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям, новому подходу к информационным, консалтинговым, социальным и другим видам услуг. Инновационная деятельность носит альтернативный характер. Она может осуществляться не только на любом из этапов инновационного процесса, но и вне его в процессе приобретенных патентов, лицензий, раскрытия know-how, полезных идей. Кроме того, в сферу инновационной деятельности включается модификация продуктов, пользующихся спросом на товарном рынке, путем доработки конструкций и применения новых технологических процессов с целью улучшения эксплуатационных параметров, снижения себестоимости изготовления, получения дополнительной прибыли. Инновационная деятельность в сфере технологической подготовки производства направлена на обновление оборудования, приборов и оснастки, освоение новых способов повышения качества продукции, организации и планирования производственных процессов.

В итоге можно сказать, что инновационное развитие промышленных предприятий – это комплекс мероприятий по улучшению и совершенствованию различных процессов с целью получения максимальной прибыли, увеличения доли рынка (освоение новых рынков).

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Динкович А.И. Современная модель экономической организации и управления: мировой опыт. - Алматы: Ирбис, 2013
- 2 Средства связи и коммуникации. Инновационные технологии / под ред. А.С. Третьякова. – М.: Перспектива, 2016

УДК: 330.1

Айтанов.А.А. (18-ММЭ-2шос), Кабдулшарипова А.М. (ШБиП)

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Выявление конкурентной среды на рынке и конкурентоспособности предприятия напрямую зависит от выбранного метода оценки. Среди основных методов анализа в экономической литературе выделяются следующие:

- Пять сил конкуренции по М.Портеру (анализ конкурентной среды);
- Модель БКГ (Бостонской консалтинговой группы);
- SWOT-анализ;
- Многоугольник конкурентоспособности;
- PEST-анализ.

Классическим инструментом анализа факторов ближнего окружения является модель «5 сил конкуренции», разработанная М.Портером, которая исследует следующие факторы: Уровень конкуренции, Власть товаров заменителей, Власть клиентов, Власть поставщиков, Барьеры входа в отрасль.

Большинство современных рынков характеризуются как конкурентные. Отсюда вытекает необходимость в изучении конкуренции, её уровня и интенсивности, в знании сил и рыночных факторов, оказывающих наибольшее влияние на конкуренцию и её перспективы.

Таким образом, предлагаемая методика может быть использована при проведении маркетинговых исследований конкуренции на отраслевых рынках. Причем качественная информация о степени конкуренции на рынке отрасли и прогнозе её изменения, полученная от экспертов, вполне достаточна для анализа ситуации в отрасли и тенденций её изменения при разработке маркетинговой стратегии фирмы.

PEST-анализ - [маркетинговый](#) инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании.

Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности.

Достоинством метода является рассмотрение всех сторон воздействия факторов внешней среды, недостатком - не даёт четкого, детального представления о факторах внешней среды. Используется для того, чтобы дать общее представление. При реализации СТЭП-анализа рекомендуется использовать формат таблицы (таблица 1).

Таблица 1
PEST - анализ факторов макросреды

Политика	Экономика
Правительственная стабильность	Общая характеристика экономической ситуации (подъем, стабилизация, спад)
Изменение законодательства	Уровень инфляции
Государственное регулирование конкуренции в отрасли	Курс национальной валюты и ставка рефинансирования
Налоговая политика	Уровень безработицы
Социум	Технология
Демографические изменения	Государственная техническая политика
Изменение структуры доходов	Значимые тенденции в области НИОКР
Отношение к труду и отдыху	Новые патенты
Социальная мобильность населения	Новые продукты (скорость обновления и освоения новых технологий)

Модель БКГ - наиболее простой метод портфельного анализа. В модели используются две переменные: относительная доля рынка (отношение между собственной абсолютной долей рынка и общей величиной рынка) и темп роста. На основе этих критериев строится матрица выбора стратегии, на которую наносятся различные бизнес-линии предприятия.

Каждый из четырёх квадратов матрицы предполагает различную ситуацию, требующую отдельного подхода, с точки зрения финансирования. Матрица позволяет выделить виды товаров в зависимости от их значимости для предприятия, которым были даны емкие маркетинговые названия, являющиеся в настоящее время общепринятыми: «дойные коровы», «звезды», «собаки», «знаки вопроса». Анализ, проводимый на основе матрицы БКГ, помогает оценить сбалансированность портфеля товаров, для чего товары помещают в матрицу «рост - доля рынка». Масштабы деятельности могут быть обозначены кружками с площадью поверхности, пропорциональной объему продаж или выручке. Анализ следует проводить в динамическом режиме, прослеживая развитие каждого бизнеса во времени (рисунок 1).

Одним из основных методов анализа рынка является SWOT-анализ. Это [метод](#), заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды рынка и его участников. Сильные и слабые стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности и угрозы являются факторами внешней

среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Задача SWOT-анализа - дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять какое-либо решение. Выводы, сделанные на его основе, носят описательный характер без рекомендаций и расстановки приоритетов.

Для более полной отдачи от метода используется также построение вариантов действий, основанных на пересечении полей. Для этого последовательно рассматривают различные сочетания факторов внешней среды и внутренних свойств рынка и его участников. Рассматриваются всевозможные парные комбинации и выделяются те, что должны быть учтены при разработке дальнейших управленческих решений по развитию рынка.

Таблица 2
Структура SWOT-анализа

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	СИВ	СИУ
Слабые стороны	СЛВ	СЛУ

PEST-анализ - [маркетинговый](#) инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании.

Политический фактор внешней среды изучается в первую очередь для того, чтобы иметь ясное представление о намерениях органов государственной власти в отношении развития общества и о средствах, с помощью которых государство предполагает претворять в жизнь свою политику.

Анализ экономического аспекта внешней среды позволяет понять, как на уровне государства формируются и распределяются экономические ресурсы. Для большинства предприятий это является важнейшим условием их деловой активности. Изучение социального компонента внешнего окружения направлено на то, чтобы уяснить и оценить влияние на бизнес таких социальных явлений, как отношение людей к труду и качеству жизни, мобильность людей, активность потребителей и др.

Анализ выполняется по схеме «фактор - предприятие». Результаты анализа оформляются в виде [матрицы](#), подлежащим которой являются факторы макросреды, сказуемым - сила их влияния, оцениваемая в баллах, рангах и других единицах измерения. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности.

Оценка возможностей фирмы позволяет построить многоугольник конкурентоспособности (рисунок 2). По каждой оси для отображения уровня

значений каждого из исследуемых факторов используется определенный масштаб измерений (очень часто в виде балльных оценок). Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для разных фирм, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам.

Очевидно, что возможно построение многоугольника конкурентоспособности также для продуктов-конкурентов и деятельности фирм-конкурентов в целом.

Недостатком такого подхода является отсутствие прогнозной информации относительно того, в какой мере та или иная фирма-конкурент в состоянии улучшить свою деятельность.

По результатам исследований, проведенных по рассмотренным направлениям изучения конкурентоспособности, проводится сравнительный анализ уровня отдельных атрибутов (параметров), достигнутого фирмами - конкурентами.

На основе анализа полученных оценок выявляются сильные и слабые стороны конкурентной борьбы по всем изученным направлениям конкурентоспособности. Далее разрабатываются мероприятия по закреплению сильных сторон и ликвидации слабых мест.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Мескон М, «Основы менеджмента» - М., 2012.- 201с.
- 2 Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества / Пер. с англ. – М.: «Международные отношения», 2012. – 215с.
- 3 Ферару Г. С., Плаксина Д.Г. Конкурентоспособность компаний и влияющие на нее факторы // Современные технологии управления, 2012г.
- 4 Формирование стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия / Т. А. Шихабахов [и др.] // Экон. науки. - 2012. - № 1 (86).
- 5 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2012
- 6 Бетехтина Е., Пойсик М. Мировая практика формирования научно-технической политики. - Кишинев, 2014
- 7 Волков О.И. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2014
- 8 Галенко В.П., Страхова О.А., Файбушевич С.И. Эффективность инноваций. - М.: Финансы и статистика. – 2012
- 9 Динкович А.И. Современная модель экономической организации и управления: мировой опыт. - Алматы: Ирбис, 2013
- 10 Сафронов Н.А. Экономика предприятия: Учебник/Под ред. проф. Н.А. Сафронова. - М.: «Юрист», 2008
- 11 Средства связи и коммуникации. Инновационные технологии / под ред. А.С. Третьякова. – М.: Перспектива, 2016
- 12 Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Пер. с венг. – М.: Прогресс, 2014

УДК: 338.

Асылхан Ж.С (18-МБМ-1), Кабдулшарипова А.М. (ШБиП)

МОДЕЛИ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Социально-экономическое развитие общества во второй половине века минувшего и начале нынешнего характеризуется возрастающей значимостью человеческого фактора. В экономике современного мира человеческие ресурсы играют определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ и обеспечении качественных параметров экономического роста, т.е. развития экономики. Возможности этого развития в XXI веке связываются именно с человеческими ресурсами как носителями познания.

Для формирования теории человеческого капитала к началу 60-х годов XX века были созданы все необходимые субъективные и объективные предпосылки, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Предпосылки возникновения теории человеческого капитала

Субъективные предпосылки	Объективные предпосылки
<p>I этап: классическая экономическая теория XVIII века</p> <p>1 Аналогии в трактовке материального и человеческого капиталов.</p> <p>2 Положение об инвестиционной природе расходов на приобретение человеком трудовой квалификации.</p> <p>3 Признание важности квалифицированного труда в экономическом прогрессе государства.</p>	<p>1 После Второй мировой войны возрастает интерес к сфере труда, связанный с острым дефицитом квалифицированных кадров.</p> <p>2 Научно-техническая революция 50-60-х годов XX века вызвала глубокие преобразования в составе и комбинации производительных сил общества.</p> <p>3 Интеллектуализация и информатизация процессов производства и управления способствовали превращению науки в непосредственную производительную силу.</p>
<p>II этап: неоклассическое направление экономической мысли XIX века</p> <p>1 Концепция экономического человека.</p> <p>2 Концепция максимизирующего экономического поведения.</p> <p>3 Методологический индивидуализм.</p>	<p>4 В экономике решающую роль и значение приобрели личность человека, уровень его образования и научных знаний, опыта и квалификации.</p> <p>5 Напряженная внешнеполитическая обстановка и острая конкурентная борьба между крупнейшими государствами за первенство в научной сфере и господство в экономической.</p>
<p>III этап: теория человеческого капитала XX века</p> <p>1 Расширительная трактовка понятия «капитал» и отождествление понятий материального и человеческого капиталов.</p> <p>2 Результаты эмпирических исследований подтверждали предположение об аналогиях между инвестициями в физический капитал и образовательными расходами.</p> <p>3 Была доказана решающая роль образовательного уровня нации социально-экономическом прогрессе.</p>	<p>6 Изменилось и отношение государства к проблемам воспроизводства рабочей силы</p> <p>7 Центр внимания сфокусировался на проблемах создания качественно новой рабочей силы, что стимулировало интенсивное развитие науки, образования, здравоохранения, сферы услуг и отдыха.</p>

Важнейшей предпосылкой появления теории человеческого капитала явилось развертывание научно-технической революции в конце 50-х — начале 60-х годов XX века, которая вызвала и продолжает вызывать глубокие преобразования в производительных силах общества, когда в экономике возрастающую роль и значение приобретают личность человека, уровень его образования и научных знаний, опыта и квалификации [1].

Другой важной предпосылкой явилось превращение науки в непосредственную производительную силу. Интенсивность производственного оборота, как и скорость экономического роста в развитых странах стали напрямую зависеть от степени наукоемкости производства.

В странах-лидерах НТП наблюдается нарастающий прогресс в развитии интеллектуальных производительных сил и формировании внушительного по абсолютным и относительным размерам богатства. Экономика этих стран из индустриальной перешла в постиндустриальную, где главной сферой приложения человеческого капитала стала непроизводительная сфера экономики, а главным предметом труда стала информация.

Впервые в истории формирования западных стран критерием эффективности управления бизнес-процессами стала информационная эффективность. Быстрому увеличению инновационно-информационной сферы во второй половине XX века поспособствовала напряженная внешнеполитическая обстановка и острая конкурентная борьба между ведущими мировыми державами за первенство в научной сфере и господство в экономической области.

Факторы формирования и развития человеческого капитала

Биологическая составляющая капитала

Социальная составляющая капитала

- продолжительность жизни;
- физический уровень;
- система здравоохранения.
- образование, квалификация, знания;
- трудовая миграция;
- мораль, этика и культура.

Для того чтобы лучше понять, какое влияние оказывает человеческий капитал на развитие компании, необходимо его рассмотреть с позиции системного подхода. Для этого используются модели:

1 Первая модель, модель «черного ящика», демонстрирует сущность человеческого капитала, а именно значимость его для компании. В качестве входных характеристик выступают формирование, воспитание, состояние здоровья, то есть та база, которая делает человека объектом воплощения капитала, а на выходе мы получаем определенную общественную полезность, то есть ту выгоду, которую приносит человеческий капитал организации. Она способен являться как в материальном показателе (определенный процент прибыли, рост различных финансовых показателей), так и в нематериальном (престиж организации, корпоративный дух, интеллектуальная собственность).

2 Вторая модель - модель состава, дает возможность представить состав человеческого капитала, выделить главные его составные части, чтобы затем исследовать эту категорию с определенной степенью подробности.

Теоретики, исследующие человеческий капитал, по-разному определяют его состав: И.В. Ильинский выделяет следующие элементы: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры. Добрынин А.И. понимает под человеческим капиталом имеющийся у человека запас здоровья, знаний, умений, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и влияют на рост доходов (зарботков).

Рассмотрев различные точки зрения о составе человеческого капитала, можно отметить следующие элементы изучаемой категории, а именно: образование, профессиональную подготовку, здоровье, мотивацию, доход, общую культуру.

3 Третья модель, модель структуры человеческого капитала, которая представляет собой описание каждого из элементов рассматриваемой категории и взаимосвязь между ними.

Образование содержит в себя все те знания, которые человек приобретает на протяжении своей жизни, то есть общеобразовательные (школьное образование и общеобразовательные дисциплины в высших учебных заведениях) и специальные знания (спецпредметы, нацеленные на получение знаний в конкретной области).

Работоспособность человека в любой сфере экономики, на любой должности в значительной степени зависит от его здоровья. Элемент «здоровье» можно разбить на такие две составляющие как моральное здоровье и физическое здоровье. Физическое - это все то, что человек получает при рождении и приобретает потом, влияющее на его физиологию, а именно, наследственность, возраст, условия окружающей среды и условия труда. Моральное здоровье обеспечивается морально-психологическим климатом в семье и в коллективе [2].

Профессиональная подготовка включает в себя квалификацию, навыки и опыт работы.

Мотивация может быть как к обучению, так и к экономической и трудовой деятельности.

Под доходом предполагается определенный процент прибыли на одного человека или с одного человека, то есть результат использования человеческого капитала. Во этом случае станет рассматриваться прибыль одного человека, то есть его заработная плата на предприятии.

Общая культура включает в себя все те индивидуальности, которыми отличается один человек от другого, а в частности это интеллект, творческие способности, воспитание, которое формирует определенные моральные принципы, а так же все те человеческие качества, которые могут повлиять на деятельность предприятия: ответственность, коммуникативность, креативность и даже, как пишет Л. Туроу «уважение к политической и социальной стабильности».

Все элементы человеческого капитала объединены между собой, например, увеличивая свое образование, человек повышает и капитал и здоровья, и процент своего дохода, и повышает общую культуру. Знания и умения, какими владеет сотрудник и которые приобретены им благодаря образованию и профессиональной подготовке, включая стажировку, получаемую с опытом работы, составляют определенный запас капитала. Денежная ценность этого запаса капитала определяется ставками заработной платы, по которым человеческий капитал могут «арендовать» работодатели на рынке труда. Поиск работы и мигрирование увеличивают ценность человеческого капитала определенных людей благодаря увеличению цены (ставок заработной платы, получаемой в единицу времени за использование знаний и навыков работника).

Человеческий капитал в сфере предпринимательства определяется как накопленные богатства знаний, выражающихся в совокупности профессиональной компетентности, культуры, здоровья, мотивации. Таким образом, основу человеческого капитала составляют, прежде всего, профессиональная компетентность и мотивация.

Таким образом, человеческий капитал является главной ценностью современного общества, а также основополагающим фактором экономического роста как страны в целом, так и отдельно взятого предприятия. И чтобы увеличить человеческий капитал, необходимо обращать внимание на каждую его составляющую [3].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник. - 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. - 638 с.
- 2 Базарова Т.Ю. Управление персоналом: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2008.
- 3 Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом. - М.: ЮНИТИ, 2011.

УДК 669.1

Гарипова А.Ж.(19-ММЭ-1), Денисова О.К.(ШБиП)

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

С самого рождения и на протяжении всей жизни мы рискуем. Делая первые шаги, рискуем упасть. Начиная новое дело, рискуем... И риск подразумевается, как что-то высокое, недостижимое.

В литературных источниках дано много научных дефиниций «риск»:

– риск (от лат. *resecō* «отсекать; сокращать» или др.-греч. *ἰζικόν* «опасность») – сочетание (с точки зрения вычисления – произведение) вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий;

– риск – возможная опасность какого-либо неблагоприятного исхода;

– риск (теория принятия решений) – математическое ожидание функции потерь при принятии решения.

Авторы статьи считают, что риск – это угроза неполучения желаемого результата, и любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с рисками.

Современный банковский рынок немыслим без риска, так как деятельность коммерческого банка всегда нацелена на максимизацию прибыли и минимизацию издержек. По международным меркам банковский сектор Казахстана относительно не велик, на конец 2019 года насчитывается 28 коммерческих банков.

Специфика банковских рисков состоит в том, что степень риска, которую банковское учреждение на себя принимает, очень сильно зависит от его клиентов и, в частности, специфики, экономического состояния кредитуемых отраслей и т. д. Таким образом, чем в целом рискованней кредитуемый тип бизнеса – тем выше будет банковский риск.

Сущность банковских рисков – это вероятность невозврата выданных в кредит денежных средств. Классификация Базельского комитета выделяет кредитный, рыночный, операционный, государственный, стратегический, ликвидный, репутационный риски, способные вызывать нарушения баланса активов и пассивов.

Риски в банковской деятельности являются вероятностью потери ликвидности, денежных убытков в связи с внешними, внутренними факторами. Риск является частью банковского дела, однако все банки прикладывают усилия для снижения возможности финансовых потерь. Стремление банков обрести предельный доход ограничивается вероятностью денежных убытков.

Возможность рисков постоянно превышает отметку 0, задача банка: вычислить точную величину. Уровень рисков растет при внезапно возникших проблемах, постановлении задач, ранее не решаемых банком, невозможности принятия срочных мер по урегулированию ситуации. Последствием неправильной оценки является невозможность принятия необходимых действий, следствие – сверхвысокие убытки.

Коммерческие банки формируют систему управления рисками и внутреннего контроля, которая должна содержать:

- 1) полномочия и функциональные обязанности по управлению рисками и внутреннему контролю совета директоров, правления, подразделений банка, их ответственность;
- 2) внутренние политики и процедуры по управлению рисками и внутреннему контролю;
- 3) лимиты на допустимый размер рисков в отдельности по видам банковских операций;
- 4) внутренние процедуры представления отчетности по управлению рисками и внутреннему контролю органам банка;
- 5) внутренние критерии оценки эффективности системы управления рисками.

Есть три метода вычисления возможности потерь: аналитический, статистический, экспертный. При статистическом методе рассматриваются статистические ряды в большом временном промежутке. Экспертный метод – сбор мнений профессионалов банковского дела, составление рейтинговых оценок. Аналитическим методом называется анализ рискованных зон с использованием перечисленных способов вычисления.

Анализ банковских рисков – мера, нацеленная на снижение убытков, увеличение доходности банка. Анализом занимается отдел риск-менеджмента, регулирующий процесс принятия решений, направленных на повышение возникновения благоприятного результата. Используемые методы анализа дают рейтинговую оценку способности клиента выполнять обязанности по принятым кредитным обязательствам.

Анализ рисков в коммерческом банке позволяет вычислить возможность потерь по портфелям кредита, размеры обязательного банковского резерва, классифицировать задолженности дебиторов по уровню риска. В ходе анализа выявляют критический уровень риска, основываясь на котором возможно избежать краха и ликвидации. При высчитывании возможных комплексных убытков используются готовые расчеты по частным рискам.

Исследования по анализу риска в коммерческом банке включают широкий спектр проблем [1]:

- 1) измерение и выявление риска;
- 2) определение допустимого уровня риска;
- 3) меры по предотвращению негативных последствий / минимизация риска;
- 4) управление в условиях негативных последствий.

Измерение риска. Первая проблема, возникающая при проведении любого аналитического исследования, в том числе и в области анализа риска, является проблемой измерений. Трудность здесь заключается в том, что выразить риск через один обобщенный показатель невозможно. Таким образом, само понятие риска многоаспектно; поэтому необходима разработка системы показателей, адекватно характеризующих величину риска в различных ситуациях.

Определение допустимого уровня риска. Задача определения допустимого уровня риска является универсальной проблемой. Анализ существующих уровней риска, показывает, что в действительности реальные уровни риска, которые считаются традиционно приемлемыми, значительно варьируют в различных областях. Всего в литературе упоминается несколько десятков факторов, определяющих восприятие и оценку риска в коммерческом банке, причем число их зависит от детальности рассмотрения проблемы. Все это позволяет понять, почему отдельные банки в целом подходят фактически с разными мерками к оценке допустимого уровня риска в отдельных ситуациях. Таким образом, определение допустимого уровня риска может решаться лишь как конкретная задача принятия решений с учетом экономических, психологических, социальных и других факторов, включая факторы риска и безопасности.

Меры по предотвращению негативных последствий / минимизация риска. Меры по устранению и минимизации включают следующие этапы:

- оценку приемлемости полученного уровня риска;
- оценку возможности снижения риска или его увеличения (в случае, когда полученные значения риска значительно ниже допустимого, а увеличение степени риска обеспечит повышение ожидаемой отдачи);
- выбор методов снижения (увеличения) рисков;
- формирование вариантов снижения (увеличения) рисков;
- оценку целесообразности и выбор вариантов снижения (увеличения) рисков.

Управление в условиях негативных последствий. После выбора определенного набора мер по устранению и минимизации риска следует принять решение о степени достаточности выбранных мер. В случае достаточности – осуществляется реализация проекта (принятие оставшейся части риска), в противном случае целесообразно отказаться от реализации проекта (избежать риска).

Появление и развитие новых крупномасштабных технологий является закономерным и долговременным процессом. Перед человечеством стоит задача научиться управлять им, избегая нежелательных последствий. Одним из способов решения этой задачи является разработка новых междисциплинарных методов анализа риска, позволяющих повысить безопасность окружающего нас мира. Современные средства такого анализа еще во многом несовершенны, в связи с чем необходимо их дальнейшее развитие. Оно должно обеспечить общество возможностью осуществлять исчерпывающий качественный и количественный анализ последствий принимаемых нами решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мечитов А. И. Проблемы определения допустимого уровня риска //Проблемы и процедуры принятия решений при многих критериях. М. – 1982. –С. 42-51.

УДК 657.1

Доможирова Е.А. (19-МБУ-1), Козлова М.В. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ

В настоящее время в системе высшего образования Казахстана наблюдаются тенденции, связанные с коренными преобразованиями в политической, социальной, экономической сферах общества. Высокая социально-экономическая значимость данной системы требует совершенствования методов и инструментов управления ВУЗами, ее основными элементами, которые необходимо рассматривать как объекты управления и субъекты деятельности.

В современных условиях изменилась среда функционирования ВУЗов: финансовые отношения характеризуются большой степенью сложности, вследствие многообразия источников финансирования его деятельности – присутствия государственного бюджетного и других, внебюджетных источников финансовых ресурсов. Расширение финансовой автономии ВУЗов создает предпосылки совершенствования его финансового обеспечения, а именно: финансового планирования, управления затратами и адаптации их к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды деятельности высшего учебного заведения.

Роль финансового планирования деятельности ВУЗа в современных условиях значительно изменилась [1]. ВУЗы стали самостоятельно планировать свою финансово-хозяйственную деятельность, но для этого им необходимо учитывать свои доходы и расходы, инфляцию, рыночную конъюнктуру, нарушения договорных обязательств с партнерами и другие факторы. При этом каждый ВУЗ теперь может формировать собственную систему финансового планирования, элементы которой отражают характерные особенности, связанные с организационными, техническими, финансовыми и другими особенностями его деятельности, а также ее целевыми установками.

В системе управления деятельностью ВУЗа финансовое планирование предназначено, в первую очередь, для разработки финансовых планов и плановых показателей с целью обеспечения ВУЗа необходимыми финансовыми ресурсами и повышения эффективности его деятельности.

Финансовым планом ВУЗа называется документ, определяющий целесообразность производства им различных научно-технических продуктов и образовательных услуг, выбор финансовых источников и распределение финансовых ресурсов, а также контроль за реализацией отдельных финансовых мероприятий [2]. Кроме того, финансовое планирование обеспечивает необходимый контроль за использованием денежных ресурсов, создает необходимые условия для улучшения финансового состояния ВУЗа.

Основными целями финансового планирования деятельности ВУЗа являются:

- обеспечение ВУЗа финансовыми ресурсами;

- увеличение прибыли ВУЗа по различным видам его деятельности (если прибыль имеет место);
- организация финансовых взаимоотношений ВУЗа с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, кредиторами и дебиторами;
- обеспечение сбалансированности планируемых доходов и расходов ВУЗа;
- обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости ВУЗа.

Основные системы планирования финансового обеспечения деятельности ВУЗа взаимосвязаны и реализуются, как правило, в определенной последовательности. Прогнозирование основных направлений и целевых финансовых параметров деятельности ВУЗа путем разработки его общей финансовой стратегии должно быть положено в основу задач и параметров текущего планирования. Оно, в свою очередь, создает основу для разработки оперативных бюджетов [3].

Многие ВУЗы не осуществляют перспективного планирования финансового обеспечения своей деятельности. Они разрабатывают финансовый план только на ближайший год с разбивкой по кварталам и месяцам. При этом составляемые в разное время годовые планы нередко имеют фрагментарный характер, разрабатываются на разной информационной базе и не содержат механизмов корректировки в процессе их реализации, что приводит к рассогласованности плановых заданий в различных годовых планах, слабо увязанных между собой.

В настоящее время методология и содержание планирования финансового обеспечения деятельности ВУЗа меняются. Происходит процесс его более тесной адаптации к реальным производственным и финансовым условиям деятельности ВУЗа. В связи с этим роль планирования финансового обеспечения деятельности ВУЗа резко возросла. Основным направлением его совершенствования в настоящее время является бюджетирование.

Система вузовского бюджетирования – это комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых элементов эффективного управления финансовыми потоками вуза в целях повышения его финансовой устойчивости и рационального использования ограниченных финансовых ресурсов [4].

Система бюджетирования в вузе может быть представлена в виде рисунка 1.

Внедрение бюджетирования позволяет качественно изменить планирование финансового обеспечения деятельности ВУЗа и задействовать все резервы повышения ее эффективности.

Бюджетирование – это самый эффективный метод финансового планирования, основанный на технологии формирования различных бюджетов, которая базируется на анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и финансовых индикаторов деятельности.

Рисунок 1 – Система бюджетирования в вузе



Бюджетирование реализует современную технологию финансового планирования, позволяющую не только получить обоснованные финансовые планы, но и организовать управление деятельностью на основе этих планов, усилить контроль за денежными потоками и издержками, выйти на лучшие финансовые результаты. Бюджетирование – «... это, с одной стороны, процесс составления финансовых планов и смет, а с другой – управленческая технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений» [5]. Таким образом, под бюджетированием понимается совокупность методологии, организации и технологии управления ею, которые позволяют эффективно распределять и использовать финансовые ресурсы, а также определять реальную потребность в данных ресурсах в процессе разработки финансовых планов.

Как показывает практика бюджетирования в высших учебных заведениях, за разработку экономических и трудовых нормативов, расчет лимитов финансирования подразделений, разработку прогноза доходов и расходов бюджета, предварительный контроль обоснованности статей бюджетов, текущий контроль выполнения доходной части бюджета университета отвечает планово-финансовый отдел (финансово-аналитический отдел).

Бухгалтерия в бюджетном процессе обеспечивает исполнение бюджетов, контроль фактического движения денежных средств по счетам университета, представляет отчеты об исполнении бюджета того или иного подразделения.

Контроль за исполнением бюджета на уровне университета, выработка решений относительно стратегии финансового планирования зачастую требуют создания, так называемого, бюджетного комитета, который бы состоял из представителей центров финансовой ответственности, руководителя и специалистов финансово-экономического управления, ученого совета вуза.

Одним из основных элементов системы вузовского бюджетирования выступает финансовая структура, то есть иерархическая система центров финансовой ответственности (ЦФО), сравнительная характеристика которых представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Характеристика центров финансовой ответственности вуза

Типы ЦФО	Задачи управленческого учета	Критерии оценки деятельности центров	Критерии финансовой ответственности руководителей центров	Управленческие полномочия руководителей центров
Центр затрат (административно-управленческие и обслуживающие подразделения, общеобразовательные кафедры)	Измерение и фиксация затрат на входе в центр ответственности	Прямые затраты	Руководитель центра отвечает за произведенные затраты	Наименьшие управленческие полномочия, ограничивающиеся контролем за формированием затрат и их целесообразностью
Центр доходов (библиотека, общежития, база отдыха)	Фиксация результатов деятельности центра на выходе	Размер выручки	Руководитель отвечает за получение доходов, но не несет ответственности за затраты	Управленческие полномочия сосредотачиваются на вопросах получения доходов
Центр прибыли (выпускающие кафедры, научно-производственные лаборатории, столовая)	Измерение и фиксация издержек на входе в центр ответственности, затрат внутри этого центра, конечных результатов его деятельности на выходе	Размер полученной прибыли	Руководитель отвечает одновременно как за доходы, так и за затраты центра	Большие полномочия в принятии решений (например, по количеству и качеству оказываемых образовательных услуг)
Центр инвестиций (вуз в целом - ректорат)	Измерение и контроль затрат и доходов центра ответственности, а также оценка эффективности использования инвестиций	Эффективность использования инвестиций (норма прибыли на инвестиции)	Руководитель отвечает за доходы и затраты центра, а также за эффективность использования инвестированных в него средств	Наибольшие управленческие полномочия (например, принятие собственных инвестиционных решений)

Финансовая структура вуза определяет порядок формирования, использования финансовых ресурсов университета, а также распределение ответственности за достижение общего финансового результата. Ее наличие необходимо для более точного определения показателей доходов и расходов сводных бюджетов, а также для установления ответственности за исполнение ключевых параметров деятельности вуза за соответствующими подразделениями.

Таким образом, бюджетирование позволяет установить горизонты планирования, четко определить роль каждого структурного подразделения

вуза в его финансовых потоках, более рационально распределить денежные средства по структурным подразделениям, обеспечить экономию денежных ресурсов и прозрачность денежных потоков, разработать эффективные мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния вузов, документально подтвердить и экономически обосновать эффективность управленческих решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Репина О.В. Финансовое планирование и формирование бюджета на университетском уровне // Университетское управление: практика и анализ. – 2000. – №4. – С.46-49.
- 2 Холод Л.Л., Хрусталеv Е.Ю. Анализ финансовой деятельности ВУЗа // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – №5. – С. 194-212.
- 3 Захаров Ю.А., Курбатова М.В., Долганов В.С., Морозова Е.А. Новые финансовые инструменты в высшем образовании // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – №1. – С. 77–89.
- 4 Меленчук О.В., Рудник В.Н. Формирование системы бюджетирования в ВУЗе // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №6. – С. 134-141.
- 5 Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.

УДК 657.1

Доможирова Е.А. (19-МБУ-1), Козлова М.В. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ

Модернизация системы высшего профессионального образования нацелена на изменение системы финансирования бюджетных образовательных учреждений и роста их экономической самостоятельности. Это обстоятельство определяет необходимость разработки новых механизмов управления вузами. Поэтому становится неизбежным создание и освоение в бюджетном образовательном учреждении видов учета, которые направлены на обеспечение задач эффективного управления вузом.

В настоящее время вузы являются крупными некоммерческими организациями с различными видами деятельности: образовательные услуги по программам высшего профессионального образования, среднего профессионального образования, дополнительного профессионального образования, научная деятельность, издательская деятельность, общественное питание, спортивно-оздоровительные услуги и другие. Это обстоятельство необходимо учитывать при разработке и внедрении управленческого учета и контроля.

В общем смысле под управленческим учетом понимается упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в натуральном и денежном выражении о деятельности предприятия в целях контроля и принятия верных и своевременных управленческих решений [1].

Управленческий учет представляет собой составную часть информационной системы организации. Эффективность управления деятельностью обеспечивается информацией о деятельности структурных подразделений, служб, отделов. Эту информацию управленческий учет формирует для руководителей разных уровней управления внутри организации в целях принятия ими правильных управленческих решений.

Управленческий учёт в образовательном учреждении представляет собой комплексную систему учета, планирования, контроля и анализа информации о доходах, расходах и результатах финансово-хозяйственной деятельности вуза в разрезе реализуемых образовательных услуг, необходимой для оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации всех направлений деятельности [2].

Целью управленческого учёта в государственном образовательном учреждении является оптимизация затрат на реализацию образовательных программ с целью увеличения экономических выгод.

Предметом управленческого учета в образовательном учреждении выступает деятельность университета и его отдельных структурных подразделений, называемых центрами ответственности. При этом организация системы управленческого учета зависит от организационной структуры университета. Объектами же управленческого учета являются затраты (текущие

и капитальные) и результаты финансово-хозяйственной деятельности как всего учебного заведения, так и отдельных центров ответственности а так же внутреннее ценообразование, бюджетирование и внутренняя отчетность.

Система управленческого учета может быть подчинена только внутренним регламентам, и формируется с акцентами на потребности менеджеров организации и в соответствии со спецификой ее деятельности.

Для понимания природы управленческого учета в государственном учреждении, в ходе исследования были выявлены следующие его отличия от бухгалтерского учета.

Таблица 1 – Различия между бухгалтерским и управленческим учетом в государственном образовательном учреждении

Критерии	Бухгалтерский учет	Управленческий учет
Потребители информации	Государственные органы, внешние пользователи	Руководство учреждения, руководители образовательных программ
Свобода выбора	Учет организуется строго в рамках Бюджетного Кодекса РК, инструкций и положений в области бюджетного учета, регламентируется МСФО	Полная свобода в выборе схем и формировании системы управленческого учета
Измерители	Тенге и натуральные единицы	Любая удобная единица
Группировка затрат	По статьям бюджетной классификации	По статьям затрат, определенных для «объекта учета»
Основной объект учета	Учреждение в целом	Отдельные образовательные программы
Точность показателей	Необходима абсолютная точность учета всех объектов	Допускается использование приблизительных величин
Обязательность ведения	Ведение обязательно в соответствии с нормами действующего законодательства	На усмотрение руководителя учреждения

Методология управленческого учета для вузов не разработана, а прямое применение зарубежного опыта невозможно. Каждому вузу потребуется провести ряд специфических исследований рабочих процессов вуза, а также зависимостей издержек от параметров и элементов этих процессов.

Управленческий учет в вузе создать гораздо сложнее, чем на промышленном предприятии. Это связано со следующими основными причинами [3]:

- 1) сложность сочетания финансовых задач и миссии вуза;
- 2) рабочий процесс вуза не является чисто хозяйственным процессом;
- 3) продукция вуза определяется не очень четко, т.к. кроме выпуска лиц с высшим образованием, подготовки специалистов высшей квалификации и выполнения НИОКР вузы «продуцируют» еще и некую ауру;

4) «обрабатываемая» и «выпускаемая» «продукция» в лице студентов, магистрантов и докторантов активно влияет на все рабочие процессы;

5) большая (многолетняя) длительность процесса подготовки специалистов (вход-выход);

6) отсутствие четких определений качества высшего образования;

7) сложные взаимосвязи между учебной и научной деятельностью вуза;

8) сложность структуры большого вуза;

9) многие процессы вуза недостаточно исследованы с позиций их влияния на качество высшего образования и качество НИОКР;

10) высший и средний менеджмент вузов «вырастает» внутри вуза и не имеет достаточно знаний и опыта в области финансовой и хозяйственной деятельности;

11) жесткий контроль государства (казначейства) не только над бюджетными, но даже над внебюджетными средствами;

12) преимущественно консервативная позиция профессорско-преподавательского и управленческого состава вуза по отношению к финансовому контролю.

Создание системы управленческого учета в вузе целесообразно разбить на два этапа (проекта). В рамках первой стадии важно сформулировать концепцию системы, поставить основные задачи по сбору необходимой исходной информации, а также задачи исследования основных взаимосвязей.

В рамках основного этапа должна быть детально разработана технология управленческого учета, все необходимые методические и нормативные документы, а также мероприятия менеджмента изменений, включая обучение персонала.

Кроме чисто методических трудностей при внедрении управленческого учета вузы столкнутся с непониманием и сопротивлением со стороны персонала вуза и, прежде всего, среднего уровня управления вузом, что потребует разработки и реализации комплекса мероприятий менеджмента изменений.

Таким образом, управленческий учёт внедряется для повышения эффективности управления образовательным учреждением, а не для отчёта перед контролирующими инстанциями, в чем его принципиальное отличие.

Формируя систему управленческого учета в государственном учреждении, в финансовой его политике необходимо использовать механизм сегментарного учета, являющийся важнейшей составляющей управленческого учета. Его можно определить как систему сбора, отражения и обобщения информации о деятельности отдельных структурных подразделений вуза и реализуемых образовательных программах. Информации сегментарного учета может стать базой для построения системы управленческого контроля. Данные сегментарного учета будут удовлетворять информационные потребности менеджмента на всех управленческих уровнях, а так же внутривузовского управления в целом, и позволят, в итоге, контролировать затраты на всех уровнях их возникновения и формировать сегментарную отчетность.

В настоящее время значительная часть бюджетных учреждений не использует преимущества выделения центров финансовой ответственности, в большинстве ВУЗов структурным подразделениям не предоставляют необходимого уровня самостоятельности в управлении доходами и расходами.

Выделение в структуре бюджетного учреждения центров финансовой ответственности позволит отслеживать реальную эффективность деятельности подразделений, уровень их прибыльности или убыточности, и, в соответствии с действующей стратегией деятельности, оптимизировать структуру учреждения, оставив только те подразделения, которые укрепляют финансовое состояние [4].

Для ВУЗов типичными центрами финансовых результатов будут: выпускающие кафедры, вспомогательные подразделения (типография, столовая, общежитие), подразделения, которые предоставляют услуги, связанные с основной деятельностью учреждения (курсы, кружки, спортивные секции), научно-исследовательские центры. Такие подразделения являются одновременно и центрами доходов, и расходов, то есть формируют центры финансовых результатов.

Определенные подразделения ВУЗа могут быть только центрами затрат, например: невыпускающие кафедры, административные структуры учреждения.

Центрами инвестиций могут выступать почти все центры ответственности, поскольку инвестировать можно как в материальные объекты, так и в нематериальные, в интеллектуальный капитал организации и др. Это могут быть подразделения материально-технического обеспечения и любые структуры школ.

Все структурные элементы бюджетного учреждения несут определенные расходы, часть из них являются центрами доходов, другая часть может быть также и центрами инвестиций.

Для корректности представления информации, центры ответственности должны охватывать все хозяйственные операции учреждения. Уровень детализации каждое учреждение должно выбирать самостоятельно в зависимости от потребностей управления и оправданности дополнительных затрат на создание и функционирование дополнительных подразделений по сбору, обработке и анализу внутренней информации.

Внедрение системы учета операций по каждому выделенному центру предусматривает планирование и контроль входящих и исходящих денежных потоков по каждому подразделению. Такие денежные потоки также могут учитываться с разной степенью детализации.

Наиболее конкурентоспособные подразделения будут развиваться, вкладывать полученные средства в новые проекты, инвестировать их в стажировку преподавателей и студентов за рубежом, смогут улучшить свою материальную базу и т.п.

Ведение управленческого учета в вузе необходимо в разрезе каждого образовательного продукта; с помощью информации, формируемой в рамках управленческого учета, можно оперативно проанализировать и определить,

какой финансовый результат получен при реализации той или иной программы, а при выявлении убыточных программ, выяснять причины их убыточности и принять своевременный комплекс мер по исправлению положения, либо обоснованное решение о прекращении их реализации.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что при грамотном подходе к формированию его системы, управленческий учет способен:

- обеспечить высший уровень менеджмента в вузе информацией о консолидированных результатах коммерческой деятельности, состоящих из результатов по отдельным ее сегментам - образовательным программам;
- отразить результаты деятельности от реализации отдельных образовательных программ;
- показать результаты работы структурных подразделений, реализующих те или иные образовательные программы;
- осуществить контроль над затратами путём их учёта по видам и местам возникновения;
- дать возможность планировать и контролировать выполнение бюджетов как по отдельным образовательным программам, так и деятельности университета в целом.

Таким образом, внедрение управленческого учета в образовательном учреждении обеспечит решение проблемы учета и контроля производственных процессов, позволит повысить обоснованность принимаемых решений, улучшить информационную структуру за счет повышения качества, оперативности и достоверности информации, обеспечит дисциплину принятия решений и управленческую деятельность образовательного учреждения в целом.

Список использованной литературы

- 1 Бухгалтерский управленческий учёт: учеб. пособие / ред. Л.С. Васильева. - М.: Эксмо, 2009. - 544 с.
- 2 Варкулевич Т.В. О формировании системы управленческого учета в государственном вузе // Территория новых возможностей. – 2013. – №1 (19). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-formirovanii-sistemy-upravlencheskogo-ucheta-v-gosudarstvennom-vuze> (дата обращения: 20.02.2020).
- 3 Дульзон А.А. Проблемы управленческого учета в вузе // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 3. – С. 185-189.
- 4 Руденко Н.А. Центры финансовой ответственности как основа учета доходов и затрат специального фонда высших учебных заведений // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. - №7 (14). – Часть 3. – С.50-54.

УДК 339.138

Дюсупова А.Р. (18-МБ-1), Уразова В.С. (ВКГТУ)

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Целью данного маркетингового исследования был анализ деятельности компаний Восточно-Казахстанской области и выявление наличия маркетинговых отделов в структуре организаций. Так же, необходимо было определить функциональную часть маркетингового отдела, или выявить на какие структурные подразделения возлагаются задачи и функции маркетинга.

В соответствии с целью работы были поставлены следующие задачи: провести сравнительный анализ организаций региона по наличию и функциям маркетингового отдела, провести анкетирование среди организаций ВКО. Актуальностью данной работы заключается в необходимости внедрения маркетинговых инструментов в бизнесе.

Маркетинг — это процесс создания дополнительной стоимости предприятия, процесс инвестирования в существующие ресурсы с целью получения дополнительной прибыли.

Так, был проведен опрос среди некоторых компаний Восточно-Казахстанской области. В опросе приняли участие десять ведущих компаний области разных сфер деятельности: розничная продажа, производство и дистрибуция, рекламные услуги, продажа фармацевтической продукции, банковская деятельность и компания общественного питания. По результатам опроса видно, что в большинстве организаций, а это в 45% отсутствует маркетинговый отдел.

В таких компаниях как «Berlin-Chemie», ТОО «Эмиль», ТОО «Пицца Блюз», АО «Сбер Банк» маркетинговый отдел есть и на отдел возлагаются функции по рекламе, продвижению товара или услуги. В отделе маркетинга ТОО «Эмиль» так же разрабатывается концепция нового товара/продукта. Продвижение и реклама необходимы для бизнеса, так как реклама является механизмом рыночной торговли, побуждая людей к покупкам, инициирует рынок и увеличивает денежный оборот.

В остальных организациях маркетинговую работу выполняет отдел продаж, который занимается: продажами, увеличением клиентской базы, закупом товара и организацией мероприятий. А в «Сити Центре» существует отдел аналитики, который отвечает за анализ объема и темпа продаж. Таким образом, видно что во всех изучаемых организациях на отдел маркетинга возлагаются разные функции и эти же функции пересекаются с функциями отдела продаж.

Также, важно отметить, что по результатам опроса, не все компании более четко ставят перед собой цели по маркетингу, и соответственно не имеют контрольных показателей маркетинга. Необходимо анализировать каких клиентов получает компания, приносящих прибыль или нет, приверженцев или тех, кто готов перейти в компанию-конкурента, какой объем клиентов ушел из

компании или наоборот, сколько новых клиентов компания смогла заполучить. Так, контроль клиентской базы является важная функция маркетингового отдела.

На вопрос анкеты «Как компания проводит контроль по притоку и оттоку клиентов?» респонденты ответили следующим образом:



Рисунок 1 – Данные компаний о контроле клиентской базы

Из представленной диаграммы выше видно, что большинство компаний отслеживают клиентскую активность по системе 1С и только 28,5% по личному общению с ключевыми клиентами. Наличие актуальной информации о клиентах – важный компонент развития бизнеса. Чем лучше компания представляет реальную и потенциальную аудиторию, тем эффективнее она может использовать различные инструменты продвижения товаров и услуг. Так, актуальным становится вопрос ведения клиентской базы.

Сегодня популярно автоматизированная система управления взаимоотношениями с клиентами (customer relationship management, CRM). Практическое применение CRM в маркетинге требует приобретения программных и аппаратных средств, которые обеспечат сбор подробной информации об отдельных клиентов. Таким образом, в ходе исследования выяснилось, что программа CRM имеется лишь у фармацевтической компании «Berlin-Chemie», что можно считать преимуществом компании.

На вопрос анкеты «Кто контролирует маркетинговую деятельность компании?» получили следующие ответы: директор по маркетингу (30%), коммерческий директор (20%), руководитель компании (20%), никто не контролирует (30%). По данным ответам, видно, что не во всех компаниях осуществляется контроль маркетинга, что еще раз подтверждает необходимость внедрения структурного подразделения – отел маркетинга или внедрение системы CRM в рамках работы отдела продаж.

Традиционно маркетологи использовали в качестве своих контрольных показателей объем продаж компании, ее рыночную долю и маржу (прибыль).

На вопрос анкеты «Что считается успехом Вашей компании?» организации ВКО в 100% выбрали прибыль и продажи. Также, для компаний важно количество новых клиентов (30% респондентов), частота совершаемых

покупок и положительные отзывы (20% респондентов). Все эти показатели необходимо планировать, отслеживать и контролировать.

Маркетинг дает ответ на вопрос, как конкурировать на основании иных, не ценовых принципов. Из-за избытка производственных мощностей это важно как никогда. Отдел маркетинга отвечает в компании за создание клиентов, а не только за продвижение и рекламные (PR) мероприятия. Необходимо формировать приверженных клиентов, создавать бренд компании, как компании, которая заботится о своих клиентах и производит качественный продукт.

Маркетинг – это функциональное подразделения предприятия, отвечающее за: выявление неудовлетворенных запросов и потребностей; качественную и количественную оценку их объема и потенциальной прибыльности; определение наиболее подходящих для данного случая целевых рынков; разработку продуктов, услуг и программ, соответствующих этим рынкам; ориентацию всех работников на заботу о клиенте и служении его интересам. Маркетинговые отделы выполняют большой объем работы, которая приводит организацию к высокому спросу и узнаваемости на рынке.

Таким образом, по данным проведенного исследования видно, что компаниям необходимо внедрение в структуру отдела маркетинга или внедрение контрольных показателей, например системы CRM, так как это важный инструмент управления маркетинга, а в частности базой клиентов.

Необходимость внедрения отдела маркетинга обусловлена усилением конкуренции во всех сферах и бизнесах. Компании ведут все более агрессивную борьбу за клиентов, а клиенты склонны к выбору наиболее предпочтительного на их взгляд поставщика товаров и услуг. Применяя все возможные инструменты маркетинга, и концепцию клиентоориентированности у компании больше шансов завоевать рынок и закрепиться на нем как можно дольше.

ЛИТЕРАТУРА

- 1.Белявский И. К. Маркетинговое исследование: информация. Анализ, прогноз: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 320 с.
- 2.Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник для вузов. - М.: КНОРУС, 2013. - 672 с.
- 3.Витерс Д., Випперман К. Как продать услуги. / Руководство по маркетингу услуг для малых предприятий М.: Бизнес - центр, 2019.
- 4.Голубков Е. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика (2-е изд.). – М.: Финпресс, 2010. – 446 с.
5. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: [перевод с английского] / Филип Котлер. - Москва [и др.]: Вильямс, 2017. - 488 с.

УДК 339.139

Еркін М.Е. (18-АУК-2), Абдрахманова Ж.С. (Д. Серікбаев атындағы ШҚМТУ)

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІ: ДҰРЫС ҚОЛДАНУ – ТАБЫСТЫҢ КӨЗІ

Қазіргі кезде әлеуметтік желінің рөлі кәсіпкер үшін өте маңызды. Тұтынушының көзін үйрету мен табысты арттыру үшін көптеген жылдар бойы бір орында тапжылмай отырудың қажеті жоқ. Мобильді қызмет көрсету бағыты қарқынды даму үстінде.

Кәсіпкер - кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, кәсіпорын құру үшін қаражат іздеп табатын және сол тапқан қаражатымен кәсіпкерлік тәуелдікке бас тігетін адам.

Кәсіпкердің әлеуметтік желіні дұрыс таңдауы үшін ең алдымен ескеретін жайттар.

Бизнеске қандай платформаларды таңдау қажеттігін анықтау үшін, ең алдымен, сіздің мақсатты аудиторияңыз-сізді өнімдеріңіздің немесе қызметтердің соңғы тұтынушысы кім екенін түсіну қажет.

Фейсбук, Вконтакте, Истаграм, Однокласники – бүгінде осындай әлеуметтік желілерге байланып, бар уақыты мен күш-қуатын, ақшасын жұмсап жататын адамдар көп және олардың бұл әрекетіне ешкім онша таңырқай қоймайды. Әлеуметтік желілердің жеке адамға, жалпы қоғамға, мемлекеттерге ықпалы барған сайын күшейіп барады.

Бүгінгі таңда Қазақстанда жас санаттары бойынша ең танымал үш әлеуметтік желіні көрсетуге болады:

1) Satu.kz- ол кәсіпкерге өте қолайлы өзінің тауарларын жарнамалауға.

Әлем бойынша ірі-ірі кәсіпкерлердің 80% осыны тиімді деп санайды.

2) Инстаграм - (Әйелдер аудиториясы басым, бірақ желі жасөспірімдер арасында да танымал, бірақ жыл сайын ерлер аудиториясы да артып келеді) Инстаграм әйелдерге арналған қызметтер мен өнімдерді жарнамалауға қолайлы. Инстаграм құны 50 000 теңгеге дейін тауарлар мен қызметтерді жарнамалау үшін таптырмас мүмкіндік. Сондай-ақ Инстаграм шағын Интернет-дүкенінің «міндетін» атқара алады. Желі визуалды көрсетілуі маңызды саяхат, дизайн, ивент және т.б маңызды кез келген тауарлар мен қызметтерді жарнамалау үшін жұмыс істейді.

3) Телеграм - смартфондар мен басқада құрылғылар үшін, мәтіндік хабарламалар мен түрлі форматтағы медиафайлдармен алмасуға мүмкіндік беретін тегін кроссплатформды мессенджер.

4) Вконтакте - (13 жастан 20 жасқа дейінгі жасөспірімдер) Вконтакте жасөспірімдерге арналған қызметтерді немесе өнімдерді жарнамалау үшін жарамды;

Бұл әлеуметтік желілердің пайдасы мен тиімсіз жағына айтатын болсақ:

Пайдалы жағы: кез-келген өзімізге ыңғайлы жерден тапсырыс беруге болады. Жылдам жеткізіледі. Қол жетімді баға. Карталар арқылы төлем жасауға болады.

Тиімсіз жағы: берілген тапсырысымыздың сапасы нашар болуы мүмкін. Кейбір жағдайларда алдап кетуіде мүмкін. Осы жерде инстаграмды алатын болсақ, инстаграмда дәрілерге жарнама жасауға болмайды инстаграмның өз тиымдары бар. Егер сіз инстаграм ережеліне бағынбайтын болсаңыз аккаунтты жауып тастайды. Инстаграм 10 мүмкіндік береді, сол мүмкіндіктерді тиімді пайдалана білу керек.

Тауарлар мен қызметтерді алға жылжыту әдістері.

Дербес аккаунт. Бұл жерде әлеуметтік салада белсенді қызмет атқаратын кәсіпкер жеке тұлға өзі бірінші орынға шығады, дискуссияларға қатысады, қызықты посттар орналастырады, көп адаммен виртуалды достық құрады-жалпы, өз қызықты және оқытылатын аккаунт жасайды. Пиар өзекті тақырыптарға арналған қызықты посттармен, әдемі фотосуреттермен, жеке ойларымен және т.б кезектесіп отыруы тиіс. Жеке кәсіпкер өзінің жеке тұлғасына назар аудара отырып, осылайша өз тауарлары мен қызметтерін мұқият алға бастырады.

Бизнес-парақша. Бизнес-аккаунт (сұлудық салоны, дүкен, студия, интернет дүкен және т.б) өз өнімдерін ұсынады, олардың артықшылықтары туралы әңгімелейді, өзінің жазылушыларын жеңілдіктермен және акциялармен таныстырады, қызықты жұмыстар ұсынады, өзі жұмыс істейтін салада сараптамалық бағамен береді.

Топ. Топтар кәсіпкерліктің әлеуметті клиенттер үшін қызықты тақырыпқа арналады. Мысалы, спорттық тауарлар дүкені өз атынан «Нұр-Сұлтан спортшылар» тобын құра алады, онда осы санаттағы адамдар үшін қызықты тақырыптар талқыланады, жарыс кестесі жарияланады, нәтижелерге сараптамалық баға беріледі, спорт алаңдарының тізімі келтіріледі.

“Сатушы” посттарды жазу

1. Қызықты тақырып. Әлеуметті клиент әлеуметтік желілерде өз лентасын карап отырған кезде оның назарына аудартуға және ол постты оқуы үшін сізде 2-3 секунд уақыт болады. Бұл мақсатта тартымды қызықты тақырыпты тиімді жұмыс істейді. Ол қысқа әрі анық және түсінікті болуы керек. Пост атауын бас әріптермен жазған дұрыс.

2. Тауардың қызметтің сипаттамасы. Клиент әңгіменің не туралы екенің түсінетіндей әрі іші пысып кетпейтіндей тауарды қызметті қысқаша сипаттап беру керек.

3. Уақыт шектеулі. Келесідей жағдай жиі кездеседі, пайдаланушы өнімге немесе қызметке шынымен қызығшылық танытса да, ол былай ойлауы мүмкін: “Оған дейін клиент өзінің ниеті туралы ұмытып кетеді немесе компанияның директемелерін жоғалтып алады немесе бұл өнімді қызметтерді басқа жерден сатып алады. Сондықтан, клиент сіздің өнімдеріңізге немесе қызметтеріңізге қызығушылық танытқан кезде, әлеуметте клиентпен бірінші байланыс жасау өте маңызды. Мұндай жағдайда уақыты шектеулі акциялар немесе жеңілдіктер жақсы көмектеседі, сондай-ақ “Асығыңыз”, “Керемет мүмкіндікті жіберіп алмаңыз” және т.б фразалары да көмектеседі.

4. Хэштегтер. Егер әлеуметте клиенттер қандай да бір тауарды немесе қызметті сатып алғысы келсе, бірақ оларға кімге хабарласу керек екенін әлі

бідмесе, олар ең алдымен хэштег бойынша іздеуді пайдаланады. Түркияға жедел турды сатып алғысы келген клиент іздеушіге түркияға жедел турлар деп жазады. Егер тиісті хэштег компания постының астына жазылған болса, оған жаңа клиентке ие болу мүмкіндігі беріледі.

Таргетингтік жарнама

Инстаграмда таргетингтік жарнама пайдалану үшін парақшаы Фейсбуктегі парақшамен байланыстыру қажет. Таргетингтік жарнаманы Фейсбук арқылы тураланған қолайлы, өйткені ол арқылы мақсатты аудиторияға шығу оңай және тиімді. Фейсбукте таркетингте орналастыру үшін Ads Manager параметрлерін тауып алып, қарапайым қадамдық нұсқаулықты орындау қажет.

Клиентті жеке байланысқа тарту үшін құрылған сайт әдетте өте қарапайым. Ол барлық қажетті беттерді қамтитын бірнеше беттен тұруы мүмкін клиенттің қызығушылығын тудыруы үшін жеткілікті ақпарат.

Сайт құру арқылы, бұл сайтқа мақсатты аудиторияны алып келу келесі этап болып келеді. Интернет коммуникациясын көшіру оңай емес, ол үшін барлық қатысушыларды шақыру керек. Бірақ қазіргі таңда, жарнама осы мәселенің шешімі екеніне көз жеткіздік.

Кәсіпорындар өзінің басқарушылық қызметі аясында, заманауи технологияларды кеңінен қолданады. Мұндай технологияларға интернет едәуір дәрежеде жатады. Интернет қарқынды дамып, жыл сайын пайдаланушылар саны артып келеді, жай ғана қолдану құралы ретінде қалмай, жалпы адамдардың, қоғам өмірінің бір бөлігіне айналды.

Ал шебер адамдардың қолында, интернет – маркетинг қызметтің тиімді құралына айналады. Осы құралды тиімді басқара білу қажет, және оның көмегімен кәсіпорынның қызмет шекарасын кеңейту басты мәселе болып отыр. Сонымен қатар, ғаламторды әлемде және бизнесте тиімді түрде пайдалану фактісін ескере отырып, интернет-маркетингті пайдалану мәселесі жай ғана бәсекелестік артықшылық факторы емес, жалпы алғанда кәсіпорынның өмір сүру деңгейі болып келетінін айта кеткен жөн.

Вирустық маркетинг - өзін-өзі дамытатын маркетинг түрі пайдаланушылар өз бетінше және белсенді, еркін немесе еріксіз бір-біріне жарнамалық хабарламаларды жібереді. Вирустық маркетинг бүкіл әлемде өте танымал. Интернет вирустық маркетингке үлкен тарату жылдамдығы мен массалықты әкелді. Вирустық маркетингті таратудың негізгі арнасы бүгінгі күні блогтар болып табылады, әлеуметтік желілер, интернет-қауымдастықтар, фото және бейне мұрағаттар. Вирустық әсер әлсіз болуы мүмкін. Жалпы ереже бойынша төрт адамның біреуі ғана жақсы роликтер арқылы сатып алуға ынталанады.

Вирустық маркетинг қалай жұмыс істей алады бірнеше сәтті мысал.

- GMAIL – Google пошта қызметі. Компания жарнамалық роликті құрастырды пайдаланушылар түсірген роликтерден. Олардың алдында қысқа бейнені түсіру міндеті тұрды (бірнеше секунд), онда Gmail логотипі (M әрпі) беріледі. Екі минуттық ролик 6 млн-нан астам адам қарады. Вирус жасау үшін бірегей аса үрлемелі пайдаланылады мазмұн және теңшелетін мазмұн идеясы www.youtube.com/watch?v=qKAIInP_tmHk.

▪ "ЕВРОСЕТЬ". Ұялы ритейлер өзінің жұмысының ең басынан бастап тұрғызған имиджі на грани фола-жасырын жарнама, әдепсіз ұрандар арқылы жасалған. Компанияның шығу сәтінде Украина нарығы желіге цензурасыз жарнамалық ролик іске қосқан еді. Оны миллион адам көрген еді. www.youtube.com/watch?v=cABSbQ9czIA.

Бүгінгі таңда, ғаламтор жарнама берудің тұрақты түріне айналды. Әсіресе жастардың көбіне қызмет түрін іздеу мен ұсыну кезінде әлеуметтік желілерді қолдану ыңғайлырақ. Оған қоса бұл қызмет түрі ешқайда шықпай-ақ ақпарат алуға мүмкіндік береді, уақытыңды үнемдейді.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Шеденов Ө.К. Жүнісов Б.А., Байжомартов У.С., Жалпы экономикалық теория

2. Жаңартпашылық қызметті мемлекеттік қолдау. Қазақстан Республикасының Заңы

3. Жаңартпашылық қызметті мемлекеттік қолдау. Қазақстан Республикасының Заңы

4. Қазақстан Республикасының патент заңы. Қазақстан Республикасының 1999 жылғы 16 шілдедегі N 427 Заңы 4 Тауар белгілерін, қызмет көрсету белгілерін және тауарлардың шыққан жерлерінің атауларын құқықтық қорғау. Қазақстан Республикасының 1999 жылғы 26 шілдедегі № 456 Заңы

5. Интегралды микросұлбалардың топологиясын құқықтық қорғау. Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 26 маусымдағы № 217 Заңы

6. «Жеке кәсіпкерлік туралы» 2006 жылғы 31 қаңтардағы № 124-III Қазақстан Республикасының Заңы

7. Основы патентного права и патентования в Республике Казахстан: Учебное пособие / Ответ. редактор Т.Е. Каудыров. – Алматы: Жеті жарғы, 2003. – 392 с. 8 Карпухина С.И. Защита интеллектуальной собственности и патентование. Учебник. – М.: Международные отношения, 2004. – 400 с.

www.wikipedia.kz

www.bilimland.kz

www.stud.kz

УДК 339.138

Ermolaeva O.A. (18-MB-1), Urazova V.S. (EKTU)

MARKETING RESEARCH OF THE ENTERTAINMENT INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF THE YUBILEYNY CINEMA

Entertainment is one of the most important areas of human daily life, which, along with education, can significantly affect the state of society. The need for them appears immediately after the primary needs are met. Satisfaction with their quality and accessibility is an indicator of a person's social status, and for society-an indicator of the development of the country's economy in General and its social sphere in particular, since the formation of the entertainment industry is a direct consequence of achieving a certain level of income of the population, when they have free funds. The practice of creating special conditions for organizing entertainment processes led to the emergence of a fairly powerful entertainment industry, which in its modern form developed by the end of the XX century.

The global entertainment industry accumulates billions of dollars and is a significant part of the economy of most countries. Despite the scale of the entertainment industry, the system of economic knowledge in relation to this area of research is uncertain and ambiguous. Not only management and marketing issues remain open — the conceptual framework and basic theoretical positions of the area under study are not fully formed.

As part of the study of this topic, a marketing study of the entertainment sector was conducted on the example of a popular cinema in the East Kazakhstan region- "Yubileyny". The purpose of the study was to identify the attitudes and opinions of consumers to the cinema's activities, to identify the positive and negative aspects of the company's activities. The main task: to conduct a survey (questionnaire) of consumers, on the basis of the collected information to offer recommendations for improving the activities of this organization. The hypothesis of the study is insufficient activity and attendance by consumers of the cinema.

The study collected primary and secondary information. 50 people took part in the survey. Location of the survey: Yubileyny cinema. The answers to the questionnaire about the frequency of cinema visits are shown in the diagram below.

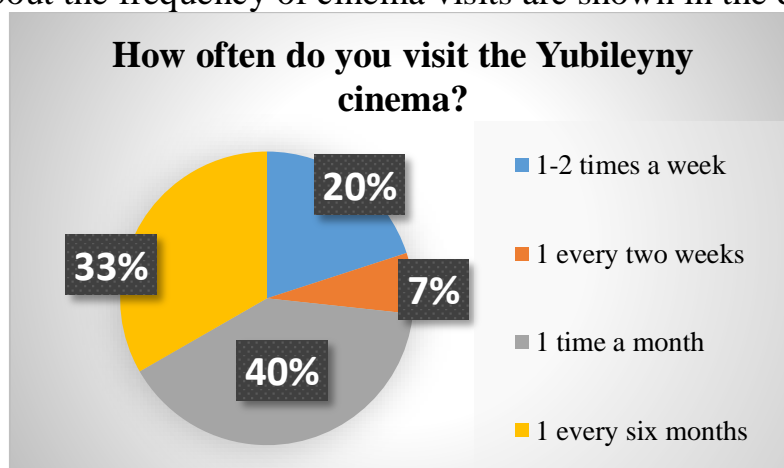


Figure 1-Frequency of cinema visits

For example, the chart shows that 40% of consumers visit the cinema once a month, 33% - once every six months, only 7% visit the cinema once every two weeks (or 2 times a month) and 20% - once or twice a week. These indicators are negative, and attendance is not high enough for the organization to operate effectively.

Speaking about the frequency of visits, most of the visits to the cinema fall on the days of the premiere –Thursday, and weekends, that is, Saturday and Sunday. Attendance on the days of promotions (student day – Wednesday) is 20% of respondents. To increase your attendance on other days, you can add promotional days, discounts for namesakes. You can also make discounts on professional holidays for owners of these professions (Builder's Day, teacher's Day, medical worker's Day). The authenticity of the possession of clients in this profession can be checked with the appropriate documents (work permits, etc.).

The «Family day» campaign which can be launched once a month. Make a discount for family days. Or, in coordination with the restaurant "Terrassa", launch an subscription for viewing a movie and dinner. You can also launch a campaign for collective visits to movie sessions.

On the question of the questionnaire «How do you assess the quality of films in the Yubileyny cinema?». The respondents answers were distributed as follows. An excellent rating was given by 46.7% of respondents, the average rating was given by 46.7%, and 6.6% rated the quality as poor. The responses are based on a recommendation from consumers to upgrade their equipment. The following answers to the questionnaire about the demand for additional cinema products in the popcorn bar (figure 2).

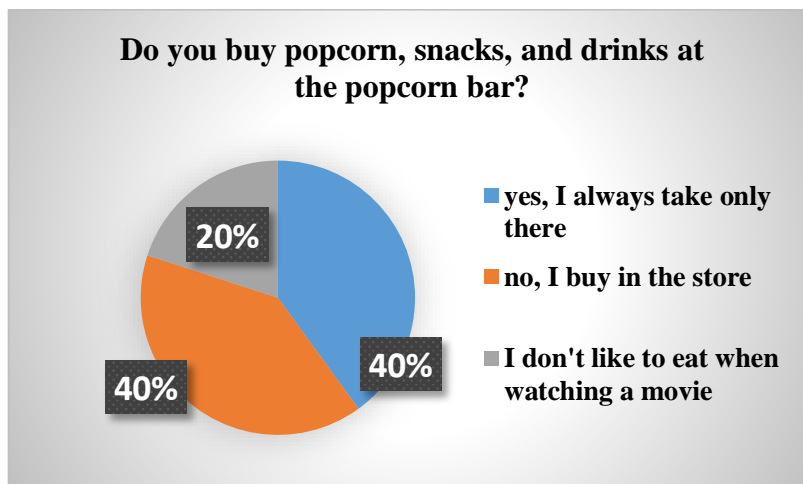


Figure 2-Demand for additional cinema products

Thus, 60% of respondents are not consumers of popcorn bars and do not buy additional products in the cinema (drinks, popcorn, bars, etc.).

These events will raise sales in the popcorn bar during the premieres of highly anticipated movies, bestsellers and will attract their fans, as well as attract the attention of children.

Bright packaging design allows you to interest potential consumers and attract attention, as well as you can design a showcase with popcorn themed stickers (example in figure 1 below).



Figure 1 - Example of packaging design

Speaking about additional services of the cinema and elements of attracting a stream of customers and consumers who want to have a good time, it is worth noting the presence of a photo zone in the cinema. The results of the survey are shown in the chart below (figure 3).

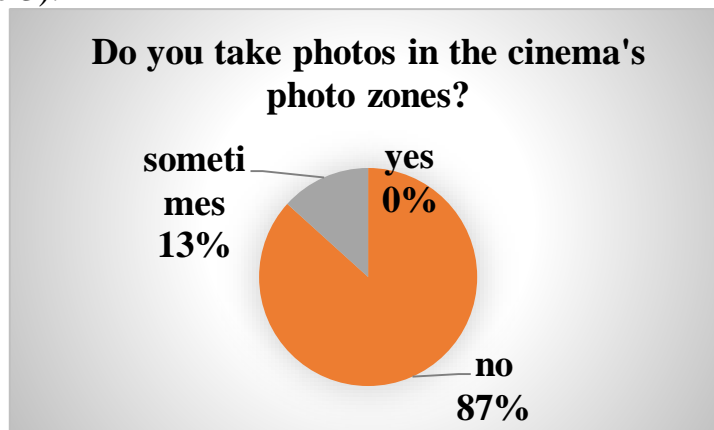


Figure 3-«Demand for the Yubileyny cinema photo zone»

Thus, the survey results show that the photo zone is not popular. This can be solved by periodically updating the photo zone on current topics and holding photo contests. The mechanism of the contest can be as follows: the client takes a photo in the photo zone of the cinema theater, places it on his instagram page with the mark of the cinema profile @kinoteatr.kz. contest Winners win free tickets, etc.

This work proves that periodic marketing research and consumer surveys are an integral part of any business. In today's fast-growing market, businesses have an urgent need for market research and a quick response to changes in consumer preferences.

REFERENCES

1. Paligorov, A. S. Commercial planning in the entertainment industry. Abstract. dis. ... Cand. Econ. date: 08.00.05. : SPb., 2005
2. Belyaev V. I. Marketing: fundamentals of theory and practice: textbook for universities. - Moscow: KNORUS, 2013. - 672 p.
3. Golubkov E. Marketing research: theory, methodology and practice (2nd ed.). - Moscow: Finpress, 2010. - 446 p.

УДК 336.71

Ерсайынова Е.Е. (17-БФК-1), Қалиханова А.Т. (17-БФК-1), Ургушева С.С. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРІНІҢ РЕСУРСТЫҚ БАЗАСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ КӨЗДЕРІ

Кез келген шаруашылық жүргізуші субъект сияқты банк өз қызметін қамтамасыз ету үшін оның ресурстарын құрайтын белгілі бір ақша сомасы мен материалдық активтерге ие болуға тиіс.

Коммерциялық банктердің басты функциясы шаруашылық жүргізу субъектілерінің жинақтарын жұмылдыруға жәрдемдесу, оларды неғұрлым тиімді пайдалану бағытында қайта бөлу болып табылады, бұл инвестициялардың жалпы массасын және экономикалық өсу әлеуетін жанама түрде арттыруға мүмкіндік береді.

Банктің ресурстары-белсенді операцияларды жүзеге асыру үшін пайдаланылатын пассивті операцияларды жүргізу нәтижесінде банк қалыптастырған қолда бар ақша қаражатының жиынтығы.

Коммерциялық банктердің ресурстары - бұл оның жарғылық капиталы мен резервтері, сондай-ақ банктің пассивті операциялары нәтижесінде жиналған және Банктің белсенді операцияларын жүргізу үшін пайдаланылатын ақша қаражаты. Бұл анықтама банктің несие қабілеттілігін анықтауды талап етеді. Несиелік әлеует-бұл өтімділік резервін шегергендегі банкте жинақталған ресурстардың жиынтығы.

"Кредиттік ресурс" ұғымы "банктік ресурс" ұғымына қарағанда неғұрлым тар болып табылады, өйткені кредиттік ресурс банк ресурстарының бір бөлігі, атап айтқанда, кредиттік мақсаттарға арналған банк жинақтаған барлық ресурстардың едәуір бөлігін құрайды. Ал банк ресурстары тек несие мақсаттары үшін ғана емес, банктің басқа пассивті операциялары үшін де пайдаланылады.

Кредиттік ұйымдар өздерінің банктік қызметін тартылған және өз қаражатынан тұратын, оларда бар ресурстар шегінде ғана жүзеге асыра алады.

Меншікті қаражат-банктің Акционерлік және резервтік капиталы, сондай-ақ бөлінбеген пайда және басқа да арнайы қорлар. Орташа алғанда өз қаражатының үлесі банктің барлық ресурстық базасының 20% - нан аспайды. Коммерциялық банктер үшін бұл көрсеткіш қалыпты қатынас болып саналады, өйткені банк қызметінің ерекшелігі көбінесе бөтен ақшаны пайдалануды көздейді, ал өз қаражаты ең алдымен банк салымшылары мен кредиторларының мүдделерін сақтандыру үшін, сондай-ақ банк қызметінен болған ағымдағы шығындарды жабу үшін арналған.

Тартылған қаражат-ресурстық базаны қалыптастырудың негізгі көзі. Әрбір жеке алынған банкте ресурстардың құрылымы сапалық және сандық құрамы бойынша ерекшеленетін болады, өйткені кредиттік ұйымдар қызмет түрлері, олар жүзеге асыратын операциялардың құрамы, клиенттік базаның саны мен сапасы бойынша ерекшеленеді.

Коммерциялық банктердің тартылған ресурстарының негізгі бөлігін депозиттер құрайды, яғни клиенттер – жеке және заңды тұлғалар банкке салған және олар шот режиміне және банк заңдарына сәйкес пайдаланатын ақша қаражаты.

Коммерциялық банктер ресурстарының құрылымына сәйкес жіктеуді былайша жүргізуге болады.

Шоттардың жұмыс режимі:

- талап ету шоттарының жоғары үлесі бар банктер;
- мерзімді депозиттердің жоғары үлесі бар банктер.

Клиенттердің сипатына байланысты:

- жеке тұлғалар салымдарының басымдығы;
- басқа банктерден алынған кредиттердің жоғары пайызы

Депозит - бұл клиенттердің банкке белгілі бір талаптарының бар екендігін куәландыратын банк кітаптарындағы жазбалар немесе клиенттердің банктердегі келісімдер мен шарттар бойынша салымдар нысанындағы ақша қаражаты.

2018 жылдың қазан айынан бастап Қазақстанда жеке тұлғалардың жаңадан тартылатын депозиттері үш түрге бөлінді: мерзімді, мерзімді және жинақ. Бөлу логикасы мынадай: "еркіндік дәрежелері" салымында аз болған сайын, ставка соғұрлым жоғары. Ұзақ мерзімді емес салымдар шарттары бойынша ең икемді (және арзан), жинақ – ең қатаң (және қымбат) болып табылады, жедел аралық позицияны алады.

Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктері депозиттерінің түрлері:

1) мерзімді емес депозиттер.

Депозитіндегі ақша қадамдық қолжетімді. Төмендетілмейтін қалдыққа дейін толықтыру және алу шектеусіз рұқсат етіледі. Қазақстандық банктердегі осындай салымдар бойынша номиналды мөлшерлеме жылдық 9,0–9,4% – ды (теңгемен), тиімді-9,4-9,8% - ды құрайды. Нақты емес теңгелік депозит сіз кез келген уақытта АҚШ долларына айырбастай аласыз (және кері) түскен пайыздарды жоғалтпай, кейбір банктер тіпті бұл қызметті онлайн ұсынады. Мерзімді депозиттер үшін салым валютасын ауыстыру ішінара алу ретінде бағалануы мүмкін, бұл пайыздардың жоғалуына алып келеді. Жинақ салымдары негізінде айырбастауды білдірмейді;

2) мерзімді депозиттер.

Қазақстандық депозиттерге кепілдік беру қорының (ҚҚГҚ) әдістемесіне сәйкес салым мерзімінен бұрын алу үшін айыппұл қарастырылған жағдайда мерзімділік шарттарына сәйкес келеді. Бұл айыппұл мөлшері ҚҚГД белгілеген ең төменгі деңгейден төмен болмауы тиіс.

Банктердің таңдауына айыппұлдың төрт нұсқасы ұсынылады:

- есептелген, оның ішінде капиталдандырылған сыйақының 50%;
- алу күніне дейін 90 күн бұрын есептелген пайыздар;
- Мерзімінен бұрын алынған күннен бастап және депозит мерзімі аяқталғанға дейін Болашақ сыйақының 50%;

- сыйақыны бастапқы мөлшерлемеден 50% - ға тең ставка бойынша қайта есептеуге баламалы мөлшерде жоғалту.

Ең төменгі айыппұл толық алынған кезде депозиттің барлық сомасына және ішінара алынған сомаға қолданылады. Айыппұлдың нақты шарттарын әрбір жеке банкте білу керек.

ҚҚГҚ деректері бойынша мерзімді депозиттер арасында ең көп талап етілетін толықтыру құқығымен 12 айға арналған салымдар болып табылады;

3) жинақ депозиттері

Жинақ депозиттерінің айырмашылықтары:

- ішінара мерзімінен бұрын алуға жол берілмейді, депозитті кейіннен жабу арқылы толық алуға болады;

– мерзімінен бұрын жабу кезінде ақша беру мерзімі-Банкті хабардар еткеннен кейін 30 күннен кем емес;

- мерзімінен бұрын жабу кезінде сыйақы талап етілгенге дейінгі салым ретінде төленеді (жылдық 0,1% шегінде).

Жинақ депозитін сол немесе басқа мерзімге аша отырып, сіз таңдаған мерзім ішінде сізге бұл ақша қажет емес екеніне сенімді болу керек. Өйткені мерзімінен бұрын алынған жағдайда сіз іс жүзінде барлық пайыздардан айырылып қаласыз, ал салым сомасын тек бір айдан кейін ғана аласыз.

Қазіргі даму кезеңінде Қазақстанның банк жүйесі мынадай үрдістермен сипатталады:

- банк капиталын шоғырландыру, Екінші деңгейдегі банктерді капиталдандыру деңгейін арттыру;

- коммерциялық банктер қызметінің сандық көрсеткіштерінің өсуі;

- қаржылық тұрақсыз банктердің санын қысқарту;

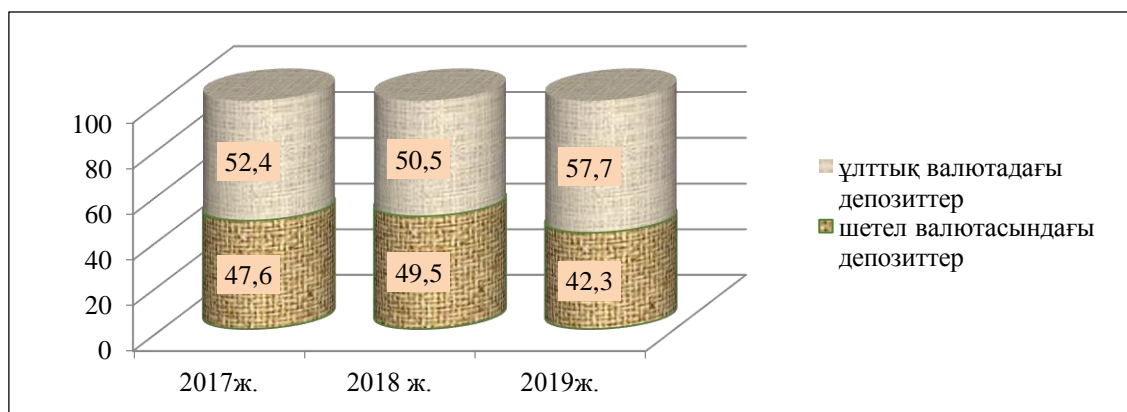
- банк секторындағы шетел капиталының үлесін қысқарту, сондай-ақ Банк капиталындағы мемлекеттік үлесті азайту;

- банктерді халықаралық қызмет стандарттарына жақындату.

Банк секторын 2019 жылдың соңына екінші деңгейдегі 27 банк ұсынды, оның ішінде шетелдік қатысуы бар 14 банк, оның ішінде 12 еншілес банк.

Қазақстанның банк жүйесіндегі депозиттердің динамикасы үш жылдық кезеңде 16 680,5 млрд.теңгеден 17 977 млрд. теңгеге дейін немесе 7,8% - ға өсті (8-сурет). 2017 жылдан бастап 2019 жылға дейінгі кезеңде заңды тұлғалар салымдарының өсімі 10,2% - ды, жеке тұлғалар салымдарының өсімі 5,3% - ды құрады.

Талданатын кезеңде шетел валютасындағы депозиттер жиынтық міндеттемелердің 37,6%, 38,36% және 32,86% құрайды. Шетел валютасындағы депозиттердің үш жылдық кезеңде 7612,8-ден 7939,6 млрд.теңгеге дейін немесе 326,8 млрд. теңгеге төмендеуі байқалады.



1-сурет. Шетел және ұлттық валютадағы салымдардың құрылымы, %

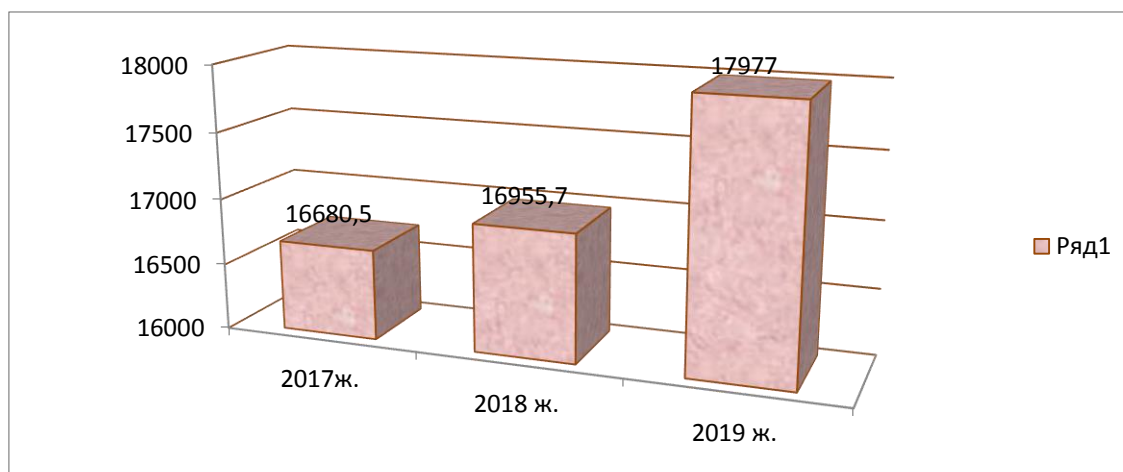
1-суреттің мәліметтері бойынша, шетел валютасындағы депозиттер талданатын кезең ішінде 5,3% - ға төмендегені байқалады. 2019 жылы үлкен үлесті (57,7%) ұлттық валютадағы депозиттер алады.

1-кесте

Екінші деңгейдегі банктерді қорландыру құрылымы

Көрсеткіштің атауы	01.01.2018 ж.		01.01.2019 ж.		01.01.2020 ж.	
	млрд. тенге	%	млрд. тенге	%	млрд. тенге	%
Банкаралық салымдар	315,6	1,3	254,1	1	206,2	0,8
Алынған қарыздар	813	3,4	1031,5	4,1	899,1	3,4
Клиенттердің салымдары	16680,5	69,0	17043	67,5	17977,0	67
Айналысқа шығарылған бағалы қағаздар	1321,1	5,5	1665,1	6,6	1798,1	6,7
Жарғылық капитал	1992,6	8,2	1547,3	6,1	1627,3	6,1
Резервтік капитал	273,2	1,1	188,7	0,7	188,7	0,7
Бөлінбеген таза пайда	(65,9)	- 0,3	764,4	3,0	811,8	3,0
Басқа пассивтер	2827,4	11,7	2746,9	10,9	3305,8	12,3
Пассивтер жиынтығы	24157,9	100	25241,0	100	26814,0	100

1-кестенің деректері бойынша банк ресурстарындағы ең үлкен үлес салмағы жылдар бойынша тиісінше 69%, 67,5% және 67% тиесілі "клиенттердің салымдары" деген бап болып отыр. Сондай-ақ үлесі 11,7%, 10,9% және 12,3% құрайтын "өзге пассивтер" мақаласын атап өтуге болады. "Банкаралық қарыздар", "жарғылық капитал", "резервтік капитал" сияқты баптар талданатын кезең ішінде банк ресурстарының жалпы сомасында төмендеу үрдісі бар.



2-сурет. Екінші деңгейдегі банктер депозиттерінің динамикасы, млрд. теңге

2019 жылы екінші деңгейдегі банктердің салымдары 1296,5 млрд. теңгеге өсті.

Қазақстандағы депозиттерге кепілдік беру жүйесі салымшы - жеке тұлғаларға оның сенімділігіне емес, мысалы, "жанбайтын" сомаға барынша жоғары пайда алу есебінен банкті таңдауға мүмкіндік береді.

2018 жылдың 1 қазанынан бастап Қазақстанда депозиттер бойынша кепілдіктер өзгерді. Бұрын кепілдендірілген сома 10 миллион теңгеге шектелген болатын. Енді мерзімінен бұрын ақша алу мерзімі мен мүмкіндігіне байланысты салымшылар өз ақшаларын қорғаудың түрлі деңгейіне ие болады. Кепілдіктің ең жоғарғы сомасы 15 миллион теңгеге дейін көтерілді. Қазақстан Республикасының коммерциялық банктерінің жүргізетін негізгі пассивтік операцияларының құрылымы мен формаларын келесідей топтауға болады: коммерциялық банктердің бағалы қағаздар алғашқа эмиссиялау, банк пайдасынан капиталдарды немесе қорларды ұлғайту және құру, депозиттік салымдар.

Банктік ресурстары екі көзден құралдары қарыз ресурстары мен меншік капиталы. Қарыз ресурстарына: депозиттік салымдар, басқа банктерден алған қарыздары, оның ішінде Орталық банктен де, бағалы қағаздар бойынша операцияларының нәтижесінде тартылған қарыз капиталдары жатады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1) Куликов, Н. И. К88 Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с. – 100 экз. ISBN 978-5-8265-1246-3.
- 2) Жарковская, Е. П. Банки и банковское дело : учебник / Е. П. Жарковская, Е. О. Арендс. – СПб.: Омега-Л, 2011. – С. 45 – 63. 5. Вклады и депозиты банков [Электронный ресурс]. – URL : <http://bank-deposit-vklad.ru/money/19> 6.
- 3) Мақыш С.Б. Банк ісі. Оқулық.– Алматы: Издат-Маркет. 2007. – 441 бет
- 4) Как устроен рынок депозитов в Казахстане.: <https://kursiv.kz/news/finansy/2019-10/kak-ustroen-rynok-depozitov-vkazakhstan>
- 5) ҚР Ұлттық Банкінің ресми сайты <https://nationalbank.kz/>

УДК 339.138

Ертайқызы Ә., Айтказина Н.Ж. (17-МБК-1), Абдрахманова Ж.С. (ШҚМТУ)

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЗАМАНАУИ КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Кәсіпорындар өзінің басқарушылық қызметі аясында, заманауи технологияларды кеңінен қолданады. Мұндай технологияларға интернет едәуір дәрежеде жатады. Интернет қарқынды дамып, жыл сайын пайдаланушылар саны артып келеді, жай ғана қолдану құралы ретінде қалмай, жалпы адамдардың, қоғам өмірінің бір бөлігіне айналды. Ал шебер адамдардың қолында, интернет – маркетинг қызметтің тиімді құралына айналады. Осы құралды тиімді басқара білу қажет, және оның көмегімен кәсіпорынның қызмет шекарасын кеңейту басты мәселе болып отыр. Сонымен қатар, ғаламторды әлемде және бизнесте тиімді түрде пайдалану фактісін ескере отырып, интернет-маркетингті пайдалану мәселесі жай ғана бәсекелестік артықшылық факторы емес, жалпы алғанда кәсіпорынның өмір сүру деңгейі болып келетінін айта кеткен жөн.

Интернет-маркетингті кәсіпорындық қызметте пайдалану аясында ғылыми еңбектер жазған ғалымдарға тоқсала кетсек: И. Ашманов, А. Басов, Ф. Вирин, А. Иванов, Алан Купер, Джерри Ледфорд, Мэри Тайлер, Холмогоров В. және т. б. Бірақ мәселелердің бір шама бөлігі, нақтырақ айтсақ интернет маркетингтің кәсіпорында қолданылуы жайлы, оның дамуы үшін қолданылатын нақты құралдар жайлы, мәлімет жеткіліксіз болып шықты. Бұл мәселе болашақта терең қаралуды қажет етеді.

Аталмыш тақырыпты жазу барысында алдымызға мындай мақсат қойылды: Интернет-технологиялардың көмегімен орындалатын маркетингтік қызметті қазіргі еліміздегі кәсіпорындарын дамыту мүмкіндіктері ретінде қарастыру. Құрамдас элементтерді сипаттау және жіктеу.

Интернет-маркетинг (ағылш. internet marketing) – бұл ғаламторда дәстүрлі маркетингтің барлық аспектілерін практикалық пайдалану және бұл маркетинг-микстің негізгі элементтерін қозғаушы болып келеді: баға, өнім, сату орны және жылжыту.

Негізгі мақсаты: Жалпылама сайт аудиториясынан, максималды түрде оң ықтимал әсерін алу. Интернет маркетинг жайлы әр түрлі көзқарастарды талдай отырып, алынған материалды 3-ке бөлуді қарастырамыз:

1. Нарықты зерттеу (сұраныс, тұтынушылар, бәсекелестер, өнімді тестілеу).

2. Кәсіпорынның корпоративтік сайты пайдаланумен байланысты әрекеттер.

3. Әлеуметтік желілер, және вирустық маркетинг.

Бірінші бөлікті қарастырайық-интернет арқылы нарықты зерттеу мүмкіндігі келесі кезеңдерден тұрады: [1,4,5,6,7]

1. Бәсекелестерді зерттеу

2. Тұтынушыларды зерттеу

3. Тауарды зерттеу

Бәсекелестерді зерттеу - кез келген компания бәсекелестерінің кім екенін, міндетті түрде білу керек және олар жайлы ақпарат жинау керек екені туралы бәрімізге мәлім. Бәсекелестің қызметі туралы нақты деректер, бізге оған қарсы оңтайлы жоспар құруға көмекші ретінде жүзеге асады. Компанияның ресурстары жайлы ақпарат, ол компанияның ағымдағы жағдайын бағалауға және оның одан арғы қадамдарын болжауға мүмкіндік береді. Жалпылама ақпаратты алу көздері (ресурстры) бұл интернет платформасы болып табылады. Бәсекелес компаниялардың жаңа жобалары, әзірлемелері жайлы ашық ақпаратты қайдан табамыз деген сұрақ пайда болса? Нарықта пайда болған жаңа өнімнің өзі ақпарат болып келеді. Яғни, баспасөзде пайда болған ақпарат ол бір, ғаламторда орналасқан ақпарат бұл екі деп кете береді, бұның бәрі тек ақпарат жинауда алдыға итермелейтін қозғалтқыштар екеніне күмәнсіз қарау керек. Сондықтан салалық, оның ішінде электрондық БАҚ-ты жүйелі түрде зерттеу қажет. Бұдан басқа, жаңа тауар туралы ақпаратты компанияның ішкі көздерінен аламыз. Компанияның құрылымын біле отырып, оның басымдықтары туралы қорытынды жасауға болады. Маңызды болып табылатын мәселе: компанияда даму және маркетинг бойынша бөлімдердің болуы.

Тұтынушыларды зерттеу - нарықта жетістікке жету үшін тек қана бәсекелестер жайлы немесе жалпы нарық жайлы зерттеу жүргізу емес, сонымен қатар тұтынушыларды да зерттеу және танып білу қажет. Тұтынушыларды зерттеу үшін, ең алдымен біздің тікелей тұтынушымыз кім? Ол нені қажет етеді? Не себептен біздің тұтынушымыз болып келеді? Біздің тауарымызбен толық қанағаттанады ма? –деген сұрақтарға жауап, ол кәсіпорынның бірде-бір дамуына және тұрақты тұтынушыны қалыптастыруға бізді жетектейді.

Тұтынушыларды зерттеудің негізгі мақсаты, ең перспективті топты анықтау. Болашақта шоғырланған түрде зерттеу жүргізіп, нақты осы бір аудиторьямен жұмыс жасау үшін қажет. Себебі, біз нақты компанияның тұтынушысы қандай топқа жататын білмесек, болашақта бізге бір бағытта жұмыс істеу біршама қиындар туғызатын болады. Әлеуметтанушылар екі үлкен зерттеу тобын бөліп алады: далалық және кабинеттік.

Далалық зерттеулер "алаңдарда" жүргізіледі және респонденттермен қарым-қатынас жасаумен байланысты. Яғни біздің тілде, бұл көшеде сауалнама жүргізу: сандық жауапты болуы мүмкін, сұрағы: "қанша", сондай-ақ сапалы, яғни жауап беретін сұрақтары "неге", "қалай" - деген сияқты.

Кабинеттік зерттеулер құжаттарды зерделеу негізінде жүргізіледі. Зерттеуші оған қол жетімді барлық ақпаратты біріктіреді және жиынтық нәтиже шығарады. Интернет бүгін кабинеттік зерттеулер жүргізуге арналған. Айтарлықтай ақпараттың бір бөлігі желіге жай ғана емес, сонымен қатар оны тек сонда табуға болатын ақпарат түрлері бар. Бәсекелестердің сайттарын, олардың жаңалықтарын мониторингілеуге көмектесетін көптеген бағдарламалар қазіргі таңда қарқынды жұмыс істейді, коммуникацияны айтарлықтай жеңілдетеді. Сандық зерттеулерге келетін болсақ, мұнда барлығы әлдеқайда қиын. Аудитория ел халықтан айтарлықтай ерекшеленеді, сондықтан

зерттеу жүргізу, әрине, мүмкін бірақ оның нәтижелері анық емес. Интернет платформасында сандық зерттеумен сақ болу керек және қиынырақ болса, ал сапалық зерттеу керісінше оңтайланған болып келеді. Мұндай зерттеудің міндеті әдетте қандай да бір пікірлер спектрін анықтау болып табылады тұтынушылардың жаңа өнімге ықтимал реакциялары, жаңа идеяларды және т. б. генерациялау. Мұның бәрін Интернет арқылы алуға болады. Әрине, Интернет арқылы фокус-топтарды өткізу –біз екінші жағынан отырған адамды көрмейміз демек, оның еріксіз реакцияларын бағалай алмаймыз. Соған қарамастан, интернет арқылы сауалнамалар мен талқылаулар өткізу сапалы ақпарат алуға ыңғайлы, тез және үнемді.

Тауарды зерттеу - интернетте тауарды толық зерттеу қиын, себебі бізге берілген ақпараттан қорытынды шығарамыз, ал көп уақытта берілген ақпарат аз немесе шынайы болмауы мүмкін. Яғни, біз ақпаратты белгілі бір шамада ғана ала аламыз. Форумдағы ақпараттың бәріне сене беруге болмайды, бірақ сүзгіден өткізе, біз пайдалы керек ақпарат ала аламыз. Нарықтағы тауарларды зерттеу мақсатында уақыт өте келе арнайы форумдарды зерттеу қажет және бәсекелестердің сайтында үнемі мониторинг жүргізіп отыру қажет. Бұл бәсекелестердің жаңалықтарын білуге мүмкіндік береді, бірақ тауар нарыққа шығарылғаннан кейін.

Біздің зерттеудің екінші бөлігі - кәсіпорынның корпоративтік сайтты пайдалану тақырыбы. Компания сайтының міндеті - бұл интернет арқылы маркетингтік коммуникация құрау, оларды жоспарлау компанияның барлық коммуникацияларын анықтаудан басталады. Коммуникацияны интернетке аудара отырып, біз негізгі байланыс тірі адамның қатысуынсыз жұмыс істеуіне қол жеткіземіз. Пайдаланушы сайт арқылы компанияның PR-материалымен және жарнамамен қатынасады. Бұл коммуникация интернеттің барлық артықшылықтарын көрсетеді, жылдамды, массалық, төмен шығындар. Сол сәтте, интернет пайдаланушы мен адам қатынасқа түссе, бұл жай ғана диалог болып кетеді. Бұл қызметкерлердің уақыт шығындарын азайтады, демек бюджеттің шығын бөлігін қысқартады. Шығындарды азайтудың тамаша нұсқасы коммуникация компания қызметкері жұмыс істемейді, бірақ бұл тек қана кейбір интернет-сервистердің және бұқаралық ақпарат құралдарының тауарларын сататын интернет-дүкендер үшін сұраныс (сандық тауарлар, билеттер және т. б.) Сән-салтанат заттарын сату, өндірістік жабдықтарды сату (барлық жерде қажет фирманың өкілдерімен жанды қарым-қатынас), сайтта негізгі ақпаратты беруді қажет етеді, адамды компания өкілімен жеке байланысқа мүмкіндігінше тезірек шығаруға ұмтылу керек. Бұл үшін келесі модульдерді қолдануға болады: толық емес каталог, тек негізгі ақпаратты қамтитын (ол әңгіме болып жатқанын түсіну үшін жеткілікті, бірақ "толығырақ қажет – қоңырау шалыңыз"); елеулі және әр түрлі байланыс ақпараты, әр бетте орналасқан; қоңырау шалу, жазу, маманды шақыру; компания туралы пікірлер; пайдаланушылармен тағы бір байланыс құралы ретінде форум;

Клиентті жеке байланысқа тарту үшін құрылған сайт әдетте өте қарапайым. Ол барлық қажетті беттерді қамтитын бірнеше беттен тұруы мүмкін клиенттің қызығушылығын тудыруы үшін жеткілікті ақпарат.

Сайт құру арқылы, бұл сайтқа мақсатты аудиторияны алып келу келесі этап болып келеді. Интернет коммуникациясын көшіру оңай емес, ол үшін барлық қатысушыларды шақыру керек. Бірақ қазіргі таңда, жарнама осы мәселенің шешімі екеніне көз жеткіздік.

Зерттеудің үшінші бөлігі - әлеуметтік желілер мен вирусты кәсіпорын қызметіндегі маркетинг. Бұл интернет маркетингтің ең қызықты бөлігі, осы жерге күнделікті интернеттегі жарнаманы жатқызсақ болады. Интернеттегі жарнаманың шағын түрлеріне: интернеттегі PR, оның қазіргі заманғы нысандары жатады (журналистермен сияқты блогерлермен жұмыс, компанияның корпоративтік блогы), әлеуметтік медиа, Интернетте PR технологиясы, вирустық маркетинг. Компанияның клиенттермен әлеуметтік желілер арқылы коммуникациясының негізгі әдісі – бұл брендті топтар (немесе жанкүйерлер тобы). Вконтакте-дағы ең көп топтардың бірі - бұл топ шамамен 1 млн абонентке ие Nokia жанкүйерлері. Яғни компания бірден осы адамдарға қандай да бір ұсыныс жасай алады.

Вирустық маркетинг - өзін-өзі дамытатын маркетинг түрі пайдаланушылар өз бетінше және белсенді, еркін немесе еріксіз бір-біріне жарнамалық хабарламаларды жібереді. Вирустық маркетинг бүкіл әлемде өте танымал. Интернет вирустық маркетингке үлкен тарату жылдамдығы мен массалықты әкелді. Вирусты маркетингті таратудың негізгі арнасы бүгінгі күні блогтар болып табылады, әлеуметтік желілер, интернет-қауымдастықтар, фото және бейне мұрағаттар. Вирусты әсер әлсіз болуы мүмкін. Жалпы ереже бойынша төрт адамның біреуі ғана жақсы роликтер арқылы сатып алуға ынталанады.

Вирусты маркетинг қалай жұмыс істей алады бірнеше сәтті мысал.

- GMAIL – Google пошта қызметі. Компания жарнамалық роликті құрастырды пайдаланушылар түсірген роликтерден. Олардың алдында қысқа бейнені түсіру міндеті тұрды (бірнеше секунд), онда Gmail логотипі (M әрпі) беріледі. Екі минуттық ролик 6 млн-нан астам адам қарады. Вирус жасау үшін бірегей аса үрлемелі пайдаланылады мазмұн және теңшелетін мазмұн идеясы www.youtube.com/watch?v=qKAInP_tmHk.

- "ЕВРОСЕТЬ". Ұялы ритейлер өзінің жұмысының ең басынан бастап тұрғызған имиджі на грани фола-жасырын жарнама, әдепсіз ұрандар арқылы жасалған. Компанияның шығу сәтінде Украина нарығы желіге цензурасыз жарнамалық ролик іске қосқан еді. Оны миллион адам көрген еді. www.youtube.com/watch?v=cABSbQ9czIA.

Бұл мақалада негізгі құрамдас бөліктер қарастырылды және жіктелді. Интернет маркетинг бөліктері: нарықты зерттеу, компания сайтының құру және пайдалану, жарнамалық ақпаратты тарату мақсатында әлеуметтік желілер мен вирусты маркетинг саласындағы қолданыстағы IT-технологияларға шолу жасалды, ұсынылған бизнесте іс жүзінде қолдану тұрғысынан олардың ең тиімді мүмкіндіктері сараланды.

УДК 330.3

Жайлаубаев С.Н. (19-ММЭ-1), Варавин Е.В. (ВКГТУ)

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И МАЛЫЙ БИЗНЕС

Малый бизнес, в отличие от других форм предпринимательства, наиболее сильно подвержен изменениям в мировой финансовой системе. Но в то же время именно малый бизнес способен быстро генерировать новые точки роста, оказывать активное влияние на диверсификацию и повышение эффективности экономики, которое необходимо для преодоления кризисных явлений.

Анализируя финансово-хозяйственную деятельность малых предприятий, можно отметить, что их функционирование сопровождается многочисленными финансовыми рисками, усиливающими свое влияние в условиях рыночной экономики. Особенно ярко глубина и последствия финансовых рисков проявляются в современных условиях на фоне развернувшегося глобального финансового кризиса.

Финансовые риски влияют на результаты финансовой деятельности и финансовую стабильность малых предприятий, ограничивают источники финансирования. Поэтому необходимо разобраться в сущности финансовых рисков, и разработать методы их минимизации.

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (т.е. денежных средств).

Под финансовыми рисками понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли, доходов, потери капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности организации.

Финансовые риски подразделяются на три вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски);
- риски, связанные с формой организации хозяйственной деятельности организации.

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности. Инфляционный риск характеризуется возможностью обесценения реальной стоимости капитала (в форме денежных активов), а также ожидаемых доходов и прибыли организации в связи с ростом инфляции.

Инфляционные риски действуют в двух направлениях:

- сырье и комплектующие, используемые в производстве, дорожают быстрее, чем готовая продукция;
- готовая продукция предприятия дорожает быстрее, чем цены конкурентов на эту продукцию.

Дефляционный риск – это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижения доходов.

Валютные риски – опасность валютных потерь в результате изменения курса валютной цены по отношению к валюте платежа в период между подписанием внешнеторгового, внешнеэкономического или кредитного соглашения и осуществлением платежа по нему.

Риски ликвидности – это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Инвестиционный риск выражает возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь в процессе инвестиционной деятельности предприятия.

К рискам, связанным с формой организации хозяйственной деятельности, относятся:

- авансовые
- оборотные риски.

Авансовые риски возникают при заключении любого контракта, если по нему предусматривается поставка готовых изделий против денег покупателя. Суть риска – компания – продавец (носитель риска) произвела при производстве (или закупки) товара определенные затраты, которые на момент производства (или закупки) нечем не закрыты, т.е. с позиции баланса рискодержателя могут закрываться только прибылью предыдущих периодов.

Если компания не имеет эффективно налаженного оборота, то несет авансовые риски, которые выражаются в формировании складских запасов нереализованного товара.

Оборотный риск – предполагает наступление дефицита финансовых ресурсов в течение срока регулярного оборота: при постоянной скорости реализации продукции у предприятия могут возникать разные по скорости обороты финансовых ресурсов.

В самом общем смысле финансовый риск обусловлен отклонениями действительных данных от оценки сегодняшнего состояния и прогнозов будущего развития экономической, финансовой и какой-либо иной ситуации. Позитивное отклонение означает шанс получить дополнительную по сравнению с первоначальными расчетами прибыль. Негативное отклонение означает шанс понести убытки. Каждому шансу получить прибыль противостоит возможность убытков.

Рассмотрев финансовые риски, распределив их на виды и используя математические методы, малые предприятия могут анализировать неопределенность, связанную с каждым видом риска.

Для оптимального варианта финансово-экономических действий специалисты компаний должны оценить совокупное влияние рисков на процесс финансовой деятельности.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень риска, связанного со способами формирования структуры собственных и заемных средств, которые используются предприятием для финансирования активов. Они дают возможность измерить степень устойчивости предприятия в

финансовом отношении, а также его способность продолжать бесперебойно работать.

Наличие собственных оборотных средств, их сохранность, соотношение между собственными и заёмными оборотными средствами характеризуют степень финансовой устойчивости предприятия, его положение на финансовом рынке, возможности дополнительной мобилизации ресурсов с помощью выпуска ценных бумаг.

По сравнению с крупными и средними компаниями финансовая устойчивость малых компаний достаточно низка, что определяет высокий уровень финансовых рисков, сопровождающих их деятельность.

Сегодня субъекты малого бизнеса играют важную роль в развитии экономики любого государства. Несмотря на пристальное внимание, уделяемое в Казахстане развитию малого и среднего бизнеса, его влияние на социально-экономическое развитие все еще недостаточно ощутимо.

Вместе с тем сегодня в нашем государстве постепенно начинают оправдывать себя все те усилия, которые направлены на планомерное и повсеместное развитие предпринимательства. Реализуется государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан, созданы социальнопредпринимательские корпорации (СПК), основанные на тесном сотрудничестве государства и бизнеса.

УДК 620.9

Шведчикова А.А. (КГУ СШ№24, 11А класс), Жанабаева А.С. (ВКГТУ)

ПРИОРИТЕТНЫЕ СПОСОБЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Энергосбережение - это приемы и методы эффективного и разумного использования топливно-энергетических ресурсов планеты. Т. е. задача энергосбережения - сохранять ресурсы, как имеющие прямое отношение к производству энергии, так и косвенно касающиеся данного вопроса. Экономно расходуя энергию, мы не только сохраняем запасы угля и нефти для будущих поколений, но и бережем саму возможность жизни на земном шаре.

Ограниченность топливно-энергетических ресурсов заставила мировую общественность обратиться к энергоэффективности и энергосбережению как к ключевым элементам современной концепции развития мировой энергетики. И сегодня энергосбережение как вектор развития приобретает не только ресурсную, но и экологическую, экономическую и политическую значимость.

Энергоресурсосбережение является одной из самых серьезных задач XXI века. От результатов решения этой проблемы зависит место мирового сообщества в ряду развитых в экономическом отношении стран и уровень жизни граждан. Казахстан не только располагает всеми необходимыми природными ресурсами и интеллектуальным потенциалом для успешного решения своих энергетических проблем, но и объективно является ресурсной базой для европейских и азиатских государств, экспортируя нефть, нефтепродукты и природный газ в объемах, стратегически значимых для стран - импортеров.

Однако избыточность топливно-энергетических ресурсов в нашей стране совершенно не должна предусматривать энергорасточительность, т.к. только энергоэффективное хозяйствование при открытой рыночной экономике является важнейшим фактором конкурентоспособности товаров и услуг.

Управление питанием и силовая электроника - одна из самых инновационных и динамичных областей современного производства электронных компонентов. Причина этого очевидна: стремление производителей найти максимально **эффективные решения** с точки зрения энергопотребления. Именно энергопотребление в огромном количестве приложений становится ключевым фактором конкуренции.

Производители компонентов силовой электроники и управления питанием с каждым годом инвестируют в разработки все больше и больше средств, стремясь максимально эффективно использовать каждый милливатт электроэнергии. Большая часть технологических процессов на предприятиях происходят с использованием энергоносителей различного вида и назначения. Во время организации своей деятельности предприятия используют энергоресурсы различных параметров, видов и назначения. В качестве энергоресурсов чаще всего на предприятии используются: вода, тепло,

электроэнергия, воздух. На обеспечение производственного процесса и содержание зданий затрачивается до 30% закупаемых энергетических ресурсов и воды. Эти затраты складываются из затрат на отопление и освещение зданий, хозяйственно-питьевое водоснабжение и других точек обеспечения.

Основными направлениями энергосбережения являются :

- стабилизация производства и потребления энергии , необходимой для интенсивного развития национальной экономики;
- оптимизация режимов производства и потребления энергии , организация ее учета и контроля ;
- организация обследований энергетической эффективности предприятий, учреждений и организаций;
- проведение экспертизы энергосбережения продукции , действующих и реконструируемых объектов , технологий и оборудования;
- развитие возобновляемых источников энергии;
- утилизация вторичных энергетических ресурсов и отходов;
- реализация проектов по внедрению энергоэффективной техники и продукции, передовых технологий;
- внедрение научных исследований и новых способов управления в этой области;
- сокращение потерь топливно-энергетических ресурсов при их добыче, преобразовании, транспортировке, хранении и потреблении;
- обеспечение точности, достоверности и единства измерения в части учета отпускаемых и потребляемых энергетических ресурсов;
- внедрение новых и совершенствование действующих строительных норм и правил, обеспечивающих сбережение энергоресурсов.

В условиях экономического кризиса энергосбережение становится приоритетной государственной задачей, так как позволяет относительно простыми мерами государственного регулирования значительно снизить нагрузку на бюджеты всех уровней, сдержать рост энергетических тарифов, повысить конкурентоспособность экономики увеличить предложение на рынке труда.

Цель энергосбережения как необходимой деятельности по повышению энергоэффективности понятна из самого определения - повышение энергоэффективности всех отраслей, во всех поселениях, а также в стране в целом.

Особенно необходимо направить все силы на:

- повышение энергоэффективности помещений;
- повышение энергоэффективности жилых зданий;
- повышение энергоэффективности производства;
- повышение энергоэффективности оборудования.

Эти направления должны стать основополагающими:

- приоритет эффективного использования топливно-энергетических ресурсов;
- обязательность учета производимых, получаемых или расходуемых энергоресурсов;

- сертификация топливно-энергопотребляющего, энергосберегающего и диагностического оборудования, материалов, конструкций, транспортных средств;

- энергоресурсы создания и широкое распространение экологических чистых и безопасных энергетических технологий, обеспечение безопасного для населения состояния окружающей среды в процессе использования ТЭР;

- реализация демонстрационных проектов высокой энергетической эффективности;

- информационное обеспечение деятельности по энергосбережению и пропаганда передового отечественного и зарубежного опыта в этой области;

- создание других экономических, информационных, организационных условий для реализации принципов энергосбережения;

- разработка государственных и межгосударственных научно-технических, республиканских, отраслевых и региональных программ энергосбережения и их финансирование;

- приведение нормативных документов в соответствии с требованием снижением энергоёмкости материального производства, сферы услуг и быта.

Пути устойчивого развития энергосбережения в Республике Казахстан.

Разработка и внедрение энергосберегающих технологий в отраслях экономики стали главным фактором индустриального развития многих стран.

Энергосберегающие технологии, прежде всего, должны быть нацелены на снижение энергоёмкости конкретной товарной продукции, снижение энергоёмкости внутреннего валового продукта в целом по стране и, в конечном итоге, привести к повышению конкурентоспособности наших изделий. Так, в области энергосбережения поставлена задача по снижению энергоёмкости внутреннего валового продукта не менее чем на 10% к 2015 году и 25% к 2020 году.

В Казахстане энергосбережение и повышение энергоэффективности всех отраслей хозяйства в настоящее время становятся приоритетной задачей, с решением которой будут решены комплекс энергетических, экологических и экономических проблем. Энергоэффективность должна в себя включать мероприятия по модернизации основных фондов, повышению качества управления и квалификации производственного персонала, привлечения масштабных инвестиций.

В Карагандинской области, на комбинате "АрселорМиттал Темиртау", который является крупнейшим в Казахстане и в мире металлургическим предприятием, разработали и постоянно совершенствуют технологию по снижению энергозатрат. Наличие вблизи города Темиртау месторождений железных и марганцевых руд, коксующих углей, водных и энергетических ресурсов делает производство металлопроката на предприятии экономически выгодным. На металлургическом комбинате оценку энергоёмкости проводят ежегодно, всесторонне анализируя и сравнивая в отношении эффективности альтернативные варианты.

УДК 669.1

Жармуканова Л.С. (18-ММЭ-2шос), Кабдулшарипова А.М. (ШБиП)

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Малые и средние предприятия являются неотъемлемым элементом современной системы рыночной экономики, без которой экономика и общество в целом не могут существовать и нормально развиваться. Этот сектор экономики создает необходимую конкуренцию, способен быстро реагировать на любые изменения рыночных условий, заполнять возникающие ниши в потребительском секторе и создавать дополнительные рабочие места. В современных условиях Республики Казахстан, когда процесс создания малых предприятий в нашей стране развивается, его последующее развитие в количественном и качественном отношении является важнейшим фактором прогрессивного роста национальной экономики.

В экономике Казахстана малое и среднее предпринимательство имеет относительно небольшую долю. Согласно статистике в 2018 году, 1,6 млн таких предприятий были зарегистрированы в РК, а их доля в ВВП составила 28.3%. Следует отметить, что в экономически развитых странах, таких как США, страны ЕС, некоторые азиатские страны, этот показатель колеблется от 40% до 70%. Например, в Японии малые предприятия составляют 90% всех предприятий и составляют около 57% ВВП страны. И чем выше этот показатель, тем быстрее и эффективнее государство справляется с кризисными ситуациями. Это связано с тем, что, согласно статистике, именно в кризисный период в малом бизнесе наблюдается рост и максимизация всех основных экономических показателей [4].

Динамика количества зарегистрированных малых и средних предприятий за 2014-2018 гг. представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Число малых и средних предприятий в 2014-2018 гг, млн. [2]

Показатель	Год				
	2014	2015	2016	2017	2018
ИП	1,3	1,1	1,0	1,0	1,03
ЮЛ	0,15	0,21	0,26	0,29	0,3
КФХ	0,27	0,22	0,24	0,25	0,25
Итого	1,66	1,48	1,5	1,54	1,58

В структуре субъектов малого и среднего предпринимательства наибольшую долю составляют индивидуальные предприниматели – 65%, остальная часть (35%) представлена юридическими лицами, которые в свою очередь имеют доля 19% и крестьянские и фермерские хозяйства – 16%.

Анализируя сектор индивидуальных предпринимателей, выяснилось что их число сокращается: если в 2014 году их насчитывалось около 1,24 млн., благодаря кризису 2015 года их количество снизилось на 8% и составило 1,0 млн., к 2018 году число зарегистрированных ИП стало 1,03 млн.

По вышеприведенным данным, видно число субъектов юридического лица в течение всего рассматриваемого периода имело тенденцию к повышению, в то время как количество индивидуальных предприятий снижалось, фермерским хозяйствам присуща горизонтальная тенденция, т.е. за рассматриваемый период значения находятся на одинаковом уровне. Но, несмотря на такую различную динамику, общее число предприятий за 5 лет уменьшилось на 0,08 млн единиц.

Динамика количества действующих малых и средних предприятий за 2014-2018 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2

Число действующих малых и средних предприятий в 2014-2018 гг, млн.

Показатель	Год				
	2014	2015	2016	2017	2018
ИП	0,7	0,88	0,74	0,75	0,81
ЮЛ	0,08	0,18	0,19	0,21	0,23
КФХ	0,15	0,18	0,18	0,19	0,2
Итого	0,93	1,24	1,11	1,15	1,24

Из таблицы 2 видно, что за рассматриваемый период динамика действующих индивидуальных предпринимателей и крестьянских хозяйств МСБ имеют горизонтальную тенденцию, динамика юридических лиц имеет восходящую тенденцию.

В целом за исследуемый период число действующих малый и средний предприятий увеличилось на 0,31 млн. единиц.

Если обратить внимание на количество малых и средних предприятий в 2014 и 2018 годах, то можно заметить, что динамика показателей по всем видам предприятий была положительной.

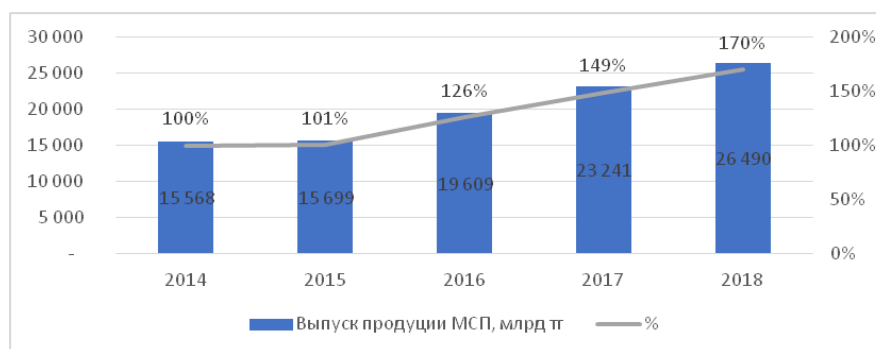


Рис.1 Динамика выпуска продукции малого и среднего бизнеса в Казахстане за период с 2014 по 2018 гг., млрд. тенге.

На представленной гистограмме видно, что в 2018 году оборот предприятий малого и среднего бизнеса вырос на 70% по сравнению с 2014 годом, и таким образом, на протяжении всех 4 лет данный показатель уверенно повышался. Исходя из наблюдаемой статистики, можно сделать вывод, что в 2014-2018 годах увеличилось не только количество малых и средних предприятий, но и общий их оборот. На положительную динамику повлияло относительно стабильное состояние экономики в этот период.

Предприятия МСБ имеют неравномерное территориальное распределение внутри страны. Наибольшее количество малых и средних предприятий сконцентрировано в г. Алматы и г. Нур-Султан (около 24%), далее идет Туркестанская область (11%), Алматинская область (9%), Карагандинская и Восточно-Казахстанская области (по 7% каждая), остальные 32% всех предприятий МСБ делят между собой области Жамбыльская, Актюбинская, Костанайская, Мангистауская, Акмлинская, Атырауская, Павлодарская, Кызылординская, Западно-Казахстанская и Северо-Казахстанская.

Отраслевая структура предприятий малого и среднего бизнеса не претерпевала значительных изменений в течение последних лет. Более подробно данная структура представлена на рис.2.

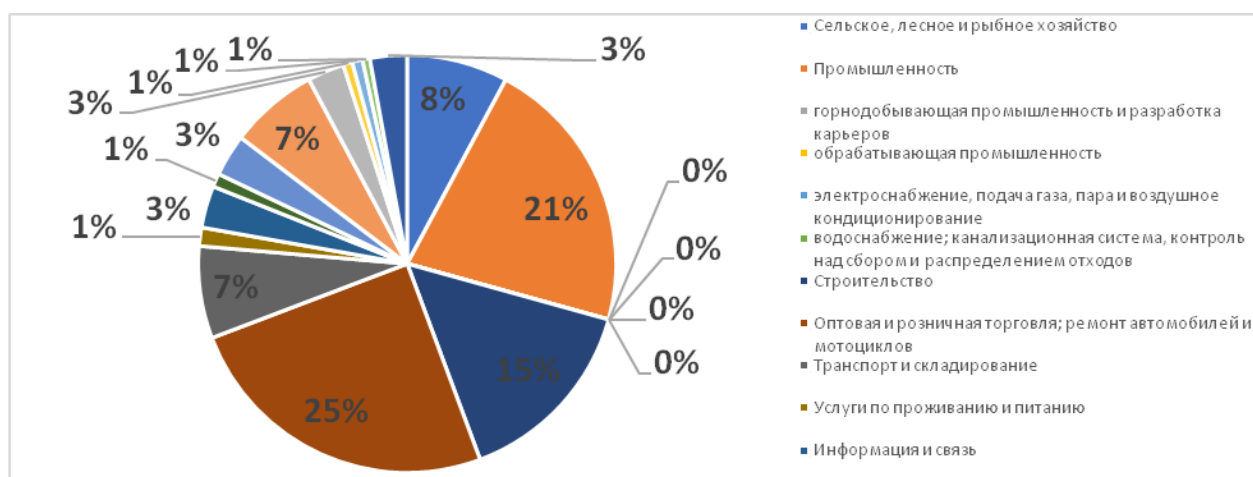


Рис.2. Отраслевая структура субъектов МСБ в 2018г. [1].

Неизменно наиболее популярными видами деятельности остаются оптовая и розничная торговля (их доля в 2018 г. составила 25% от общего числа предприятий), за ними следуют промышленность (21%), строительство (15%), сельское, лесное и рыболовное хозяйство (8%).

Наименьший удельный вес имеет транспорт и складирование (7%), Профессиональная, научная и техническая деятельность (7%), операции с недвижимым имуществом (3%), образование, здравоохранение, социальные услуги и другие виды деятельности в сумме имеют долю в 14%.

Из анализа можно сделать вывод, что малое и среднее предпринимательство продолжает расти и набирать обороты в течение последних нескольких лет, но есть некоторые проблемы, которые существенно влияют на их деятельность.

Наиболее важными являются вопросы, связанные с финансированием малого и среднего бизнеса. Ситуация здесь достаточно сложная, в основном через преимущественный интерес к кредитам, которые бизнес не может себе позволить. Еще одним препятствием остается недоступность государственного заказа. В основном это связано с тем, что во многих случаях государство отдает предпочтение крупному предприятию.

Необходимо разработать и внедрить новые более эффективные программы, которые увеличат долю малого бизнеса в ВВП. Для этого, прежде всего, необходимо:

- снять административные барьеры, упростить бюрократические процедуры,
- уменьшить налоговую нагрузку и усилить сотрудничество в сфере госзаказа.

Тогда компании смогут быть уверены в своих возможностях и перспективах.

Следовательно, для дальнейшего перспективного развития предприятий малого и среднего бизнеса государство должно продолжать свою политику поддержки, поскольку малые и средние предприятия имеют большое значение для экономики всей страны. Благодаря быстрому приспособлению к различным внешним факторам они могут способствовать стабилизации и совершенствованию состояния экономики во время кризисов, эта гибкость является их преимуществом в сравнении с крупным бизнесом.

Список литературы:

- 1 Министерство национальной экономики Республики Казахстан
Комитет по статистике: <https://stat.gov.kz/>
- 2 Госпрограмма «Дорожная карта бизнеса-2020»
- 3 АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»
<https://www.damu.kz/>
- 4 Блинов А. малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. М. : Ось-89,1997
- 5 Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. -685с. – (Высшее образование).

УДК 339.138

Жасыбаева С.Т. (18-МБ-1), Уразова В.С. (ВКГТУ)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОГО МАРКЕТИНГА

Маркетинг является сравнительно молодой научной дисциплиной. Известно, что истоки маркетинговой концепции следует искать в деятельности предприятий США, производящих товары народного потребления. В дальнейшем маркетинговые идеи распространились в другие отрасли экономики и в некоммерческий сектор.

На большинстве развитых рынков стратегические основы маркетинга (т. е. сегментирование, выбор целевых групп и позиционирование) начинают терять эффективность в качестве механизмов формирования конкурентных преимуществ, которые можно было бы развить в возможности расширения бизнеса. Все яснее прорисовывается необходимость в принципиально новом подходе к созданию осмысленных рыночных предложений.

В рамках данной работы было проведено кабинетное исследование по вопросу сущности и целесообразности креативного маркетинга.

Актуальность работы заключается в том, что в условиях рыночной экономика, во времена высокой конкурентоспособности, между компаниями, брендами и товарами возникает борьба за рынок. В данной ситуации необходимо использование и применение уникальных и современных инструментов маркетинга, возможно, которые еще никто не использовал. «Настоящие возможности лежат там, где их никто не видит. Если на совещании 90% присутствующих голосуют «за» то или иное предложение, я выбрасываю его в корзину. Причина проста: если все эти люди так явно видят эту возможность, то скорее всего над этим работает много других компаний, и нам не будет принадлежать лидерство в этом» - Джек Ма, китайский предприниматель, основатель и председатель совета директоров компании [Alibaba Group](#)

Маркетинговый процесс - последовательный процесс, в центре которого находятся потребности и создание коммерческих предложений, способных удовлетворить эти потребности наилучшим образом. Цель работы маркетологов – установить, для каких людей/ситуаций существует данная потребность, и оценить их количество. Совокупность всех таких людей/ситуаций называется потенциальным и существующим рынком, с ее определения начинается разработка маркетинговых стратегий. Которые, в свою очередь, опираются на сегментирование рынка (существующего и потенциального) и поиск дифференцирующих атрибутов для позиционирования бренда или предприятия.

В долгосрочной перспективе эффект фрагментации подавляет эффект расширения и снижает вероятность успеха новых товаров на данном рынке. Чтобы достичь все поставленные цели не нужны глобальные действия, достаточно найти креативную идею. Рекламные ролики, вывески и баннеры со временем перестают привлекать внимание. Их назойливость, чрезмерность и

навязчивость отталкивает. Для удивления и заинтересованности потребителя нужен креативный маркетинг.

Креативный маркетинг – это поиск оригинальных и уникальных решений, привлекающих потребителей и заставляющих их совершать повторные покупки, один из методов маркетинговых коммуникаций. Его применяют, если компания:

- намерена продвигать свою продукцию или услуги максимально быстро и с минимальными вложениями;
- стремится к привлечению большего количества клиентов;
- планирует извлекать дополнительный доход с нематериальных активов: имидж, репутация, лояльные потребности и пр.

Так, можно выделить отличительные черты креативного маркетинга:

- основа креативного маркетинга – это поиск оптимального решения конкретной бизнес-задачи.
- чтобы быть творческой, идея должна оказывать воздействие.
- основная черта креативного маркетинга – умение обратить на себя внимание покупателя, удивить его.

Креативность помогает выделиться и дифференцировать компанию среди конкурентов и оставить след в сознании потребителя. Для внедрения креативного маркетинга следует соблюдать следующие принципы:

- постоянный мониторинг маркетинговых трендов и новинок;
- исследование деятельности конкурентов;
- знакомство с ЦА;
- изучение собственных интересов;
- делегирование (командная работа, сбор идей, их обсуждение и оценка);
- не отказываться от «плохих» идей;
- использование юмора и небольшие преувеличения характеристик товара.

Креатив – это неотделимая часть эффективного маркетинга. Компаниям жизненно необходимо выделяться на фоне конкурирующих организаций, привлекать новых и удерживать лояльных потребителей. Креатив нельзя отождествлять с творчеством.

Создание креативных решений является многоэтапной процедурой, которая строится на тщательных исследованиях, подготовке и оценке рынка, поиске и тестировании идей. В ходе реализации креативного маркетинга компании применяют различные средства и инструменты, изображенные на рисунке 1 ниже.

На данном рисунке видны различные средства и инструменты креативного маркетинга, такие как: buzz - маркетинг (маркетинг слухов, т. е. донесение информации посредством искусственно созданных и распространенных слухов), блог-маркетинг, product placement, life placement, ambient media. Так же, тизер (рекламное сообщение, построенное как [загадка](#), которое содержит часть информации о продукте, но при этом сам товар полностью не демонстрируется, тизеры обычно появляются на раннем этапе продвижения товара и служат для создания интриги вокруг него); вирусный и мобильный маркетинг.

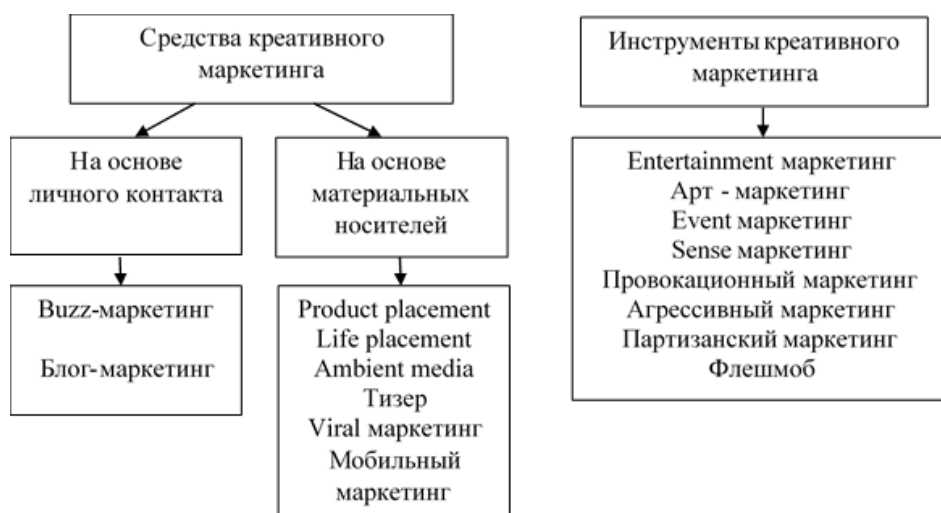


Рисунок 1. Средства и инструменты креативного маркетинга

Далее представлены инструменты креативного маркетинга, которые наиболее часто применяются при создании и продвижении нового бренда.

Виды инструментов креативного маркетинга	Описание
Entertainment-маркетинг или зрелищный маркетинг	реклама продукции, представляемая на таких мероприятиях, как концерты, спортивные соревнования или выставки произведений искусства
Арт-маркетинг	продвижение проекта с помощью искусства или просто продажи на арт-рынке
Провокационный маркетинг	предполагается некая динамичная игра, состоящая из нескольких этапов, в которые постепенно вовлекаются люди из разных групп; эти люди становятся носителями информации и должны воспринимать событие как реальное
Флешмоб	маркетинговое средство, состоящее в выполнении по договоренности группой людей заранее согласованных действий; рекламируемый продукт при этом не скрывается, но его подача необычна, провокационна и оригинальна, она призвана вызывать интерес
Агрессивный маркетинг	гибкая система маркетинговых действий, в которую изначально положена возможность быстрого реагирования на поведение потребителей и рынка в целом; используется для товаров импульсного спроса FMCG-рынка, при продвижении товаров роскоши
Партизанский маркетинг	малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая или почти не вкладывая денег
Event-marketing	комплексная организация мероприятий, направленная на эмоциональный контакт с аудиторией, который устанавливается во время мероприятия, даёт универсальную возможность повлиять на целевую аудиторию тоньше и эффективнее
Sense-маркетинг или аромамаркетинг	маркетинг, основанный на использовании различных ароматов, запахов

Рисунок 2. Описание инструментов креативного маркетинга

Инструментарий креативного маркетинга используется для проведения существенных изменений в товаре, его дизайне и упаковке, для продвижения и формирования новых ценовых стратегий, бренда, развития целевого сегмента и репозиционирования товара. Методики креативного маркетинга разрабатываются силами и возможностями самой компании. Но активно применяется заимствование идей у потребителей. Они удовлетворяют свои потребности при посредством доступных средств с привлечением творческого подхода. Такая идея подхватывается бизнесменами как креативная составляющая при разработке и продвижении продукции.

Как видно в основе всего того, что может дать что-то новое всегда лежит идея, причем оригинальная идея, ибо все, что уже есть, идеей не является, а является ее воплощением. Таким образом, всегда, когда есть желание заработать серьезные деньги нужна именно идея, новая идея, идея в чистом виде. Добыть новую и качественную идею способен только креативный маркетолог.

Таким образом, по проведению кабинетного исследования были сделаны следующие выводы: целью использования креативного маркетинга в деятельности компаний состоит в том, что индивидуальную культуру и бренд в отличие от цен, качества и технологий производства конкуренты перенять не могут. Бренд – это зеркало компании, ее ценностей, миссии и стратегии развития. Он позволяет покупателям выделять товары компании среди других, формировать лояльность и иметь четкие ассоциации с именем организации.

Применение инструментов креативного маркетинга способствуют развитию инновационного потенциала организации, следовательно, позволяют лидировать компаниям на рынке. При вхождении на рынок недостаточно просто создать бренд, необходимо его продвигать, чтобы сделать популярным. Даже известные бренды не перестают себя рекламировать, что потребитель не потерял к ним интерес.

ЛИТЕРАТУРА

1. Душкина М.Р. Модели коммуникативного воздействия в маркетинге // Маркетинг в России и за рубежом. - 2010. - № 4. - С. 67-74
2. Кириллина Н. Социальный потенциал маркетинговых коммуникаций в информационной среде современного города // Общество и экономика. - 2012. - №1. - С. 135-148.
3. Котлер Ф., Триас де Бес Ф. Латеральный маркетинг. Технология поиска революционных идей. – М: Альпина Паблишер, 2018. – 208 с
4. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю. Коммуникационная концепция маркетинга и ее методическое обеспечение // Маркетинг. — 2011. — № 6. с. 64-66
5. Пономарева А. Коммуникационный маркетинг в креативной составляющей // Маркетинг. - 2(К)9. - № 3. - С. 32-44.

УДК 657.28

Мұхтарқанова А.А. (17-БУ-1), Кайдарова Н.А. (17-БУ-1), Шапочкина Е.Ю. (ВКГТУ)

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ

Обязательное социальное медицинское страхование (ОСМС) - комплекс правовых, экономических и организационных мер по оказанию медицинской помощи потребителям медицинских услуг за счет активов фонда социального медицинского страхования.

Для учета ОСМС определены следующие виды удержаний:

- взносы ОСМС;
- отчисления ОСМС.

В системе обязательного медицинского страхования задействованы не просто две стороны: государство и граждане, а установлены отдельные права и обязанности для различных категорий участников. Например, в зависимости от ситуации физическое лицо может иметь обязательства по уплате отчислений и взносов как за себя лично, так и за работников (ИП - работодатель), а также исполнять обязательства по уплате за третьих лиц.

С 1 июля 2017 года работодатели (юридические лица и индивидуальные предприниматели) обязаны перечислять отчисления на ОСМС в пользу своих работников. С января 2020 года начали перечислять взносы в свою пользу индивидуальные предприниматели, работники, а также физические лица, которые получают доходы по договорам гражданско-правового характера (ГПХ).

Таблица 1 - Плательщики ОСМС

Вид	Плательщики	Начало осуществления
Отчисления	Работодатели (юридические лица, ИП)	С 1 июля 2017 года
Взносы	ИП в свою пользу	С 1 января 2020 года (+ 1 июля 2017 года до 1 января 2018 года)
	Физ. лица по договорам ГПХ	С 1 января 2020 года (1 июля 2017 года до 1 января 2018 года)
	Лица, занимающиеся частной практикой (адвокаты, медиаторы, нотариусы и т.д.).	С 1 января 2020 года (1 июля 2017 года до 1 января 2018 года)
	Работники	С 1 января 2020 года
	Государство	С 1 января 2020 года
	Граждане РК, выехавшие за пределы РК, за исключением граждан, выехавших на ПМЖ за пределы РК	С 1 января 2020 года

Плательщиками отчислений в системе обязательного медицинского страхования являются работодатели, то есть юридические лица и

индивидуальные предприниматели, использующие труд наемных работников. Отчисления также уплачиваются за иностранцев и лиц без гражданства, постоянно проживающих на территории РК, оралманов. Также данные категории осуществляют взносы в свою пользу. Но, также, есть категория граждан, уплата за которых не производится работодателем. Работодатели освобождаются от уплаты отчислений на ОСМС за следующих работников:

1. дети;
2. лица, находящиеся в отпусках в связи с рождением ребенка, усыновлением новорожденного ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста 3 лет;
3. получатели пенсионных выплат, в том числе участники и инвалиды ВОВ; Многодетные матери, награжденные подвесками «Алтын алқа», «Күміс алқа» или получившие ранее звание «Мать-героиня», а также награжденные орденами «Материнская слава» I и II степени;
4. инвалиды;
5. лица, обучающиеся по очной форме обучения в организациях среднего, технического и профессионального, полусреднего, высшего образования, а также послевузовского образования;
6. военнослужащие;
7. сотрудники специальных государственных органов;
8. сотрудники правоохранительных органов.

Таблица 2 - Ставки отчислений работодателей на ОСМС

Плательщики	Период	Ставка
Отчисление работодателей	с 01.07.2017 года	1 %
	с 01.01.2018 года	1,5%
	с 01.01.2020 года	2%
	с 01.01.2022 года	3%

Отчисления работодателя - это суммы, уплачиваемые работодателем (индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом) в пользу работников. Объект исчисления - расходы работодателя, выплачиваемые работнику в виде доходов. Доходами работника являются доходы, начисленные работодателем, за исключением доходов, с которых не уплачиваются отчисления. Отчисления работодателей за работников (юридическими лицами и ИП), производятся ежемесячно до 25 числа месяца, следующего за месяцем выплаты доходов.

Взносы - это сумма, которая удерживается с дохода физического лица и перечисляется от его имени в качестве обязательного платежа в систему медицинского страхования. Взнос работника - это сумма, удерживаемая из дохода работника, вносимая им в свою пользу в систему обязательного медстрахования. Объект исчисления - доход, начисленный работодателем, за исключением доходов, с которых не уплачиваются взносы. Уплата взносов ОСМС вводится с 2020 года, платежи должны осуществляться за всех граждан

РК (в том числе иностранных граждан, постоянно прибывающих на территории РК), в следующем порядке:

1. работающее население производит уплату с доходов по трудовым договорам (удерживает и перечисляет работодатель);
2. индивидуальные предприниматели оплачивают самостоятельно в свою пользу;
3. физические лица, получающие доходы по договорам ГПХ (удерживает и перечисляет налоговый агент);
4. самозанятые: ЕСП и лица, занимающиеся частной практикой;
5. государство производит уплату взносов за социальные слои населения:
6. дети, студенты, пенсионеры, инвалиды, зарегистрированные безработные граждане и т.д.;
7. прочие категории: приостановившие деятельность ИП, самостоятельно уплачивающие за себя граждане (незарегистрированные безработные, выехавшие за пределы РК граждане и т.д.).

С 1 января 2020 года государство становится одним из участников финансирования системы ОСМС и производит уплату взносов на социальное медицинское страхование за некоторых граждан.

В соответствии с пунктом 1 статьи 26 Закона «Об обязательном социальном медицинском страховании» государство ежемесячно производит перечисление взносов за следующих лиц:

1. дети;
2. лица, зарегистрированные в качестве безработных;
3. неработающие беременные женщины;
4. неработающие лица, фактически воспитывающие ребенка (детей) до достижения им (ими) возраста трех лет;
5. лица, находящиеся в отпусках в связи с рождением ребенка (детей), усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей), по уходу за ребенком (детьми) до достижения им (ими) возраста трех лет;
6. неработающие лица, осуществляющие уход за ребенком-инвалидом;
7. получатели пенсионных выплат, в том числе участники и инвалиды Великой Отечественной войны;
8. лица, отбывающие наказание по приговору суда в учреждениях уголовно-исполнительной (пенитенциарной) системы (за исключением учреждений минимальной безопасности);
9. лица, содержащиеся в следственных изоляторах;
10. неработающие оралманы;
11. многодетные матери, награжденные подвесками «Алтын алқа», «Күміс алқа» или получившие ранее звание «Мать-героиня», а также награжденные орденами «Материнская слава» I и II степени;
12. инвалиды;
13. лица, обучающиеся по очной форме обучения в организациях среднего, технического и профессионального, полусреднего, высшего образования, а также послевузовского образования;

14. лица, завершившие обучение по очной форме обучения в организациях среднего, технического и профессионального, полусреднего, высшего образования, а также послевузовского образования в течение трех календарных месяцев, следующих за месяцем, в котором завершено обучение.

По данным Фонда обязательного социального медицинского страхования к указанным категориям в Республике Казахстан относятся более 10 миллионов человек. Взносы государства рассчитываются исходя из средней заработной платы по данным органов статистики в предшествующие два года и составляют:

- с 1 января 2020 года – 4 % от среднемесячной з/п;
- с 1 января 2022 года – не менее 4, но не более 5%.

Уплата взносов на ОСМС государством производится с 1 января 2020 года. Также, есть категория граждан, которые освобождены от уплаты взносов от медицинского страхования:

1. лица, за которых взносы уплачивает государство (дети, пенсионеры, инвалиды, безработные и др.);
2. военнослужащие;
3. сотрудники специальных государственных органов;
4. сотрудники правоохранительных органов.

Исчисление взносов индивидуальными предпринимателями в свою пользу производится самостоятельно в срок не позднее 25 числа месяца, следующего за отчетным. Взносы физических лиц, получивших доходы по договорам ГПХ, работников, перечисляются в Фонд ежемесячно. При этом обязанность по перечислению взносов возложена на налогового агента.

Таблица 3 - Ставки взносов на ОСМС

Период	Плательщики	Ставка
С 01.07.2017 – 01.01.2018 год	ИП в свою пользу	5%
	Физ. лица по договорам ГПХ	5%
	Лица, занимающиеся частной практикой	5%
С 01.01.2020 год	Работники	1%
	Физ. лица по договорам ГПХ	1%
	Государство	4%
	ИП в свою пользу	5%
	Лица, занимающиеся частной практикой	5%
	Граждане РК, выехавшие за пределы РК	5%
С 01.01.2021 год (изменение ставок)	Физ. лица по договорам ГПХ	2%
	Работники	2%
С 01.01.2022 год (изменение ставок)	Государство	не менее 4, но не более 5%

Созревает вопрос, чем взносы на ОСМС отличаются от отчислений?

И взносы, и отчисления на ОСМС являются источниками финансирования системы обязательного социального медицинского

страхования. В соответствии с Законом «Об обязательном социальном медицинском страховании»:

1. взносы – деньги, уплачиваемые в фонд плательщиками взносов, указанными в пункте 2 статьи 14 Закона, и дающие право потребителям медицинских услуг получать медицинскую помощь в системе обязательного социального медицинского страхования.

2. отчисления – деньги, уплачиваемые работодателями за счет собственных средств в фонд социального медицинского страхования, дающие право потребителям медицинских услуг, за которых осуществлялась уплата отчислений, получать медицинскую помощь в системе обязательного социального медицинского страхования.

Работники, индивидуальные предприниматели (в свою пользу), физические лица по договорам гражданско-правового характера, государство уплачивают взносы на ОСМС в свою пользу и за свой счет с 2020 года.

Отчисления на ОСМС уплачивает работодатель (юридическое лицо или ИП) в пользу работников за счет собственных средств. Отчисления не удерживаются из заработной платы сотрудников, а являются дополнительными затратами работодателя.

В общем случае отчисления и взносы перечисляются путем безналичных платежей через Государственную корпорацию «Правительство для граждан» на счет Фонда социального медицинского страхования.

В случае отсутствия счетов в банках, ИП, налоговые агенты, использующие труд физических лиц по договорам ГПХ, вправе вносить отчисления и взносы наличными деньгами в банк для их последующего перечисления в Фонд.

Уплата взносов и отчислений производится исключительно в национальной валюте – тенге. Перечисление производится при помощи электронных платежных поручений с приложением списка работников, ИП, физических лиц по договорам ГПХ, которые произвели отчисления и взносы.

Ежемесячный доход, принимаемый для исчисления отчислений и взносов, не должен превышать 10 МЗП (в 2020 году расчет с дохода не более 425 000 тенге). До 2019 года максимальный предел составлял 15 МЗП. Таким образом, при расчете взносов и отчислений установлен максимальный доход для исчисления платежей. До 2018 года при расчете взносов и отчислений учитывался также и минимальный предел в размере 1 МЗП, но с 2018 года нижний предел по ОСМС отменен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. 1С-РЕЙТИНГ – URL: <https://pro1c.kz/news/>
2. Закон РК от 16 ноября 2015 года № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании».

УДК: 338

Каирбекова Д.Р.(19-ММЭ-1), Кабдулшарипова А.М. (ВКГТУ)

ПУТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

По своему внутреннему содержанию управление рисками не является чем-то совершенно отдельным и отличным от управления другими аспектами деятельности сельских производителей. Это в основном связано с тем, что любое управленческое решение прямо или косвенно связано с риском. Однако существуют некоторые специальные методы и типы принятия решений, которые изначально направлены на снижение рисков и неопределенностей в сельскохозяйственном секторе.

Все факторы производства имеют разную степень оперативной коррекции при изменении внешних или внутренних условий бизнеса; очевидно, что они разделены на две группы в соответствии с методами обучения и управления.

На уровне стратегического планирования обоснованы основные производственные параметры, направленные на получение таких финансовых результатов деятельности, которые обеспечивали бы стабильное функционирование производственной системы при наиболее вероятных результатах производственных условий. В экономической литературе при обосновании уровня риска обычно используются два основных критерия: местоположение экономики и направление ее производства.

На первом этапе стратегического планирования необходимо выбрать наиболее приемлемый для предпринимателя тип производственного направления и определить размер предприятия на основе имеющихся финансовых возможностей предпринимателя. Теоретически обосновано, что углубление специализации производственных систем приводит к большей уязвимости к экономическим, экологическим и рыночным колебаниям. Поэтому необходимо интенсифицировать сельское хозяйство, диверсифицировать производственные системы, чтобы добиться максимальной эффективности использования местных ресурсов, минимизировать экономические и экологические риски. Следует подчеркнуть, что целью диверсификации является поиск оптимальных комбинаций различных видов деятельности для минимизации риска в целом, а не просто выбор видов деятельности, наименее подверженных различным типам колебаний.

Очевидно, что диверсификация позволяет более эффективно использовать ресурсы, доступные компании. Так, например, выращивание различных видов сельскохозяйственных культур делает возможным:

- получать более высокие урожайности сельскохозяйственных культур благодаря использованию научнообоснованного чередования культур;
- более эффективно использовать сельскохозяйственную технику путем одновременного ее применения в течение года;

- более эффективно использовать трудовые ресурсы за счет сглаживания пиков производственной нагрузки;
- оставаться устойчивым и способным вести расширенное воспроизводство при значительных изменениях внешних условий;
- снижать рыночный риск от изменения спроса, а впоследствии и цен путем предложения широкого ассортимента товаров.

Кроме того, диверсификация дает возможность развивать такие несельскохозяйственные виды деятельности, как переработка продукции, оказание транспортных услуг, услуг по хранению продукции и т.д.

При определении параметров производства следует учитывать и такой фактор, как гибкость и эластичность элементов производственных систем, который заключается в том, что хозяйство должно иметь возможность адекватно отреагировать на изменение внешних и внутренних условий деятельности. Добиться гибкости основных средств возможно путем направления инвестиций на приобретение таких основных средств, которые являются многофункциональными и универсальными. Очевидно, что наиболее гибким элементом, любой экономической системы являются свободные денежные средства, а значит, поддержание на адекватном уровне суммы поступления этих средств является одной из основных задач финансового менеджмента.

В каждом конкретном случае оптимальный размер предприятия из разных производственных зон можно рассматривать так, чтобы обоснованная структура посевных площадей не только обеспечивала максимальный уровень прибыльности, но и обеспечивала минимальную потерю дохода в течение всего периода.

К стратегическим направлениям в планировании следует отнести и выбор базовых технологий, поскольку даже сами технологии могут в значительной степени влиять на устойчивость производства. Использование интенсивных технологий дает более устойчивые результаты по сравнению с экстенсивными уже по той причине, что экстенсивные технологии в большей степени зависят от колебаний погодных условий. Оценка риска на этапе стратегического планирования позволяет определить и необходимость страхования этого риска. В большинстве развитых стран именно страхование является одним из основных способов управления рисками.

При помощи страхования риск, с малой вероятностью наступления, но с катастрофическими потерями, трансформируется в необходимость нести относительно незначительные издержки в виде страховых взносов. При этом потенциальный страховой интерес предпринимателей связан с получением покрытия по максимально возможному количеству рисков. Поскольку внутренние риски далеко не всегда отвечают этому требованию, то на практике страхуются в первую очередь внешние риски.

Имея прогноз вероятности наступления основных рисков, предприниматель может, используя методы идентификации и контроля риска, снизить количество непредсказуемых событий, укрепить финансовую

стабильность и создать условия для продолжения устойчивого функционирования.

Решение вопросов стратегического планирования позволяет создать базу потенциально устойчивого предприятия, способного адекватно реагировать на наиболее вероятные изменения условий хозяйствования. Но наряду с "инертными" факторами производства, слабо подверженными возможности оперативной корректировки, но обеспечивающими сохранение наиболее существенных характеристик системы на значительном интервале вероятных исходов условий производства, следует выделять и тактические способы управления хозяйственным риском. Одним из таких способов является заключение форвардных контрактов и оперативное хеджирование возникающих рисков.

Использование форвардных контрактов является весьма эффективной, а на Западе и очень популярной, формой управления риском в сельском хозяйстве. В самом общем представлении форвардные контракты предполагают оплату товара по заранее оговоренной цене до поставки, а иногда и до производства товара. Используя данный способ реализации своей продукции, сельскохозяйственные предприятия сводят к минимуму свои потери от нежелательных колебаний будущих цен на рынке.

В настоящее время сделки, близкие по своему содержанию к форвардным контрактам, уже заключаются перерабатывающими предприятиями, заинтересованными в получении необходимых объемов сельскохозяйственного сырья. В ряде случаев денежные средства выделяются производителю даже до начала процесса производства.

Следующим мощным средством управления риском является хеджирование. В последнее время этот способ получил распространение на Западе и широко используются менеджерами сельскохозяйственных предприятий. Хеджирование означает действие по уменьшению или компенсации подверженности риску от неблагоприятных изменений рыночных условий в будущем. Основной задачей хеджирования является защита предпринимателя от неблагоприятных изменений на рынке. Более узкой задачей является получение прибыли вследствие благоприятных изменений.

На практике хеджирование реализуется с помощью специальных рыночных инструментов (опционов и фьючерсов). Опцион представляет собой финансовый инструмент, созданный и используемый как способ хеджирования рисков и средство получения прибыли от изменения цен на рынке. Его держатель может решить, выполнять его или нет в зависимости от выгодности ситуации для владельца опциона. Опцион защищает держателя от самого худшего варианта изменения и вместе с тем обеспечивает выигрыш от благоприятного изменения цен на рынке. Главный недостаток опциона - его высокая стоимость,

Особо следует подчеркнуть, что после принятия стратегических решений основным способом управления рисками являются тактические решения, позволяющие оперативно реагировать на изменение условий хозяйствования. Любое принятое решение, независимо от того, является оно рискованным или

нет, всегда основывается на доступной информации. Поэтому среди первоочередных мер по снижению риска можно выделить мероприятия по сбору информации и разработку систем информационного обеспечения с целью принятия эффективных управленческих решений.

Очевидно, что увеличение количества получаемой информации вовсе не означает автоматического повышения эффективности принятия решения. Поэтому в ходе сбора информации необходимо различать неуместную и релевантную информацию. Под релевантной информацией принято считать данные, касающиеся только конкретной проблемы.

По данным социологических опросов сельских товаропроизводителей наиболее актуальными для них являются информация об альтернативных возможностях маркетинга производимой и реализуемой продукции; прогнозы урожайностей сельскохозяйственных культур, долгосрочные и краткосрочные прогнозы природно-климатических условий; информация о новых технологиях сельскохозяйственного производства и др.

Таким образом, информационное обеспечение - это одна из важнейших обеспечивающих функций, качество которой является определяющим фактором обоснованности и эффективности принимаемого рискованного решения, а инвестиции, вложенные в сбор релевантной информации, могут быть надежно и эффективно использованы в сельском хозяйстве и с лихвой окупятся путем принятия более эффективных решений, снижающих риск.

Мероприятия, направленные на снижение риска, которые должны быть осуществлены конкретными сельскими товаропроизводителями, не могут полностью - обеспечить безрисковое предпринимательство в сельском хозяйстве. Для того чтобы управлять риском более эффективно, наряду с вышеуказанными мероприятиями необходима также государственная поддержка. Это связано прежде всего с тем, что существует ряд мер, которые могли бы привести к снижению риска, но их реализация требует больших материальных затрат, и не по силам отдельным предпринимательским структурам.

Среди таких мероприятий наиболее важными и весьма значимыми для сельских товаропроизводителей могут быть:

- совершенствование старых и принятие новых законов и нормативных актов, прежде всего это касается законов в области страхования, налогообложения, ценообразования;
- разработка специальных программ в области страхования различных аспектов деятельности аграрных предпринимательских структур;
- государственное регулирование цен на отдельные виды продукции, государство, осуществляя товарные закупки по гарантированным ценам, может выступать для сельских предпринимателей "последним оставшимся хорошим покупателем", тем самым помогая производителям реализовывать свою продукцию по приемлемым ценам;
- финансирование мероприятий, направленных на разработку и внедрение новых высокопроизводительных технологий сельскохозяйственного производства;

– создание специальных компьютерных сетей для сельских товаропроизводителей, позволяющих оперативно получать информацию, необходимую для принятия важных управленческих решений.

Таким образом, сельским товаропроизводителям можно порекомендовать следующие действенные меры, направленные на снижение риска: интенсификация сельскохозяйственного производства с помощью диверсификации производственных систем, путем нахождения оптимальных комбинаций различных видов деятельности, позволяющая минимизировать хозяйственный риск в целом.

Сельскохозяйственным предприятиям необходимо учитывать такие факторы, как гибкость и эластичность элементов производственных систем, позволяющие адекватно реагировать на изменение внешних и внутренних условий деятельности.

Выбор базовых технологий является чрезвычайно важным аспектом, поскольку даже сами технологии могут в значительной степени влиять на устойчивость производства. В связи с тем, что лишь единицы сельскохозяйственных производителей способны самостоятельно обеспечивать финансовое покрытие риска таких непреодолимых явлений, как наводнение, ураган, заморозки, засухи и т.д., то страхование рисков является одним из основных способов управления ими.

Среди первоочередных мер по снижению риска можно выделить мероприятия по сбору информации и разработку систем информационного обеспечения с целью принятия эффективных управленческих решений.

Важным условием повышения эффективности принятия решений в условиях риска и неопределенности является обучение сельских товаропроизводителей и доведение до них основных методов и способов управления рисками, для более эффективного управления рисками обязательным условием является государственная поддержка. Это связано прежде всего с тем, что существуют ряд мер, которые могли бы привести к снижению риска, но их реализация требует больших материальных затрат, и не по силам отдельным предпринимательским структурам.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Кооперация и интеграция в АПК: учебник для вузов / Под общ. ред. В.М. Володина. - Пенза, 2005. - 244 с.
- 2 Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК. М.: Колос С, 2007. — 264 с: ил. — (Учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений).
- 3 Лунев В.Л. Тактика и стратегия управления фирмой. – М.: Финпресс, НГАЗиУ, 2007. – 356с.
- 4 Экономика предприятия/ Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: «Юрист», 2008. – 584с.

УДК 338.43

Каирбекова Д. Р. (19-ММЭ-1), Сорокина Л.И. (ВКГТУ)

СУБЪЕКТ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ

Важнейшими направлениями развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан (РК) является растениеводство и животноводство. На современном этапе развития экономики РК обе отрасли переживают активную стадию реконструкции, внедрения новых технологий и привлечения инвестиционных средств. Одним из ключевых моментов в развитии агропромышленного комплекса называют формирование региональных агропромышленных холдингов. В этом направлении развивается опытная ферма масличных культур, входящая в агрохолдинг «Астана-Бизнес».

ТОО «Опытное хозяйство масличных культур» (ТОО «ОХМК») расположено в 3 км от города Усть-Каменогорска (ВКО, РК), общая площадь сельхозугодий составляет 9353 га, в том числе пашня 6623 га, основными видами деятельности являются молочное скотоводство и растениеводство.

ТОО «ОХМК» - лидер сельского хозяйства ВКО, Республики Казахстан.

В результате научного исследования были выявлены составляющие инновационного потенциала предприятия, значение которых подтверждает необходимость формирования дальнейших рекомендаций для повышения соответствующего уровня объекта хозяйствования.

Рекомендации были составлены в двух направлениях:

- внедрение процесса производства подсолнечного масла;
- повышения уровня кадрового потенциала ТОО «ОХМК».

Рассмотрим вариант запуска дополнительного цеха по производству масла подсолнечного с целью расширения рынков сбыта.

ТОО «ОХМК», планируя расширение рынков сбыта своей продукции, в том числе за счет экспортных поставок в КНР, наметил открытие дополнительного цеха по производству подсолнечного масла.

Для открытия цеха требуется оборудование, денежные средства для закупки материалов и дополнительная штатная численность. Планировалось получение займа в рамках Программы по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013–2020 гг «Развитие агропромышленного комплекса Республики Казахстан (АГРОБИЗНЕС - 2020)». Сумма необходимых денежных средств - 84 млн. тенге, срок займа - 4 года, общая сумма к погашению составит 100 292 500 тенге. Запуск проекта стал осуществляться в сентябре 2019 года.

Получение кредита - через АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» по ставке вознаграждения в размере 9,5 %.

Одной из важных задач социально-экономического развития Казахстана является обеспечение населения высококачественными продуктами питания отечественного производства в условиях возникновения альтернативных форм организации сельскохозяйственного производства - фермерских хозяйств, частных предприятий по переработке, доставке и реализации готовой

продукции. Учитывая, что сохраняется высокая доля импорта по наиболее высокотехнологичным производствам, вопрос поддержки сельхозтоваропроизводителей должен стоять особенно остро [1]. Так по данным, приведенным в аналитической части государственной Программы агропромышленного комплекса на 2017-2021 годы, в среднем за 5 лет по продуктам переработки растениеводческой продукции доля импорта во внутреннем потреблении масложировой продукции достигает 30-40%. При этом, мощности масложировых предприятий загружены на 45-50%. Реализация предлагаемого проекта подразумевает привлечение финансовых средств для приобретения оборудования, а также – пополнения оборотных средств ТОО.

Основной целью предлагаемого проекта является: выход на зарубежные рынки сбыта; увеличение возможности предприятия по производству масла растительного; получение высококачественной, конкурентоспособной продукции; извлечение прибыли от результатов производства и реализации готовой продукции. Основные задачи проекта: получение финансовых средств для открытия и запуска дополнительного цеха; покупка и установка необходимого оборудования; набор и обучение персонала; определение доли рынка и ее увеличение; организация и предоставление новых рабочих мест.

Реализация проекта планируется в ВКО с сентября 2019 года по сентябрь 2022 года. Общая стоимость проекта составляет 84 млн. тенге. Источником погашения кредита будут являться доходы от реализации готовой продукции и инвестиционной деятельности ТОО «ОХМК». Концепция проекта предусматривает организацию дополнительного цеха по производству растительного масла. Планируемая себестоимость производства вновь вводимого цеха представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Себестоимость производимой продукции

Наименование затрат, ед. изм.	Дневная выработка	Стоимость за 1 ед. изм. дневной выработки (тенге)	Выработка за смену, тенге	Месячная выработка / 24 смены, тенге
Семена подсолнечника, кг	12142	90	1092780	26226720
Электроэнергия, кВт/дн	1500	175,2	262800	6307200
Уголь, т	31	4800	148800	3571200
Вода, м ³	164	192,48	31566,72	757601,28
Потребление соды, кг	22	8,424	185,32	4447,87
Потребление отбели- вающего агента, кг	481	2,7	1298,7	31168,8
Упаковка, бут. емк. 1л	5000	2,7	13500	324000
Итого себестоимость				37222337,95

Сопутствующая производству масла растительная продукция приведена в таблице 2. Основное – это следует наладить стабильную поставку сырья и постоянный сбыт готового продукта [2]. В связи с тем, что инициатор проекта на данном рынке уже более 15 лет, продажа масла просто будет выливаться в готовые торговые схемы. Реализация масла подсолнечного и сопутствующая производству продукция планируется к сбыту в ВКО, других регионах страны, а также за счет расширения экспортных поставок в Китай и Россию.

Таблица 2 - Продукция, полученная при изготовлении масла

Наименование продукции, ед. изм.	Дневная выработка, кг	Стоимость, тг	Выработка за смену, т	Месячная выработка / 24 смены, тенге
Масло подсолнечное, л	32000	250,8	8025600	192614100
Жмых, кг	21300	33,61	715893	17181432
Лузга, кг	9800	7,2	70560	1693440
Итого				211488972

Ценовая политика: ТОО «ОХМК» ставит целью выпуск качественной продукции, приемлемой по цене широкому кругу потребителей в регионе. Цена договорная, от 250,8 тг / л, в зависимости от объема закупа и места поставки продукции. При заключении долгосрочного договора, условия оплаты и оптовые скидки обговариваются отдельно. Также компания оказывает поддержку своей продукции рекламой в СМИ, наружной рекламой, промо-акциями и рекламными материалами на месте продаж (таблица 3).

Таблица 3 - Ценовая политика ТОО «ОХМК» на 2019-2022 гг

Ценовая политика, ед. изм.	Оптовые цены, тенге	Розница, тенге
Масло подсолнечное, рафинированное, 1 л	250,8	320
Жмых, 1 кг	33,61	-
Лузга, 1 кг	7,2	-

Маркетинговый план: с введением рыночных отношений в сельском хозяйстве вопрос качества производимой продукции становится все более актуальным. Любой товар агропромышленного комплекса может найти свой сегмент рынка только в том случае, если окажется выполненным на достаточно высоком уровне. Основными преимуществами создаваемого цеха по производству масла подсолнечного станут: высококвалифицированные кадры и наличие в производстве современных, хорошо зарекомендовавших себя технологий и материалов; качественный и «узнаваемый» бренд товара; удобное месторасположение цеха к источникам сырья; грамотный менеджмент организации. Все вышесказанное позволяет представить итоговые показатели доходности по планируемому бизнес плану (таблица 4). Представленный проект имеет уровень доходности 63,61%. Срок реализации проекта 4 года.

Таблица 4 - Показатели доходности бизнес проекта по запуску дополнительного цеха по производству масла подсолнечного

Наименование показателей, ед. изм.	Итоговые результаты проекта
Выручка, тг / месяц	211488972
Себестоимость, тг / месяц	37222337,95
Валовая прибыль, тг	174266634,05
Расходы единовременные, тг	35828720
Расходы постоянные, тг / месяц	3915677
Чистая прибыль, тг	134522537,05
Рентабельность проекта, %	63,61

Реализация проекта позволит:

1) Создать новые рабочие мест. Для обеспечения плановых показателей выпуска продукции необходимо принять дополнительно 8 штатных единиц в цех по производству масла.

2) За счет запуска дополнительного цеха расширить рынки сбыта, как в пределах Казахстана, так и на внешних рынках.

3) Повысить благосостояние объекта исследования.

4) Обеспечить потребителей качественным, натуральным подсолнечным маслом.

Для оценки экономической эффективности проекта были использованы следующие четыре основных показателя:

- чистый дисконтированный доход – NPV;
- индекс доходности – рентабельность инвестиций – PI;
- внутренняя норма доходности – IRR;
- срок окупаемости – PP [3].

Искомое значение NPV составило 5 245 588 612 тенге, т.е. стоимость проекта с точки зрения будущих затрат и доходов составит указанную величину – вывод: при отсутствии изменений, в стабильных условиях, проект эффективен.

PI составил 81,44% (значение показателя составляет > 1 , что говорит о доходности проекта).

IRR составил в результате расчетов 20,9%, что превышает норму дисконтирования и средневзвешенную доходность инвестируемого объекта. Проект целесообразно реализовать.

Срок окупаемости инвестиций был получен PP = 1 году.

В целом, основываясь на расчетах, можно сделать вывод, что проект экономически выгодный и окупится в сравнительно короткие сроки.

Также ТОО «ОХМК» необходимо особое внимание уделять кадровому потенциалу. Уровень кадрового потенциала исследуемого предприятия составляет 42% (таблица 5).

Таблица 5 - Уровень кадрового потенциала ТОО «ОХМК»

Позиция организации по отношению к своему персоналу	Уровень развития инновационного потенциала персонала
Персонал - издержки	Низкий
Персонал - один из ресурсов	Средний (42%)
Персонал - специфический ресурс (человеческий капитал)	Выше среднего
Персонал - достояние и уникальность	Высокий
Персонал - социальный партнер	Наивысший

Уровень кадрового потенциала предположительно можно увеличить с помощью следующих мероприятий [4]:

- привлекать и отбирать персонал, имеющий способности, знания, талант, а также развивать эти качества у персонала;
- развивать образовательную систему организации, поощрять работников, продолжающих образование;
- повышать мотивацию труда у работников предприятия (ввести систему премирования, бонусов за качество работы) и формировать у работников стремление повышения уровня знаний, компетенций;
- формировать умение сбора информации, ее обработки (используя при этом информационные технологии) и представления результатов в приемлемой форме и т.д.;
- необходимо реализовывать коллективного принятия решений путем ежеквартального собрания работников для генерирования новых идей по развитию производства.

Внедрение предлагаемых мероприятий способствует в дальнейшем повышению уровня инновационного потенциала. Все эти факты свидетельствует об адекватности разработанного алгоритма, а также то, что базисным условием активизации инновационной деятельности отечественных предприятий является применение методов управления инновационным потенциалом, направленных на достижение стратегических целей развития предприятия.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- 1 www.stat.gov.kz - сайт Комитета по статистике МНЭ РК.
- 2 <http://ohmk.kz/ru> - сайт ТОО «Опытное хозяйство масличных культур».
- 3 Пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. <http://konspekts.ru/ekonomika-2/ekonomika-apk/puti-povysheniya-ekonomicheskoy-effektivnosti-selskoxozyajstvennogo-proizvodstva/>
- 4 Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие для вузов / Л.П. Владимирова. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2016, 230с.

УДК 338.24

Қалиева Е.Қ., Рысханова А.С. (18-БЭК-1), Сырымбек М.(ШҚМТУ)

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМЫТУДА БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРДЫҢ БАСТЫ ҚҰРАЛДАРЫ

Шағын және орта бизнестің (ШОБ) бәсекеге қабілеттілік проблемалары Қазақстандағы басым міндеттердің бірі болып табылады. Қазақстанда ШОБ-ті дамытуға ерекше көңіл бөлінеді. Ол Қазақстан – 2050 Стратегиясының басым бағыттарында да ерекше мән беріледі. Егерде елдегі өнеркәсіппен айналысқыңыз келсе, бүгінде бәсекеге қабілетті болу шарт. Осы бағдарламалық құжаттарда көрсетілген басты бағыттар шағын және орта бизнесті дамытудың негізгі бағыттарын әзірлейтін ғылым алдына маңызды міндеттер қояды.

Әлемдік қоғамдастыққа ықпалдасу Қазақстандық компаниялардан тауарлар мен қызметтердің сапасын жақсартуды, шығындарды азайтуды, пайданы барынша арттыруды және бәсекеге қабілеттіліктің басқа да факторларымен жұмысты қамтитын қатты бәсекелестік күресті талап етеді. Бұл жағдайда мемлекет отандық кәсіпорындарды жаһандық бәсекелестіктен әрдайым қорғай алмайды, өйткені отандық кәсіпорындарды қолдауға бағытталған көптеген қорғау кедергілері әрекет етуін тоқтатады. Сондықтан ШОБ-тің бәсекеге қабілеттілігі мен стратегиялық дамуымен байланысты проблемалар шетелдік, сондай-ақ отандық түрлі қоғамдық топтардың: ғалымдардың, бизнесмендердің, саясаткерлердің, журналистердің назарын аударады. Сонымен қатар, бұл проблемалар қоғамда және жылдам жаһандық экономиканың өсіп келе жатқан қажеттілігінен әрі қарай зерттеуді қажет етеді.

Бұл тақырыпты зерттеудің мақсаты кәсіпорындардың бәсекелестік артықшылығына қол жеткізу үшін пайдаланылатын кейбір танымал әлемдік стратегияларға шолу жасау және отандық ШОБ бәсекеге қабілеттілігін күшейту бойынша кейбір ұсынымдарды ұсыну болады.

Әлемдік практикада құндылық теориясы негізінде бәсекелестік артықшылықтарды құру және іске асыру әдіснамасы пайдаланылады, онда болашақта сақтау және болуы қажет ерекше нәрсе түсініледі. Бәсекелестік басымдық деп бәсекелестердің алдында белгілі бір артықшылық беретін құндылық түсіндіріледі.

Шағын бизнес кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілігінің маңызды факторларының бірі – олардың тұтынушылардың саны бойынша шағын қажеттіліктерге бейімделудің жеңіл қабілеті, өзіндік құнның эксклюзивтілік есебінен артуы, таңдап алынған тауардың немесе қызметтің ерекшеліктері. Әдетте, шағын бизнес кәсіпорындарына шығарылатын тауарды, дайындалатын өнімді таңдауда маневрлік және икемділік тән.

Әрине, шағын бизнестің де кемшілігі бар. Оның негізгі кемшілігі – ол оның төмен технологиялылығы болып табылады. Сондай-ақ, шағын бизнес проблемаларына капиталдың салыстырмалы аздығын жатқызуға болады. Бірақ қайта өндіру мәселелері ірі өндіріспен салыстырғанда анағұрлым төмен. Бұл жерде маңызды факторлардың бірі жоғары кәсіпқойлық болып табылады, басты

артықшылықтардың бірі шағын бизнес үлкен дәрежеде тәуелсіз болу, төмен бухгалтерлік шығындар, басқару және жарнама шығындары болып табылады.

Орта бизнеске, әрине, ұсақ бизнеске қарағанда біршама қиынға түседі, бірақ ірі бизнеске қарағанда оңайырақ. Орта бизнес өзінің шағын және ірі ауқымынан ерекшеленеді.

Жұмысқа қабілетті халықтың басым бөлігі қазір орта бизнес саласында жұмыс істейді, осыдан қоғамның әлеуметтік әл-ауқаты анықталады. Орта бизнестің қаржылық мүмкіндіктері шағын бизнеске қарағанда жоғары, демек, мұнда жоғары технологиялық жабдықтар, кірістіліктің өсуі, инновацияларды енгізу туралы айтуға болады. Шағын бизнеске қарағанда, жұмыс орындарын кеңейте алады, сондай-ақ шағын бизнес өзгермелі экономикалық жағдайларға тезірек бейімделеді.

Бәсекеге қабілеттілікке келсек, компаниялар нарықтағы және компания ішіндегі жағдайды талдай отырып, өздерінің экономикалық мүмкіндіктерін дұрыс бағалағаны маңызды. Қиын қаржылық жағдайда, нарық үлесін арттырып және компанияның табыстылығын ұлғайта отырып, өз бәсекелестерімен бірігу туралы ойланудың мәні бар. Мүмкін, кәсіпорынның қызметін мүлдем басқа арнаға бұрып, басқа өнім шығару немесе шығарылатын өнімнің асортиментін кеңейту, өткізу нарықтарын қайта бағыттау, басқаша айтқанда, өндірісті әртараптандыру қажеттілігі туындауы мүмкін.

Егер олардың табысы бәсекелестердің пайдасына қарағанда жоғары болса, компаниялар бәсекелестік артықшылықтарға ие екенін атап өту қажет. Ең жоғары табыс болашақ жобаларға бөлінбеген пайданы осы сала нарығындағы көшбасшылықты сақтап, инвестициялауға мүмкіндік береді. Егер көшбасшылық ұзақ уақыт бойы сақталса, онда өзгермейтін бәсекелестік артықшылығы туралы айтуға болады.

Бәсекелестік артықшылықтарды құру үшін табыстың негізгі факторлары (ТНФ) туралы білу қажет. Т. Зиммерер атап өткендей, бұл термин компанияның индустрияда табысты бәсекеге қабілеттілігін анықтайды. Табыстың негізгі факторлары компанияның ағымдағы операциялық қызметі және оның болашағы үшін өмірлік маңызды мәселелерді қамтиды [3].

Біздің ойымызша, шағын және орта бизнес табысының негізгі факторлары сыртқы және ішкі факторларға байланысты. Табыстың факторлары – бизнес, сұраныс, ұсыныс, кәсіпорынның тұрақтылығы, саланың әлеуеті орналасқан орта. Сонымен бірге, шығындарды қатаң бақылау, біліктілік, лайықты қызметкерлер, орналасу орнын мұқият таңдау, бірізділік, тазалық, достық және мұқият қызмет көрсету.

Бәсекелестік артықшылыққа сапаны арттыру да маңызды болып табылады. Мысалы, Жапонияда сапаны үздіксіз жетілдірудің жаңа мәдениеті салынған, онда кез келген қызметкер екі негізгі міндетті орындайды деп ойлайды: тауарды жасайды және жақсартады. Бұл тәсіл "кайдзен" (Kaizen) деп аталды.

"Кайдзен" сөзінің мағынасы үнемі жетілдіруде, оған компания қызметкерлерінің барлық өкілдері – топ-менеджмент, орта менеджмент және жұмысшылар қатысады. "Кайдзен" идеясының бірі – өмір сүру және табыс алу

мақсатында ұйым өзінің күш-жігерін тұрақты жетілдіру арқылы тұтынушыны қанағаттандыруға және қызмет көрсетуге бағыттауы тиіс. Бұл бәсекелі күресте Жапония табысының басты кілті [3].

Әдебиеттің әр түрлі көздері "кайдзен" идеясы ірі бизнес үшін ғана емес, ШОБ компаниялары үшін де өзекті екенін растайды [6]. Дж. "Кайдзен" техникасы шағын және орта бизнестің тиімділігі мен өміршеңдігіне әсер етеді. Зерттеулер көрсеткендей, "кайдзен" шығындарын басқару техникасын енгізген ШОБ субъектілері шығындар туралы ақпарат алуда неғұрлым табысты болды және бұл басқа компаниялардан айырмашылығы олардың өмір сүруі мен табыстылығына әкелген. [6].

"Кайдзен" инновациялық процесіне келесі тәсілдермен әсер етуі мүмкін. Біріншіден, жаңа идеялардың пайда болуына алып келетін және олардың генерациясына оң әсер ететін барлық ұйымның уәждемесін арттыратын жүйелі жетілдіру. "Жетілдіру" термині қолданыстағы стандарттарды жақсарту түсініледі. Оны екі элементке бөлуге болады: "кайдзен" және инновациялар. "Кайдзен" бизнесті түбегейлі өзгертілмейтін қарапайым қызмет процесінде шағын жақсартуларды білдіреді. 1-кестеде Жапон және Батыс компанияларының бизнесін жүргізу арасындағы айырмашылық көрсетілген.

1 – кесте-функциялардың аражігін ажыратудың Жапон және Батыс тұжырымдамасы [4]

Функцияларды ажырату тұжырымдамасы		
Жапон		Батыс
Жоғарғы менеджмент	Инновация	Инновация
Орташа менеджмент		Кайдзен
Шебер	Қолдау	Қолдау
Жұмыскерлер		

Кестеде көрсетілгендей, жапондық компаниялар жұмысшы табынан бастап, топ-менеджментке дейін барлық қызметкерлерін “кайдзенге” тартады. Ал батыс компаниялары негізінен инновацияға бағытталған.

Екінші әдіс - бұл үнемі іздену және жаңа білімді игеру, идеяларды қалыптастыру, бағалау, таңдау және жоспарлау процесі.

Жоғарыда аталған әдістерді жүзеге асыру үшін жүйелер құру керек, қызметкерлер арасындағы байланыс арналарын жеңілдететін ақпарат пен коммуникациялар өзара байланысты міндеттерді шешуге бағытталған ұйымдар. Нәтижесінде біз «өзара нығайту шеңберін» аламыз, оған мүдделі тараптар, яғни инновациялар әсер ететін немесе әсер етуі мүмкін адамдар тобы (жеке тұлғалар мен қатысушылар) және тіпті ұйымдар кіреді. Оларға қызметкерлер, тапсырыс берушілер, жеткізушілер, бәсекелестер және кез-келген ресурстармен алмасуға қатысатын, құндылық жүйесінде және бизнестің жаңа бағыттарын дамытуға қатысатын басқа да тұлғалар кіруі мүмкін.

Жапон теориясына қатысты мәлімдемені М.Портер берген еді [4]. М.Портер - бұл әр түрлі тәсілдермен классикалық қызметті жүзеге асыруда немесе бәсекелестерден басқа қызметті жүзеге асыруда ұйымның белгілі бір тәсілі және операциялық тиімділік бәсекелестерге қарағанда ұқсас әрекеттерді жүзеге асыруды стратегиялық позициялауды атады. Егер компаниялар операциялық тиімділікте бәсекелес болса, бұл қатал бәсекелестікке және агрессивті мінез-құлыққа әкеледі.

Ендігі басты мақсаттардың бірі – стратегияны тиімді әрі ұтымды етіп құру және оны қолдану. Стратегия – басқару теориясының негізгі бөлігі. Стратегия ең алдымен өндіріс деңгейіндегі ағымды басқарумен жоғары деңгейдің айырмашылығын көрсетеді. Оның көптеген анықтамалары бар. Мысалы: стратегия – дамудың жалпы бағыты, басқарудың жоғарғы деңгейіндегі шешімдерді талап ететін әлуетті қызмет. Стратегиялық басқару дегеніміз – ол ұйымдардың қоршаған ортамен өзара қатынастарын басқару барысындағы ұйымдардың мақсатын жүзеге асыру миссиясы (Хиггенс). Стратегиялық басқару – ол ұйымның өз алдына қойған мақсатына жетудегі шешімдер жиынтығы мен әрекеттері (Пирс және Робинсон). Стратегия – ол негізгі мақсаттарға қол жеткізудегі басымды мәселелер мен ресурстарды анықтаудағы әрекеттердің бас бағдарламасы (Кунц).

Шағын және орта бизнестің бәсекелік артықшылығы құралдарының бірі - электронды басқару (интернет). Интернет арқылы шағын және орта бизнес өз өнімдерін негізгі орналасқан жерінен тысқары жерде сататын жаһандық бола алады. Шығындар тұрғысынан интернет арзан компаниялар болып табылады, оның көмегімен компаниялар өз ұсыныстарын ұсына алады.

Оның жарқын мысалы – қытайлық “Хіомі” компаниясы, оның аудармасы «аз тәуекел». Бұл электрониканың ең ірі өндірушісіне айналған шағын компания. Компания 2010 жылдың 10 сәуірінде тіркелді және тек телефондарға арналған бағдарламалық жасақтаманы жүзеге асырды. «Хіомі» компанияның бір микробағдарламада дами алмайтынын түсінді де өздерінің ұялы телефондарын шығара бастады. Қазіргі уақытта «Хіомі» жылына 5-6 жаңа модель шығарады және сатылатын телефондар саны бойынша әлемде 3-орынды алады (70-80 млн), сонымен бірге өзінің өндірістік қуатын үнемі арттырып отырады. Осындай өндіріс көлеміне және осындай модель ауқымына қарамастан, Хіомі-дің өз зауыттары жоқ.

Өндіріс схемасы келесідей: компания өзінің веб-сайтынан және ірі бөлшек сауда желілерінен немесе интернет-дүкендерден алдын-ала тапсырыс жинайды, содан кейін Fox Conn немесе Pegatron өндірушілерінің бірінен құрылғыларды құрастыруға тапсырыс береді, сондықтан модельді тікелей компаниядан тапсырыс беру мүмкін емес. Көбінесе бірінші партиялар алдын-ала тапсырыстар есебінен жасалады.

Біріншіден, құрылғылар тауарларды төлеген адамдарға өтеді, көбінесе бұл үлкен интернет-дүкендер немесе делдалдар. Соңғы жылдары компания бұл схемадан бас тартты, бірақ бұл схема тиімді, өйткені компания өз ақшасын айналымға салмайды және тәуекелдерді аз мөлшерде жасайды. Барлық құрылғыларды компанияның өзі жасамайды. «Хіомі» басқа компаниялардың

дайын өнімдеріне өзінің логинін «мөртабан етеді», осылайша екі жақ та пайда табуда. Өндіріс компаниясы қуатты PR-серпінді алады және сатылымды арттырады, ал Xiaomi құрылғының дамуына ақша жұмсамайды.

Жоғарыда келтірілген материалдан келесі қорытынды жасауға болады: отандық ШОК-ті сәтті жүргізу үшін бизнесті басқарудағы сәттіліктің негізгі факторлары тұжырымдамасын қолдану қажет, бұл сіздің бизнесіңіздің негізгі аспектілеріне назар аударуға мүмкіндік береді және бәсекелестік артықшылықтар алуға ықпал етеді.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің маңызды және екінші дәрежелі факторларын анықтау өте маңызды. Сәттілік факторларын дұрыс бағалай отырып, олардың әлеуетті мүмкіндіктерін білу қажет.

«Кайдзен» тұжырымдамасын қолдану ШОБ-тің жағдайын жақсартуы керек, мұнда басты назар бүкіл ұйымды жүйелі түрде ынталандыруға және жетілдіруге бағытталған. «Кайдзеннің» негізгі идеясы – бірде-бір күн жақсартусыз өтпеуі керек. Еліміздегі кәсіпорындарда оны қолдану мүмкіндіктері зор.

Қазіргі уақытта Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлік интернет-технологияларды қолданады. Электрондық тұтынушылармен қарым-қатынасты басқару нарықтың ірі қатысушыларына да бәсекелестік артықшылық бола алады. Осыған байланысты, ШОБ клиенттермен қарым-қатынасты басқаруды жақсарту үшін веб-сайттарды, электрондық поштаны, дерекқор технологияларын пайдалану мүмкіндіктерін зерттеуі керек.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Дьюхейм И. Курс МБА по стратегическому менеджменту: стратегия для малого бизнеса: пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 586 с.
2. Кэмпбл Д. Стратегический менеджмент: пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: Проспект, 2017. – 336 с.
3. Масаки И. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2020 г. 11-е изд. – 274 с.
4. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблодского. – СПб.: Вильямс, 2003. – 496 с.
5. Harrigan P., Ramsey E. and Ibbotson P. Exploring and explaining SME marketing: investigating e-CRM using a mixed methods approach // Journal of Strategic Marketing. Vol. 20. – 2012. – № 2. – April. – P. 127–163.
6. Aslam H. (2010). The implementation of Kaizen in SME. URL: <http://ru.scribd.com/doc/45935857/implementation-of-kaizen-in-smes> (дата обращения: 18.01.2019).

УДК 334.71

Касанбаева Л.Е. (18-МБМК-2), Рахимбердинова М.У. (ВКГТУ)

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В Казахстане созданы все условия для свободного выбора и вида деятельности. По итогам 2019 года Казахстан вырос в рейтинге Всемирного банка Doing Business на три позиции и занял 25-е место. Это исследование сравнивает 190 стран мира по лёгкости ведения бизнеса и даёт оценку реформам, которые облегчают или, наоборот, усложняют занятие предпринимательством в том или ином государстве.

Рост показателей Казахстана происходит два года подряд: в докладе 2018 года страна занимала 28-ю строчку, 2017-го – 36-ю. Ранее страна располагалась на 35-й позиции. Скачки между местами в рейтинге происходят не только из-за проводимых реформ, но и изменений в других странах. По двум из 10 измеряемых индикаторов наша страна провела реформы, которые, по мнению Всемирного банка, усложняют ведение бизнеса. Однако страна всё равно выросла на три позиции [1].

Рейтинг не оценивает экономические достижения какого-либо государства в бизнесе, поэтому единственный действенный метод улучшить своё положение в рейтинге – проводить реформы, облегчающие работу бизнеса, а также упрощать и ускорять документооборот.

Исходя от вышеизложенного, можно уверенно сказать, что Казахстан в 2020 году укрепит и улучшить свои результаты и позиций во всемирных рейтингах. По поручению главы государства, в соответствии Послания народу Казахстана от 2 сентября 2019 года, разработан проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам улучшения бизнес-климата».

Главой государства подписан Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства, бюджетного, налогового законодательства и законодательства о железнодорожном транспорте» [3].

Подробнее о некоторых изменений и дополнений, касательно малого и среднего бизнеса: с 1 января 2020 года до 1 января 2023 года малый и микробизнес освобождены от уплаты КПН (корпоративный подоходный налог), ИПН (индивидуальный подоходный налог), СН (социальный налог) и ЕЗН (единый земельный налог).

Законом РК от 27 декабря 2019 года № 290-VI внесены изменения и дополнения в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства, бюджетного, налогового законодательства и законодательства о железнодорожном транспорте, в том числе в Закон РК «О введении в действие

Кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс)» (далее - Закон о введении) [3].

В частности, Закон о введении дополнен статьей 57-4 следующего содержания: «Статья 57-4. Установить, что на период с 1 января 2020 года до 1 января 2023 года лица, применяющие специальные налоговые режимы и признаваемые субъектами микропредпринимательства или малого предпринимательства, в том числе плательщики единого земельного налога, уменьшают на 100 процентов, подлежащую уплате: сумму корпоративного (индивидуального) подоходного налога (кроме удерживаемого у источника выплаты); сумму социального налога; сумму единого земельного налога [3].

Субъектами малого предпринимательства (субъектами микропредпринимательства) признаются налогоплательщики, соответствующие условиям, установленным пунктами 2 и 3 статьи 24 Предпринимательского кодекса Республики Казахстан.

Положения части первой настоящей статьи не распространяются на налогоплательщиков, осуществляющих: деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров; производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции; деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах; проведение лотереи; деятельность в сфере игорного бизнеса; деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов; банковскую деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента); аудиторскую деятельность; профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг; деятельность кредитных бюро; охранную деятельность; деятельность, связанную с оборотом гражданского и служебного оружия и патронов к нему; деятельность в сфере недропользования, в том числе деятельность старателей; реализацию полезных ископаемых, в том числе деятельность трейдеров, деятельность по реализации угля, нефти; розничную реализацию отдельных видов нефтепродуктов бензина, дизельного топлива и мазута; внешнеэкономическую деятельность [2].

Положения статьи 57-4 Закона о введении вводятся в действие с 1 января 2020 года. Таким образом, лица, применяющие СНР и признаваемые субъектами микропредпринимательства или малого предпринимательства, в том числе плательщики единого земельного налога, освобождаются на 3 года (с 1 января 2020 года до 1 января 2023 года) от уплаты [3]:

- КПП - по упрощенной декларации, по СНР с использованием фиксированного вычета, СНР для производителей сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственных кооперативов;

- ИПН - по патенту, по упрощенной декларации, по СНР с использованием фиксированного вычета, СНР для производителей сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственных кооперативов;

- социального налога - по упрощенной декларации;

- единого земельного налога - по СНР для крестьянских или фермерских хозяйств. При этом напомним, что с 1 января 2020 года исчисление единого земельного налога производится налогоплательщиком самостоятельно путем

применения к объекту налогообложения за отчетный налоговый период ставки в размере 0,5%. Объект налогообложения определяется в соответствии со статьей 703 Налогового кодекса.

Также обращаем внимание, что в соответствии с пунктом 3 статьи 24 Предпринимательского кодекса: субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более ста человек и среднегодовым доходом не свыше 300 000-кратного МРП, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года; субъектами микропредпринимательства являются субъекты малого предпринимательства, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более пятнадцати человек или среднегодовым доходом не свыше 30 000-кратного МРП, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года [3].

В Казахстане введен новый мораторий на проверки малого предпринимательства, а также Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев подписал Указ о введении трехлетнего моратория на проверки субъектов малого предпринимательства.

Центральные государственные и местные исполнительные органы с 1 января 2020 года до 1 января 2023 года прекратят проверки, профилактический контроль и надзор с посещением субъектов малого предпринимательства, в том числе субъектов микропредпринимательства.

Действие указа не распространяется на предотвращение или устранение нарушений, которые потенциально несут массовую угрозу жизни и здоровью населения, окружающей среде, законности и общественному порядку; прямую или непосредственную угрозу конституционному строю и национальной безопасности. Кроме того, проверки могут проводиться, если их инициировал сам предприниматель в отношении собственной деятельности, а также по основаниям, предусмотренным Уголовно-процессуальным кодексом. Мораторий не касается прокурорских, таможенных, встречных налоговых проверок, а также проверок недропользователей, профилактического надзора с проведением санитарно-эпидемиологической экспертизы продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Интернет-ресурс новостного портала Informburo.kz.
2. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства, бюджетного, налогового законодательства и законодательства о железнодорожном транспорте».
3. Сайт законодательства <https://www.zakon.kz>

УДК 338.48

Кожамсейтова Ж.С. (19-ММЭ-1), Козлова М.В. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

С наступлением 2020 года индустрия путешествий продолжит свое развитие. В новом десятилетии особенно ярко можно будет увидеть такие инновационные тренды развития как: популярность соцсетей, осознанный туризм, соло-путешествия, новые способы оплаты, смена парадигмы лояльности, искусственный интеллект (ИИ) на благо клиентов, голосовые помощники, мобильные приложения, виртуальная реальность в мире туризма.

500 миллионов активных пользователей инстаграма по всему миру ежедневно публикуют порядка 85 миллионов фотографий. При этом 40 процентов людей в возрасте до 33 лет называют «инстаграмность» одним из решающих факторов при выборе направления для отпуска. Для молодого поколения смартфоны полностью заменили компьютеры в вопросах поиска и бронирования туров. В социальных сетях будет наблюдаться рост внедрения таких технологий, как дополненная реальность (AR) и виртуальная реальность (VR). [1]. Таким образом, социальные сети дают огромную возможность, рекламировать туристические направления, привлекая блогеров, с большим количеством подписчиков. Что является привлечением большого количества потенциальных туристов.

Одним из определяющих факторов при выборе путешествий также стал принцип устойчивого развития и «экологичности»: туристы стали чаще задумываться об экологическом следе своих поездок и их влиянии на местную экономику. Участники рынка начали адаптироваться под новые условия – отели сокращают использование пластика, а турагентства формируют осознанные туры в экологичные отели.

Путешествия меняются: если раньше для того, чтобы гордиться своим отпуском, было достаточно недели на пляже и двух прогулок по магазинам, то теперь туристы стараются максимально обогатить свой опыт. Осознанный туризм — определяющая тенденция этого года. Такой подход подразумевает уважительное отношение к местному сообществу, экологии и экономике, а также поиск непроторенных троп и аутентичных мест [2].

Согласно общемировой статистике, количество одиноких или разведенных людей ежегодно растет, влияя на туристический спрос. При этом самостоятельные путешествия не всегда предполагают полное уединение: многие люди отправляются в отпуск с целью знакомства с новыми людьми.

Если компания для поездки никак не находится – это не проблема: путешествие в одиночестве может быть не менее увлекательным и интересным. Несколько лет назад в тревел-трендах на лидерские позиции вышел новый вид туризма – solo-путешествия и его рейтинг до сих пор успешно удерживается.

Согласно исследованиям Квинслендского университета (Австралия), отдых без друзей и родных позволяет не просто побыть наедине с собой, но также возвращает психологический контроль над жизнью. В ритме XXI века

сложно остановиться – нужно бежать, придумывать, реализовывать, развиваться, но, главное, не сбавлять темп. В соло-путешествиях все иначе – здесь вы задаете ритм своей поездки, не подстраиваетесь под окружающий мир и позволяете себе расслабиться.

Если несколько лет назад, многие удивлялись таким странникам-одиночкам, которые резко покупают билеты и улетают подальше от цивилизации, то сейчас это вполне естественно. Причин для соло-путешествия может быть много: посмотреть на людей и на мир вокруг, проверить себя на прочность, попробовать что-то новое, сгладить душевные раны, обрести себя, развеяться.

Этот тренд активно подхватили и сделали популярным, благодаря социальным сетям. Теперь под него подстраивается туристический сегмент бизнеса [3]. Последние исследования показывают, что среди соло-путешественников количество женщин впервые превысило количество мужчин, что также необходимо учитывать поставщикам туристических услуг.

Количество покупок «на месте» во время путешествий ежегодно увеличивается, а вместе с ростом спроса на мобильные решения активно развиваются финансовые технологии. Так, по всему миру существует уже более 300 способов оплаты туров. Внедрение новых финансовых инструментов позволит туристическими компаниями качественно улучшить пользовательский опыт для своих клиентов.

Существуют альтернативные способы оплаты, которые можно условно разделить на три группы:

1. Банковские переводы. Оплата с помощью банковского перевода предполагает, что покупатель подтверждает операцию в онлайн банке. Популярность банковских переводов растет практически с той же скоростью, что и популярность электронных кошельков. В ближайшие пять лет они станут более востребованы, чем пластиковые карты.

2. Решения на основе кошельков. Существует два типа решений на основе кошельков: операции с использованием мобильных устройств и электронные кошельки для оплаты онлайн.

Электронные кошельки предлагают покупателям безопасное хранение средств для осуществления переводов и платежей. Пополнить кошелек можно различными способами. Наиболее популярные электронные кошельки — это PayPal, Alipay. При использовании мобильного устройства, телефон, по сути, становится кошельком. Этот способ оплаты получает все большую популярность благодаря удобству использования Apple Pay и Google Pay.

3. Cash-In. Существует два вида Cash-In: предоплаченные карты, работающие на традиционных платформах, таких как Visa и Mastercard, и предоплаченные счета, которые работают так же, как и предоплаченные карты, но функционируют вне системы кредитных карт. Для осуществления платежа карту Cash-in необходимо заранее пополнять, а доступные средства на карте фактически являются лимитом расходов [4].

Борьба за лояльность в 2020 году выйдет на новый уровень: с освоением новых бизнес-направлений туристическими гигантами, малые игроки начинают

предлагать нишевые услуги для узких целевых аудиторий. При этом широкий выбор сделает путешественников более избирательными.

Целью таких программ является увеличение количества клиентов и продления срока сотрудничества с ними, что в результате поможет сформировать сеть постоянной лояльной клиентуры.

Программы лояльности могут включать в себя: бонусные программы; программы для семейных туристов; дисконтные карты; подарочные сертификаты; льготные условия; накопление баллов.

Одним из способов реализации программы лояльности может быть привлечение партнеров компании. Заключение партнерского соглашения с крупными организациями на взаимовыгодных условиях будет более эффективным, чем с небольшими фирмами. В условиях партнерского соглашения могут быть предусмотрены ряд мероприятий: накопительная система скидок, выпуск бесплатных печатных изданий, рекламирование услуг компании – партнера.

Внедрение программы лояльности способствует поднятию статуса туристической компании и формированию положительного имиджа, а также позволяет максимально эффективно планировать рекламный бюджет [5].

Компании стремятся оптимизировать рабочие процессы и ускорять время обработки клиентских запросов, для чего внедряют искусственный интеллект и тестируют механизмы прямых бронирований через мессенджеры и боты. Использование технологий для рутинных запросов позволяет обслуживать клиентов быстрее, освобождая потенциал клиентской службы для решения тех задач, которые требуют личного участия.

Тем не менее ИИ по-прежнему работает главным образом с помощью сопоставления с образцом, то есть с использованием больших данных, поиска, распознавания, статистического анализа и догадок (вероятности). Это относится и к беспилотному вождению, и технологии распознавания лиц для платформы «умный город». Для каждого нового поля или проекта ученые должны изучать реальные сценарии, кодировать новые правила, обучать механизм ИИ на больших данных и производить множество тестов, прежде чем ИИ можно будет использовать практически в новых областях.

Там, где на рынках существуют четкие правила и нет необходимости вовлекать человеческий ресурс, имеются большие возможности для потенциального использования ИИ. Мы можем позаботиться о задачах, которые людям либо не нравятся, либо сложно даются для исполнения, либо опасны для здоровья и жизни, но они важны для нашего благополучия. Например, работа, требующая чрезвычайной чувствительности, - внутренняя хирургия (выполняемая маленькими роботами, введенными в организм), или работа в экстремальных условиях (добыча полезных ископаемых, подводные погружения, уборка мусора и помощь при бедствиях) [6].

Новейшей эволюцией поиска являются голосовые помощники. На данный момент каждый пятый запрос на платформе Android в США совершается с помощью голоса человека. Несмотря на взрыв популярности технологии, она еще находится в начале своего развития, отмечает Н. Бейджел.

Эксперт также заявляет, что секрет популярности голосового поиска прост. Человеку удобнее и проще говорить, чем набирать текст, так как это не требует напряжения при построении предложений. Главная цель технологии сейчас — учиться у своих пользователей. Каждый поиск создает больше персонализации с помощью машинного обучения. Это приведет к тому, что устройство будет изучать полученную ранее информацию для принятия обоснованного решения и улучшения его точности.

Может ли это принести пользу путешественникам? Во-первых, голосовой поиск позволит быстрее и удобнее оформить запрос, в том числе выяснить даты поездки, место назначения, желаемый отель. Это выгодная функция особенно сейчас, когда статус и доступность путешествий так быстро меняются. Вместе с тем голосовые запросы позволяют быть предельно точными.

Голосовые ассистенты уже стали привычкой для пользователей смартфонов и «умных домов». В сфере туризма их масштабное внедрение ожидается в ближайший год. Инвестиции в голосовые технологии позволят в дальнейшем получать быстрый доступ к данным путешественников, отправлять оперативные уведомления и справляться о благополучии своих клиентов в формате живого диалога прямо в полете [7].

Исследование компании Oracle показывает, что люди чаще всего обращаются к голосовым помощникам дома, 30% пользователей используют их в машине, 25% — на работе и 18% — во время деловых встреч.

А некоторые компании — такие, как McDonald's и S7 Airlines — уже научились умножать прибыль, обучая голосовых помощников ассистировать пользователям при поиске того или иного товара или услуги. Другие — тестируют применение голосовых технологий на рабочем месте. В Salesforce, например, есть собственный голосовой помощник по имени Einstein — он может извлекать данные из базы и озвучивать их во время переговоров и летучек. Кроме того, компания готовит к выпуску Алексу для бизнеса — умный помощник приспособлен для напоминаний и решения рутинных задач.

Приложения объединяют различные сервисы и позволяют следить за социальными сетями, совершать покупки, заказывать еду, бронировать билеты и гостиницы. Распространение 5G-сетей и мобильных устройств будет способствовать дальнейшему росту мобильного контента.

Разрабатывается большое количество специальных приложений, таких как, например, ГдеБагаж (BagOnBelt - багаж на ленте выдачи) позволяет существенно снизить риск кражи багажа. Суть программы состоит в том, что в чемодан кладется специальный блютуз-маяк, который излучает сигнал. Этот сигнал улавливает ГдеБагаж, и сообщает, как только багаж появляется на ленте выдачи в аэропорте. Большинство людей, особенно кто путешествует в первый раз или в незнакомое место боятся заблудиться и не найти дорогу назад. В этом случае поможет приложение Стрелка (IKnowMyWay - Я знаю куда идти). Суть работы - отмечаете точку отеля, или место в которое вы хотите вернуться, и приложение сообщает вам дорогу назад стрелкой.

Тем, кто путешествует самостоятельно, для поиска и бронирования отелей по всему миру, в том числе и городам России, стоит воспользоваться

наиболее популярными зарубежными операторами: Booking.com, Hotel Reservation Service, Hotels.com, Expedia.com [8].

В последние годы развитие информационных технологий позволило создать технические и психологические феномены, которые в популярной и научной литературе получили название «виртуальной реальности», «мнимой реальности» и «ВР–систем», «ВР–технологий». Виртуальная реальность (VR) также будет играть важную роль в индустрии туризма. Теперь компании могут открыть мир путешествий для тех, кто ранее не мог себе этого позволить [9].

Цифровые технологии способны предсказывать пользовательское поведение, предвидеть возможные проблемы и решать их, обеспечивая высокий уровень клиентской поддержки. Тем не менее, человек все еще предпочитает иметь дело с человеком. Успешными станут те, кто сможет понимать свою аудиторию изнутри и выстраивать персонализированные предложения под нужды каждого путешественника.

Список использованной литературы

1. СММ тренды в 2020 г. <https://mafluence.com/smm-trendu-v-2020-gody/>
2. «8 правил осознанного туризма» – URL: <https://sobesednik.ru/turizm/20180125-8-pravil-osoznannogo-turizma>
3. SOLO-ТУРИЗМ: Чем полезны путешествия в одиночку – URL: <https://chance4traveller.com/solo-turizm-chem-polezny-puteshestviya-v-odinochku/>
4. Альтернативные способы оплаты – URL: <https://nv.ua/biz/finance/alternativnye-sposoby-oplaty-zavoevyvayut-mirovoy-rynok-e-commerce-2487276.html>
5. Программа лояльности в туризме и ее реализация– URL: <http://www.city-maps.ru/news.php?id=188>
6. Как использовать искусственный интеллект на благо людей – URL: <https://kapital.kz/tehnology/84308/kak-ispol-zovat-iskusstvennyy-intellekt-na-blago-lyudey.html>
7. Технология «голосовых помощников» перевернёт индустрию туризма – URL: <http://www.travelspy.com.ua/2019/03/technology-of-voice-assistants-will-turn-the-tourism-industry.html>
8. Вишневская Е.В., Климова Т.Б., Богомазова И.В. Роль современных мобильных приложений в развитии регионального туризма // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6.
9. Технологии виртуальной реальности в сфере социально-культурного сервиса и туризма. – URL: <https://it-tourism.jimdofree.com/%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0-8/>

УДК 338.48

Кожамсейтова Ж.С. (19-ММЭ-1), Козлова М.В. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН (НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА)

Во всем мире туризм демонстрирует высокие показатели роста, способствует значительному улучшению условий жизни населения и устойчивому развитию страны. Благодаря туризму увеличиваются денежные поступления в страну, создаются новые рабочие места. Наличие в Казахстане богатых природных ресурсов, исторических памятников и достопримечательностей пророчат уверенное будущее в условиях высокой конкуренции на мировом туристском рынке.

Туризм в Республике Казахстан является одним из приоритетных направлений индустриально-инновационного развития национальной экономики. Учитывая, что Казахстан обладает определенным экономическим и уникальным природным потенциалом, у страны есть все возможности для развития различных видов туризма: культурно познавательного, экологического, экстремального, делового, оздоровительного и т.д.

Казахстан развитию туризма должен отводить особую роль в силу имеющихся не только признанных национальных культурно-исторических и природно-географических достоинств, но и сложившихся с годами структурно-экономических и организационно управленческих недостатков [1].

Казахстан является частью Шелкового пути и сердцем Евразии, благодаря благоприятному расположению на перекрестке путей из Европы в Азию, из Китая в Россию. Сегодня уделяется особое внимание реализации совместного проекта с ЮНЕСКО/ЮНВТО и Всемирной туристской организацией «Стратегия развития туризма для коридоров наследия Шелкового пути», проходящих через Казахстан, Кыргызстан и Китай, и второй – через Таджикистан, Узбекистан и Казахстан. Участие в этих международных проектах позволит их авторам создать оптимальную стратегию управления и развития въездного туризма своего региона с наилучшим использованием возможностей страны и максимальным сохранением ее культурного и природного наследия [2].

Казахстан – привлекательное место для отдыха. Что же делает нашу страну привлекательной для зарубежных и казахстанских туристов? Отмечу два основных момента.

Во-первых, Казахстан обладает уникальной природой, отличается особенностями ландшафта и интересными местами, которых нигде нет в мире. Зарубежных гостей интересует не только наша природа, они также выезжают в аулы, проживают в юртах, учатся их устанавливать, пасут скот, пьют шубат и кымыз, участвуют в скачках на лошадях, одним словом интересуются самобытным туризмом.

Европейских и американских туристов интересует в большей степени природа Казахстана, ее первозданность и неиспорченность цивилизацией, тем

самым создавая предпосылки для развития экотуризма. Также наблюдается спрос на горный и экстремальный туризм (рафтинг, горные походы, воздушные шары, лыжный туризм, вертолетный туризм), особенно со стороны россиян, китайцев и американцев. По опыту туристских компаний Казахстан также привлекателен для иностранных туристов рыбалкой и охотой. Отечественные компании предлагают программы с выездом на остров (необитаемый), где в экстремальных условиях туристы могут прожить несколько дней, поохотиться и порыбачить.

Местные туристы предпочитают паломничество в регионы страны, санатории, также выезжают в аулы, чтобы вспомнить и сохранить свои корни.

Во-вторых, для иностранцев Казахстан интересен культурой номадов, кочевников, но они, к сожалению, об этом мало осведомлены, хотя на государственном уровне принимается ряд поддерживающих мер. К тому же народ Казахстана продолжает сохранять культурное наследие казахов.

Таким образом, обозначенные факторы привлекательности казахстанского туризма позволяют сделать вывод о том, что перспективными туристскими направлениями вполне могут стать экологический, самобытный, деловой, и активный туризм. Немаловажным в перспективе, является развитие паломничества.

Несмотря на позитивные тенденции, существует ряд проблем развития туризма. Рассмотрим проблемы развития туристской индустрии на примере Восточного Казахстана.

К экономическим проблемам развития туристской индустрии следует отнести проблемы:

- высокие издержки на строительство объектов инженерной инфраструктуры для создаваемых туристско-рекреационных комплексов (в том числе сети энергоснабжения, водоснабжения, транспортные сети, очистные сооружения);

- ничтожно малый удельный вес консолидированных бюджетных инвестиций даже в центрах туризма;

- завышенная стоимость транспортных и гостиничных услуг, не соответствующая их низкому качеству;

- недостаточность бюджетных средств на продвижение национального туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках.

К организационным проблемам развития туристской индустрии следует отнести проблемы:

- сложный визовый режим и миграционный учет;

- отсутствие эффективного механизма продвижения казахстанского турпродукта на международный рынок;

- отсутствие обязательного страхования выезжающих за рубеж от терактов, природных и техногенных катастроф, банкротств компаний сферы туристской индустрии и транспорта;

- отсутствие системы комплексной безопасности туризма: правовой, экономической, медицинской;

- отсутствие Единого туристского кадастра Республики Казахстан и Восточного Казахстана, в частности;

- отсутствие качественного сервиса, в связи с чем средняя продолжительность пребывания иностранных туристов всего три дня, при этом турист в Казахстане в день тратит порядка 75-85 долларов США, в то время как за границей, по данным Всемирной туристской организации – порядка 250-350 долларов США. Это происходит не потому, что в Казахстане дешевые гостиницы, а потому, что у нас нет сопутствующего сервиса.

Основным источником правового регулирования вопросов, связанных с обеспечением прав и интересов туристов в Казахстане является Гражданский кодекс РК, Закон РК «О туристической деятельности в РК» и Закон РК «О защите прав потребителей» с последующими изменениями и дополнениями, Закон РК «О техническом регулировании».

Однако указанная законодательная база не совершенна, поэтому к правовым проблемам развития туризма в Республике Казахстан следует отнести, прежде всего, недостаточность правовой и законодательной базы в сфере туризма, недостаточность информированности по правовым вопросам (в том числе налогового законодательства). Практически отсутствует законодательное обеспечение защиты интересов туриста. Очень часто после отпуска из-за не надлежащего предоставления услуг туристическими компаниями казахстанские туристы вынуждены обращаться за защитой нарушенных прав в суды. Данный факт граждане могут подтвердить только любительской видеозаписью, которую суды за доказательство, пусть даже косвенное, не считают [3].

Кроме того, отсутствует защита интересов пострадавшего туриста, так как в Казахстане личное страхование путешественников является обязательным лишь в случаях, если того требует страна временного пребывания туристов [4]. Сегодня в Казахстане не существует страховых компаний, которые бы специализировались исключительно на страховании туристов и оказании им помощи. При создании правовых основ страхования в сфере туризма нужно найти разумный баланс между стоимостью туристического продукта и его безопасностью, путь к которому может лежать через создание специализированных страховых компаний в данной области и использование опыта из мировой практики по осуществлению страховой защиты туристов.

К инфраструктурным проблемам развития туристической индустрии следует моральный и физический износ существующей туристической инфраструктуры.

На развитие туризма огромное влияние оказывает транспортная инфраструктура. Транспорт является связующим звеном между отдельными элементами туристской отрасли и способствует ее более быстрому развитию. В Казахстан туристы прибывают в основном воздушным транспортом, использующим современные авиалайнеры и технологии обслуживания. При этом большинство туристов предпочитает в плане сервиса и надежности услуги иностранных перевозчиков, что влечет за собой снижение пассажиропотока на авиарейсах, совершаемых отечественными перевозчиками.

Железнодорожный транспорт, запустил комфортабельные поезда «TALGO», тем не менее, не во все направления, что тоже усложняет

передвижение для туристов по стране. Автобусный парк Восточного Казахстана находится в запущенном состоянии и практически не имеет современных комфортабельных автобусов, что не позволяет поддерживать высокий уровень обслуживания туристов.

Отдельной инфраструктурной проблемой в сфере туризма стоит кадровая проблема. В год для неё в Казахстане выпускается около 400 специалистов со средним и около 900 специалистов с высшим профессиональным образованием, что совершенно недостаточно. При огромной нехватке квалифицированных кадров для туристской индустрии выпускники профильных высших учебных заведений часто остаются невостребованными из-за отсутствия навыков и знаний по конкретным специализациям. Проблема качественного сервиса недостаточно эффективно решается не только в рамках подготовки работников гостиничного и туристского бизнеса, но и специалистов смежных отраслей, обслуживающих туристов.

Еще одним инфраструктурным фактором, замедляющим развитие туризма в Восточном Казахстане, является отсутствие полноценного реестра и кадастра объектов туризма. В мировой практике основными целями создания кадастров туристских ресурсов является обеспечение государственных гарантий прав собственности на имущество, обеспечение охраны территорий и исторических памятников, обеспечение задач управления территориями, обеспечение доступа пользователей к сведениям, содержащимся в нем.

Особое место в системе проблем развития туристской индустрии и смежных отраслей экономики занимают экологические проблемы. Туризм, несмотря на его близость к природе и требовательность к качеству окружающей среды, является индустрией, которая широко использует достаточно большое количество различных видов ресурсов. Поэтому оценка развития туризма должна включать и показатели увеличения потребляемых ресурсов и выбрасываемых отходов.

Помимо этого, важным вопросом является расширение территорий, используемых под создание туристской инфраструктуры. Одно дело, когда вовлекаются малопригодные, рекультивируются промышленные и истощенные сельским хозяйством земли, а совсем другое, когда под строительство отелей, подъемников, новых дорог вырубаются леса, выделяются луга и пашни, изменяется береговая линия.

Можно выделить следующие виды отрицательного воздействия туризма на экологию:

- загрязнение сточными водами, мусором,
- шумовое загрязнение и эмиссия воздушного транспорта,
- эрозия берега (пляжа) из-за удаления дюн и выравнивания прибрежных поверхностей,
- чрезмерное использование естественных областей (лесов, горных склонов, озер),
- нарушение природных связей в цепочке: воздух, вода, земная поверхность и живые организмы,
- браконьерство и вандализм,

- частичная потеря качества памятников природного, исторического, культурного наследия всемирного, странового и регионального масштаба.

Эти виды отрицательного воздействия развития туристической индустрии на экологию дестинации становятся проблемами не только для экономики дестинаций, но и их населения и самого существования туристических услуг вследствие уменьшения туристического потенциала территорий.

Безусловно, эти проблемы нельзя оставлять без внимания. Много можно сделать с помощью оптимального планирования и рационального использования возможностей - вот где могут пригодиться идеи устойчивого развития. Туризм Казахстана является отраслью, не мобилизующей валютные поступления в республику, а наоборот, каналом утечки валюты во внушительных размерах: выездной туризм существенно превышает въездной. Отдых за рубежом востребован в Казахстане вследствие умеренных цен при сервисе более высокого качества. Это касается Восточно-Казахстанской области, одной из проблем развития туризма в которой является то, что подавляющее число фирм занимается выездным туризмом, а это, в первую очередь, приводит к оттоку капитала из области. Восточному Казахстану необходимо увеличить поток иностранных туристов, для этого необходимо ориентировать турфирмы на развитие въездного туризма, а это, в свою очередь, зависит от состояния транспорта, средств размещения, кадрового обеспечения.

Для устранения указанных проблем развития туризма в Казахстане необходима государственная поддержка в вопросах совершенствования системы налогообложения, визового, таможенного и тарифного регулирования.

В целом, Восточный Казахстан обладает большим потенциалом для развития туризма, реализация которого во многом зависит от успешного преодоления имеющихся проблем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1 Савичев А. У Казахстана большой туристский потенциал. – URL: <http://kapital.kz/expert/>.

2 Тулегенова Х. Дорожная карта развития туризма в коридорах Шелкового пути [Электрон.ресурс]. – 2013. – URL: <http://ortcom.kz/ru/news/dorijnaya-karta-razvitiya-turizma-v-koridorah-shelkovogoputi.2244>.

3 Проблемы обеспечения состязательности и равенства участников гражданского судопроизводства в сфере защиты прав потребителя. <http://potrebitel.kz/static/gosjrg-uchastie-doc1.html>.

4 Зарубежная практика страховой защиты интересов туристов. <http://tnu.podelise.ru/docs/index-230827.html>.

УДК 338.22

Кусаинова К.З.(17-БУК-1), Ургушева С.С. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В Казахстане развитие предпринимательства является одним из приоритетных направлений экономической политики государства, и Правительство стремится к формированию среднего класса и конкурентоспособного динамичного бизнеса, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью.

Важность МСБ для развития экономики известна и очевидна всем. Малый и средний играет важную роль в социально-экономической и политической жизни страны. В первую очередь, он обеспечивает постоянную занятость жителей села, снижает безработицу, формирует налоговую базу, также пополняет местный бюджет. Очень важен ещё факт конкуренции - главное условие работы малых предприятий - сдерживает рост цен на услуги и товары, побуждая всегда повышать качество своей продукции и внедрять инновации в производство.

Малому и среднему бизнесу свойственны определенные преимущества:

- более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- большая свобода действий субъектов малого предпринимательства;
- относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление;
- большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности;
- большая независимость действий малых предприятий, гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений;
- более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства в ответ на требования местных рынков;
- относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала.

Итак, определимся, кто относится к малому и среднему бизнесу. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся юридические лица, индивидуальные предприниматели и крестьянские или фермерские хозяйства, деятельность которых регламентируется Предпринимательским кодексом Республики Казахстан.

Субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более ста человек и среднегодовым доходом не свыше трехсот тысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, не относящиеся к субъектам малого и крупного предпринимательства.

Крестьянским или фермерским хозяйством признается трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также переработкой и сбытом этой продукции.

Анализируя официальные данные статистики по субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП), сложилась следующая ситуация в Республике Казахстан.

Таблица 1 –Количество зарегистрированных субъектов МСП на 1 января 2020г.

	Всего	В том числе				К соответст вующему периоду предыду щего года, в %
		юр. лица малого предприн имательст ва	юр. лица среднего предприним ательства	индивиду альные предприн иматели	крестьянс кие или фермерск ие хозяйства	
Республика Казахстан	1 603 839	383 240	2 758	996 550	221 291	101,7
Акмолинская	54 417	10 468	116	37 786	6 047	97,4
Актюбинская	68 627	15 267	91	46 368	6 901	104,2
Алматинская	143 545	17 750	166	76 892	48 737	101,0
Атырауская	57 623	10 764	121	43 864	2 874	100,9
Западно- Казахстанская	50 624	8 502	71	34 250	7 801	102,0
Жамбылская	84 746	9 480	47	56 449	18 770	105,9
Карагандинская	103 046	25 473	169	66 586	10 818	100,6
Костанайская	61 387	10 872	144	43 972	6 399	95,9
Кызылординская	52 427	7 666	63	35 986	8 712	102,6
Мангистауская	61 102	13 655	84	44 854	2 509	102,2
Павлодарская	53 033	13 278	109	36 118	3 528	100,0
Северо- Казахстанская	35 260	7 441	124	22 849	4 846	97,5
Туркестанская	148 514	11 194	58	65 885	71 377	105,3
ВКО	104 814	16 552	154	70 776	17 332	94,4
г.Нур-Султан	167 183	68 245	238	98 364	336	103,1
г.Алматы	277 470	115 833	871	159 694	1 072	101,0
г.Шымкент	80 021	20 800	132	55 857	3 232	111,6

По данным таблицы 1 видно, что количество зарегистрированных субъектов МСП на начало 2020 года по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличилось на 1,7%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 62,1%, юридических лиц

малого предпринимательства – 23,9%, крестьянских или фермерских хозяйств – 13,8%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,17%.

Таблица 2 - Количество действующих субъектов МСП на 1 января 2020г.

	Всего	В том числе				К соответствующему периоду предыдущего года, в %
		юр. лица малого предпринимательства	юр. лица среднего предпринимательства	индивидуальные предприниматели	крестьянские или фермерские хозяйства	
Республика Казахстан	1 330 244	258 365	2 502	855 920	213 457	107,2
Акмолинская	45 453	7 703	114	32 017	5 619	103,1
Актюбинская	59 116	10 819	90	41 451	6 756	108,6
Алматинская	122 368	11 739	163	64 934	45 532	105,8
Атырауская	49 917	7 776	121	39 223	2 797	106,8
Западно-Казахстанская	42 785	6 277	71	29 041	7 396	106,8
Жамбылская	69 961	6 520	47	45 290	18 104	110,6
Карагандинская	88 299	18 024	160	59 591	10 524	105,1
Костанайская	52 516	7 951	144	38 298	6 123	102,8
Кызылординская	46 297	5 533	63	32 266	8 435	109,3
Мангистауская	52 949	8 958	84	41 448	2 459	103,6
Павлодарская	45 482	9 994	109	31 996	3 383	103,8
Северо-Казахстанская	30 071	5 347	124	19 990	4 610	103,8
Туркестанская	141 992	8 314	56	62 471	71 151	108,6
Восточно-Казахстанская	88 938	11 676	154	60 863	16 245	101,4
г.Нур-Султан	134 475	47 395	227	86 559	294	107,9
г.Алматы	190 190	70 117	650	118 591	832	109,0
г.Шымкент	69 435	14 222	125	51 891	3 197	119,6

По состоянию на 1 января 2020 года количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличилось на 7,2%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 64,3%, юридических лиц малого предпринимательства – 19,4%, крестьянских или фермерских хозяйств – 16,1%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2%.

Наибольший удельный вес действующих субъектов МСП в РК на 1 января 2020 года приходится на г. Алматы 14,3% (190 190 ед.), Туркестанская область 10,7% (141 992 ед.) и г. Нур-Султан 10,1% (134 475 ед.), на долю Восточно-Казахстанской области приходится 6,7% или 88 938 ед.

В региональном разрезе наблюдается концентрация малого бизнеса в наиболее промышленно-развитых и густонаселенных районах. В связи с чем, необходимо в регионах усилить поддержку внутри каждого региона, а также наладить межрегиональные связи по определенным группам товаров и услуг.

Доля действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме зарегистрированных по состоянию на 1 января 2020 г. составила 83%.



Рисунок 1 – Доля действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме зарегистрированных, %

По данным рисунка 1 видно, что доля действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме зарегистрированных имеет тенденцию увеличения, так рост по отношению к 2016 году составил 9,1%.

Таблица 3- Структура сектора МСП на 01.01.2020 г., %

	Количество действующих субъектов	
	удельный вес	к соответствующему периоду предыдущего года
Всего	100,0	107,2
юридические лица малого предпринимательства	19,4	111,7
юридические лица среднего предпринимательства	0,2	95,5
индивидуальные предприниматели	64,3	105,8
крестьянские или фермерские хозяйства	16,1	107,7

По данным таблицы 3 видно, что наибольший удельный вес в структуре сектора малого и среднего предпринимательства занимают индивидуальные предприниматели 64,3%, юридические лица малого предпринимательства занимают 19,4 %, количество юридических лиц среднего предпринимательства за год имеют тенденцию снижения на 4,5%. Общее количество действующих субъектов за год увеличилось на 7,2%.

Проведем анализ численности занятых в малом и среднем предпринимательстве в Республике Казахстан.

Таблица 4 – Численность занятых в МСП, тыс. человек

	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Республика Казахстан	3 166,8	3 190,1	3 321,9	3 319,5
Акмолинская	132,4	129,5	133,7	131,4
Актюбинская	134,8	137,5	141,9	147,1
Алматинская	258,0	239,9	253,1	253,5
Атырауская	123,5	126,7	136,3	131,4
Западно-Казахстанская	106,9	113,1	115,1	118,3
Жамбылская	117,4	120,1	120,1	125,4
Карагандинская	230,8	232,2	238,0	238,7
Костанайская	151,2	154,4	160,0	158,8
Кызылординская	81,6	85,6	93,3	92,2
Мангистауская	112	116,2	123,1	119,1
Павлодарская	131,3	131,3	134,0	136,4
Северо-Казахстанская	102,5	102,4	105,1	106,9
Туркестанская	198,1	197,5	204,8	214,8
Восточно-Казахстанская	234,7	227,5	232,2	234,4
г.Нур-Султан	325,2	328,2	275,8	363,1
г.Алматы	598,2	613,2	610,3	600,1
г.Шымкент	128,2	134,9	145,1	147,8

По приведенным данным видно, что в период с 2016 по 2018 гг. численность занятых в МСП в Казахстане имеет тенденцию роста, в то время как в 2019 году численность снизилась на 152,7 тыс. человек или 4,8%. В 2019 году наибольший удельный вес численности занятых в МСП приходится на г. Алматы 18,1%, на столицу Республики Казахстан г.Нур-Султан 11%, на ВКО приходится 7,1%.

Поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане сегодня является одним из ключевых направлений государственной политики. Так в Послании Президента К. Токаева «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» определены следующие направления:

- выделить из Национального фонда на развитие МСП 100 млрд. тенге;
- разработать законодательную основу освобождения компаний микро- и малого бизнеса от уплаты налога на доход сроком на три года;
- запрет на проверки субъектов микро- и малого бизнеса;
- выделить дополнительно 250 млрд. тенге на систему государственной финансовой поддержки МСБ, отдавая приоритет новым проектам.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комитет по статистике <http://stat.gov.kz>.
2. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан»

УДК 669.1

Қамбарова А.Қ.(18ММЭ-2шос) Денисова О.К. (ВКГТУ)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

В определении Всемирной Туристской организации (UNWTO) «туризм — это путешествие людей, останавливающихся в местах вне обычного проживания на период до одного года с целью проведения досуга, бизнеса или с другими целями, не имеющими следствием получения доходов». Современный туризм связан с развитием и охватом все больших направлений во всем мире. В нашей стране основным нормативно-правовым документом, регламентирующим туризм является Закон Республики Казахстан «О туристской отрасли в Республике Казахстан». Согласно данному Закону туризм – это путешествие физических лиц продолжительностью от двадцати четырех часов до одного года либо меньше двадцати четырех часов, но с ночевкой в целях, не связанных с оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания. Обобщая вышесказанное по данной группе дефиниций, отметим, что выделенные дефиниции интерпретируют туризм в ключе пространственно-временных аспектов и объединяют в себе классические определения данного понятия. На сегодняшний день туризм является катализатором развития экономики страны и повышает уровень жизни населения, создает рабочие места, и увеличивает доходы бюджета. Туризм способствует экономическому развитию страны, а также является быстро окупаемым продуктом. Таким образом, туризм – это один из основных факторов социально-экономического развития мировых стран и один из основных источников доходности в международной торговле для ряда стран.

Международные туристические потоки выросли на 4% в январе-марте 2019 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что ниже среднего роста на 6% за последние два года. Лидировали по темпам роста страны Ближнего Востока (8%), Азии и Тихоокеанского региона (+6%). Европа и Африка (+4%) и Америка (+3%) также зафиксировали рост числа прибывающих в первом квартале 2019 года (рисунок 1).

Согласно последнему опросу Всемирной Туристской организации, индекс доверия к глобальным туристским показателям вновь начал расти после замедления в конце 2018 года. Прогноз группы на текущий май-август более оптимистичен, чем в предыдущие три периода, и более половины респондентов ожидают лучших результатов в ближайшие месяцы.

Туризм третья по доходам экспортная отрасль в мире. Казахстан имеет все природные преимущества для развития туризма. Для успешного роста индустрии туризма в Казахстане и положительного эффекта на экономику возможно лишь при четком исполнении стратегии развития отрасли на протяжении нескольких лет.

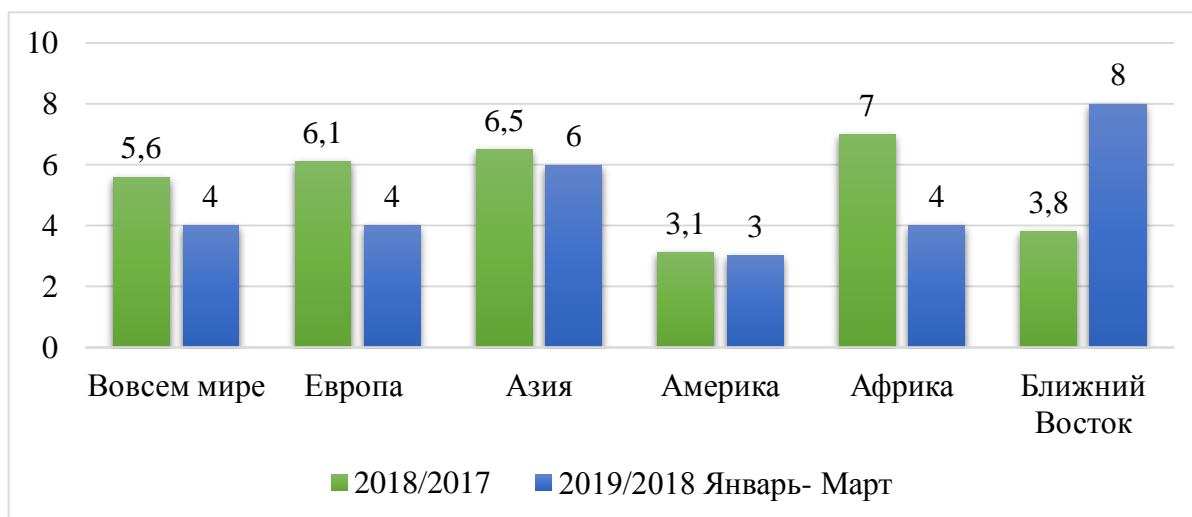


Рисунок 1. Международные туристические потоки за 2018-2019 гг., (%)

Факторами, сдерживающими экономический рост, являются как события на мировом рынке, снижающие объем товарооборота и инвестиций, так и социально-экономическое положение внутри Казахстана. Темп роста ВВП за последние три года можно увидеть на рисунке 2.

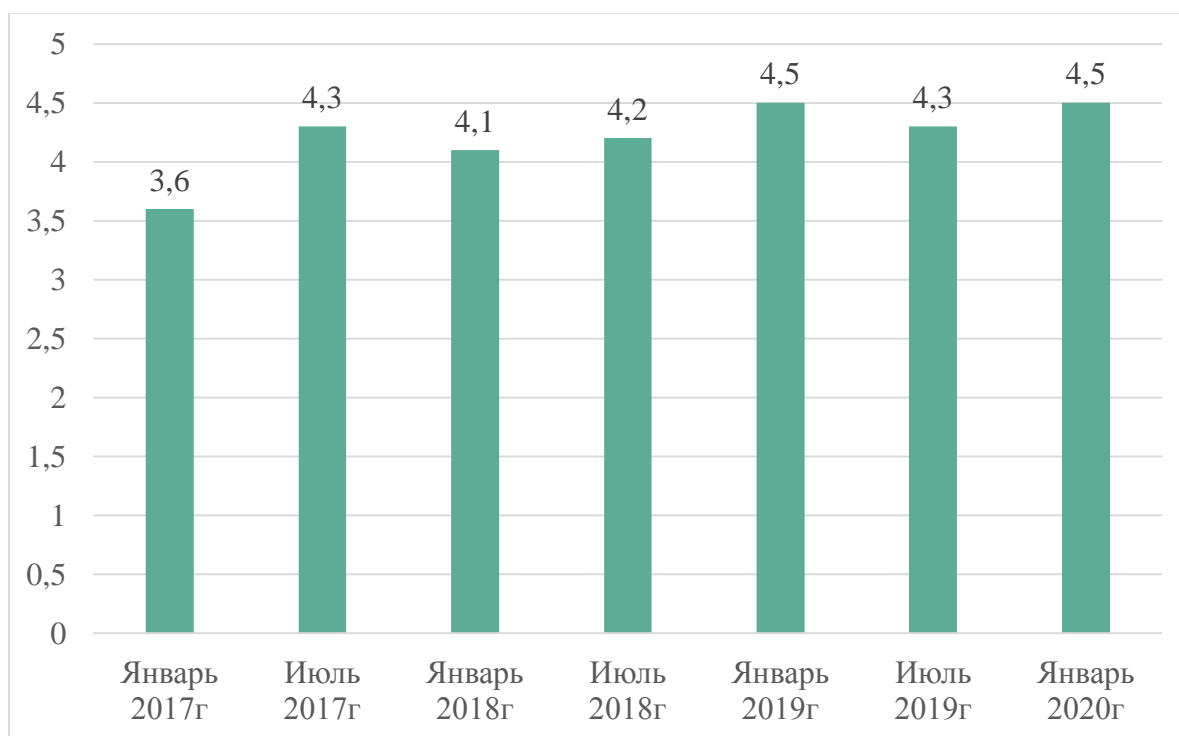


Рисунок 2. Темпы роста ВВП Казахстана за 2017-2020 гг., (%)

По данным Министерство национальной экономики Республики Казахстан рост ВВП в Казахстане составил 4,5% в 2019 году по сравнению с 2017 годом. Основными лидерами в структуре ВВП занимают добывающая отрасль, отрасли строительства, транспорта, а также связи. По прогнозу Правительства РК в этот список попадет и туризм к 2023, доля в ВВП может достичь 8%. Доля туризма в ВВП (%) в разных странах мира представлена на рисунке 3.

Список составлен Всемирным советом по туризму и путешествиям, который исследует воздействие туризма в экономическо-социальной области государств. Большая доля туризма у Мальдивской Республики целых 79,4% в ВВП. На постсоветском пространстве, лидирует Грузия занимая 17 строчку в этом списке с рейтингом 27,1%. Казахстан в этом списке расположился на 129 месте с вкладом туризма в ВВП 6,2%.

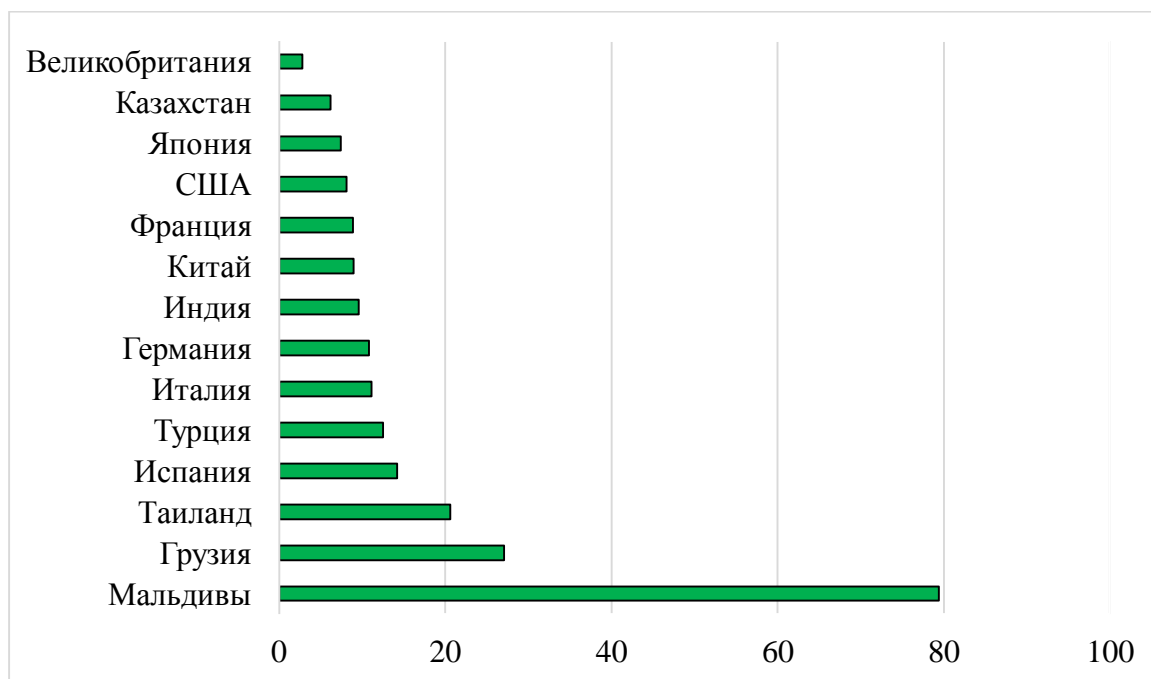


Рисунок 3. Доля туризма в ВВП (%) в разных странах мира

В Казахстане туризм развивается по трем направлениям это выездной, въездной и внутренний туризм (рисунок 4).

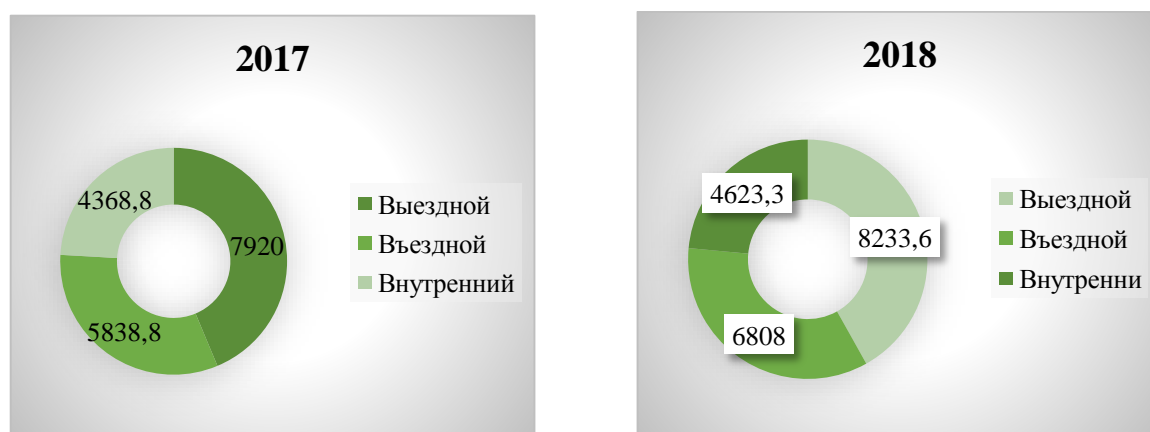


Рисунок 4. Количество обслуженных посетителей по типам туризма в 2017, 2018 гг., тыс. человек

По данным Пограничной службы Комитета Национальной Безопасности Республики Казахстан за 2017, 2018 годы выездной туризм в 2018 году вырос на 3,9%, въездной туризм вырос на 16,8%, а внутренний туризм вырос 5,8% по сравнению с 2017 годом.

Необходимо отметить, что темпы развития выездного туризма более динамичны чем темпы въездного и внутреннего туризма. Это означает отсутствие конкурентоспособности туристских услуг внутри страны, которые балансировали бы между ценой и качеством.

Обобщая аналитические выводы и тренды развития, важно заметить, что туризм Казахстана за последние 5 лет претерпел значительные изменения: ежегодно наблюдалось увеличение числа посетителей-нерезидентов, возросла доля туризма в ВВП страны, произошло качественное улучшение услуг, связанных с предоставлением мест размещения, активно велась экскурсионная деятельность, как для внутренних, так и для внешних туристов.

Проведенные исследования показывают, что потенциал туристской отрасли недостаточно используется. Это происходит по причине несоответствующего мировым стандартам сервиса. Этому препятствует ряд проблем, который характерен практически каждому региону страны. А именно, неразвитость туристической инфраструктуры и предпринимательской среды, несовершенная кадровая политика и должная законодательная база, отсутствие маркетинга и т.д. Для создания условий интеграции национального туристского продукта в мировой туризм необходимо разработать мероприятия по решению вышеперечисленных проблем.

В связи с этим, в первую очередь необходимо осторожный и серьезный подход к созданию наилучших условий для инвестиций при строительстве объектов туристского использования, развитие туристской инфраструктуры.

Во-вторых, так как туристическая отрасль является очень важным источником бюджетных доходов для республики, нужно удвоить усилия по увеличению потока иностранных туристов. Это требует перераспределения туристских агентств для въездного туризма в Казахстане и создание новых туристских кластеров. Это зависит от статуса транспорта, отелей, маршрутов туристских маршрутов, а также от поддержки государства в этом направлении.

И наконец, состояние развития туристской отрасли показывает, что, несмотря на положительную динамику его развития, есть значительная потеря денежных средств. Невостребованный потенциал должен развивать туризм, как новое альтернативное направление, привлекающее иностранных клиентов и диверсифицируя рынок внутреннего туризма.

В заключение хотелось бы отметить для того, чтобы отрасль туризма стала высокодоходной, как показывает мировая практика развития туризма, необходима консолидация усилий всех участников туристского рынка, государственного и частного сектора. И здесь роль Правительства Республики Казахстан заключается в обеспечении координации политики развития и планирования в туристской индустрии на межгосударственном, государственном и частном уровнях.

УДК 336: 338.24

Қанат.А (19-БМК-1), Тоқан.Н.Ж.(19-ГФМК-1), Бухатова.А.С (ВКГТУ)

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНДЕГІ АҒЫМДАҒЫ ШЫҒЫСТАРДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ҮШІН БАНКТІК ҚАЖЕТТІЛІКТІ БАҒАЛАУ

Қаржы менеджменті - ақша айналымын, кәсіпорынның, ұйымның қаржы ресурстарының құралуы мен пайдаланылуын басқару, яғни кәсіпорында инвестицияларды қоса барлық қаржы ресурстарын қалып тастыру және реттеу үдерісі. Жоспарлау, шешімдер қабылдау өкімдер әзірлеу және бақылау сатыларын қамтиды; демек, бұл ұғымның ауқымы тар мағынадағы қаржы жоспарлауы ұғымын ауқымынан кең. Стратегиялық қаржы менеджменті инвестицияларды және капитал құрылымын ұзақ мерзімді басқару. Қаржы менеджментіне өтімділікті қамтамасыз ету жатады, қаржыны басқару, кәсіпорындардың, ұйымдардың өз мақсаттарына жетуі үшін қаржы қатынастарын орнату туралы ғылым. Қаржы менеджменті менеджменттің бөлігі, басқарушылық еңбектің түрлі бағыттарын қамтитын қызмет аясы болып табылады. Қаржы, несие, статистика, экономикалық және қаржылық талдау саласында ғылыми және практикалық талдамалар қаржы менеджментінің алдына қойылған міндеттерді шешу үшін негіз, құрал қызметін атқарады.

Қаржы менеджментінің атқарымы: ағымдағы және келешектегі қаржылық жоспарлау; ақша қорларын жасақтау және пайдалану; ақша айналымын ұйымдастыру; материалдық және қаржы ресурстарының теңдестірілуі; капиталдың тиімді құрылымын қолдау; ақшалай қаражаттың түсуі мен пайдаланылуын бақылау; қаржының көмегімен кәсіпорынның тиімді жұмысын және қызметкерлердің іскерлік белсенділігін уәждемелеу. Қаржы менеджментінің негізгі әдістері кәсіпорынның төлем төлеуге қабілеті мен қаржылық орнықтылығын, кәсіпорынның несиеге қабілетін оның теңгерімінің өтемпаздығын, қаржы нәтижелерін, айналым активтерінің айналымдылығын талдау, ықтимал банкроттығын бағалау.

Экономикалық тұрғыдан алғанда қаржылық менеджмент капиталды оңтайлы (ұтымды) және тиімді пайдалану жүйесі ретінде анықталады, яғни ақша құралдарының, инвестиция-лардың және капиталдың көбеюіне бағытталған. Қаржылық менеджментіне жатады: әр түрлі қаржы құралдарын пайдалануымен фирманың қаржы саясатын әзірлеу және іске асыру; қаржы мәселелері бойынша шешімдерді қабылдау, оларды нақтылау және іске асыру әдістерін әзірлеу; фирманың қаржылық есеп беруі мен талдауы арқылы ақпараттық қамтамасыз ету; инвестициялық жобаларды бағалау және инвестициялар қоржынын қалыптастыру; қаржылық жоспарлау мен бақылау; фирманың қаржылық – шаруашылық басқару аппаратын ұйымдастыру;

Қаржылық менеджментінің әдістері бағалауға мүмкіндік береді: қайсы бір ақша салымы тәсілінің тәуекелі мен пайдалылығын; капитал айналымының жылдамдығын, шапшаңдығын және оның өнімділігін.

Қаржылық менеджментінің міндеті: фирма қызметінің мақсаттарына жету үшін әдістерді, қаржы мен құралдарды тауып, қолдану.

Қаржылық жоспарлаудың негізгі міндеті- фирма үшін қаржы жоспардың (бюджеттің) ең тиімді және қаржылық-орнықты нұсқасын іздеу және таңдау.

Қаржылық жоспар - бұл кәсіпорынның құндық (ақшалай) түрде жұмыс істеуі және дамуы бойынша кешенді жоспар. Онда фирманың өндірістік, инвестициялық және қаржылық қызметінің тиімділігі мен қаржылық нәтижелері болжанады. Ол тауарлық-материалдық құндылықтарды, барлық құрылымдық бөлімшелерінің қаржылық ағындарын, олардың өзара байланысы мен өзара тәуелділігін қамтиды. Қаржылық жоспарды жасау үшін ақпараттық базасы ретінде бухгалтерлік құжаттама негіз болады. Бірінші кезекте, бұл бухгалтерлік баланс және балансқа қосымша.

Кәсіпорын балансы - бұл капитал көздері мен оны орналастыру құралдарын көрсететін жиынтық кесте. Кіріс бөлігінде әдеттегі қызмет түрлерінің кірістер, операциялық табыстар (түскен әртүрлі кіріс, бірлескен қызметтен түскен пайда және т. б.), өткізуден тыс табыстар мен төтенше кірістер (шаруашылық қызметте төтенше жағдайлар салдарынан туындайтын түсімдер) көрсетіледі. Сол баптар бойынша табыстар да көрсетіледі.

Кәсіпорын бюджеті Кез келген іс-қимыл жоспары бюджет (кірістер және шығыстар сметасын) құрумен сүйемелдену тиіс. Ол жоспарланған мақсаттарға жету үшін ресурстар қажеттілігін анықтап және нақты кезеңде кірістер мен шығыстарды сипаттай отырып жоспардың сандық іске асуы болып табылады. Бюджет жоспары бухгалтерлік есеп және орындау міндеттілігі тұрғысынан әлдеқайда асып түседі. Бюджет іске асқан жағдайда ғана мағынасы бар, себебі, кірістер мен шығыстар қарапайым сметасының ешқандай құндылығы жоқ.

Бәсекелік қабілеттілікті арттыру қажеттілігі кәсіпорындар менеджментінің сапасына қойылатын талаптарды арттырады. Басқару шешімдерін қабылдауға формальды, ғылыми негізделген тәсілді қолданбай басқару деңгейінің өсуі ой елемейді. Кәсіпорынның ағымдағы шығындарын қаржыландыру үшін банк кредитін тарту туралы шешім қабылдауға ғылыми тәсіл мысалын қарастырайық.

Кез келген шешім, соның ішінде басқарушылық шешім түйсікке, пайымдауға немесе ұтымды есептеуге негізделіп отырып қабылданады. Соңғысының ерекшелігі объективті талдау процесінің көмегімен шешім қабылдаудың негіздемесі болып табылады. Тиімді шешімді табу нақты тұжырымдалған Әдістеменің, шешім қабылдау техникасының міндеті болып табылады. Осы тұрғыдан кәсіпорынның ағымдағы шығыстарын қаржыландыру үшін банк кредитін тарту қажеттілігін есептеу әдістемесі сыртқы қаржыландыру құралы ретінде банк кредитін пайдаланудың орындылығын бағалаудың қисынды рәсімін білдіреді.

Банктік кредитке қажеттілікті есептеу мынадай негізгі шарттарға негізделеді. Біріншіден, несие ресурстарын тарту мүмкіндігі ақша қаражатының ағыны мен жылыстауы арасындағы уақытша алшақтықты жою баламаларының бірі ретінде қарастырылады. Несие тарту туралы шешім кассалық алшақтықты жабудың қолда бар басқа да тәсілдерімен салыстырғанда сыртқы

қаржыландырудың осы тәсілінің экономикалық орындылығы жоғары болған жағдайда қабылданады. Екіншіден, кәсіпорындағы жоспарлау жүйесі Имитациялық модельдеу функциясын қолдауы тиіс. Қаржыландырудың оңтайлы көзін таңдау үшін әртүрлі шешімдерді қабылдау салдарларын алдын ала бағалауды жүзеге асыру мүмкіндігіне ие болу маңызды - бұл жағдайда кассалық алшақтықты жабудың қандай да бір тәсілдерін пайдалану кезінде.

Ақша қаражатының түсуі мен кетуі арасындағы уақытша алшақтықты жабу мақсатында банк кредитін тарту қажеттілігін есептеу процесі екі кезеңді қамтиды: кассалық алшақтықты анықтау (ақша қаражатына қажеттілікті сәйкестендіру) және анықталған тапшылықты жабудың әртүрлі баламаларын пайдалануды талдау. Әрбір кезең оның алдына қойылған міндет пен мазмұнмен сипатталады. Бірінші кезеңнің міндеті ақшалай қаражат тапшылығының мөлшерін, оның пайда болған күнін, сондай-ақ оны сақтау кезеңін алдын ала анықтау болып табылады. Екінші кезеңнің міндеті ақша қаражатының тапшылығын жабудың ең тиімді тәсілін анықтау болып табылады. Әрбір кезеңнің мазмұнын қарастырайық.

Бірінші кезеңнің міндеті бюджеттеу жүйесі - ақша қаражаты мен қаржылық кәсіпорынды жедел басқару шеңберінде іске асырылады. Бюджеттеу жүйесі негізгі бюджеттерді (ақша қаражаты қозғалысының бюджеті, кірістер мен шығыстар бюджеті, баланс бойынша бюджет) және операциялық бюджеттерді, негізгімен байланысты емес қызмет бюджеттерін біріктіретін қаржы жоспарларының иерархиясын қамтиды.

Бюджет иерархиясы ақпараттық ағындардың бағыттылығын айқындайды: негізгі бюджеттер неғұрлым төмен деңгейдегі бюджеттер: операциялық, сондай-ақ инвестициялық және қаржылық қызмет бюджеттері беретін деректер есебінен қалыптастырылады. Өз кезегінде, операциялық бюджеттерді қалыптастыру үшін қажетті деректер кәсіпорындағы шаруашылық операциялардың параметрлерін тіркейтін ішкі басқару есебінің тіркелімдері деректерінің негізінде қалыптастырылады. Ішкі басқару есебінің көрсетілген тіркелімдері әрбір кәсіпорын үшін жеке, олар үшін ортақ болып жүзеге асырылатын операциялардың ықпалымен кәсіпорынның жай-күйі параметрлерінің өзгеруін көрсету табылады. Ішкі есеп тіркелімдеріне, әдетте, кәсіпорын ресурстарының жай-күйін, орындауға қабылданған тапсырыстарды, кәсіпорын өндіретін өнімнің әртүрлі түрлеріне арналған ерекшеліктерді, өндірістік бағдарламаларды және т. б. тіркейтін деректер базасы жатады.

Ақша қаражатының тапшылығы фактісін, оның көлемін, ұзақтығын анықтау міндетін шешу үшін қажетті ақпарат ақша қаражатының қозғалысы бюджетінде (БДДС) тікелей көрініс табады. БДДС-берілген уақыт аралығында жүйеленген нысанда кәсіпорынның ақша қаражатының түсімдері мен шығыуының күтілетін және нақты мәнін ұсынатын қаржылық құжат. БДДС нақты күнге ақша қаражаты қалдығының болжамды мәнін көрсетеді және қосымша ресурстарға жоспарлы қажеттілік туралы белгі береді. БДДС-да бастапқы ақпарат ретінде пайдаланылатын деректер операциялық бюджеттердің Шығыс деректерімен қалыптастырылған. Операциялық бюджеттер кәсіпорынның бір үлгідегі операцияларды жасау белгісі бойынша

топтастырылған ақша қаражатының түсімдері мен шығуының жоспарлы және нақты мәндерінің сметасы болып табылады. Нақты бөлу кәсіпорынның ерекшелігіне байланысты, мысал ретінде келесі типологияны ұсынуға болады: түсімдер мен аударымдар бюджеті (өнім түрлері бөлігінде сатудан түскен түсімдер, шикізаттың қандай да бір түрлеріне тікелей шығындар түрінде аударымдар), жалақы төлеу бюджеті, салық аударымдарының бюджеті, шығындарды қамтамасыз ететін бюджет (тұрақты шығындарға аударымдар), қаржы қызметінің бюджеті, инвестициялық қызметтің бюджеті. Операциялық бюджеттерде ұсынылған ақпараттың бір бөлігі тұрақты сипатқа ие, яғни кәсіпорынның іскерлік белсенділігіне (тұрақты шығындар, жалақының бір бөлігі, салық төлемдерінің бір бөлігі) байланысты емес. Басқа баптардың мәні кәсіпорын жасайтын операцияларға тікелей байланысты. Бюджет деңгейінде кәсіпорынның қаржылық моделін қарастыруды шектеу орынсыз, өйткені «ақша қаражатын жұмылдыру нұсқаларын қарастыру» және «операцияны орындау тиімділігін бағалау» міндеттерін шешу үшін таңдау салдары оңтайлы болатын нұсқаны таңдау тұрғысынан басқару шешімдерін қабылдаудың түрлі нұсқаларын ұтуға мүмкіндік беретін Имитациялық модельдеуді жүзеге асыру мүмкіндігі болуы қажет. Диалогты қолдау мүмкіндігі қағидаты бойынша құрылған кәсіпорынның банктік кредитке қажеттілігін есептеу әдістемесі «Егер, не болады?» мазмұны ішкі басқару есебінің тіркелімдері жүйесінде тіркелген кәсіпорынның қызмет ету параметрлеріне байланысты операциялық бюджеттерді қалыптастыру ерекшеліктерін ескеру қажет.

«Ішкі басқару есебінің тіркелімдері – операциялық бюджеттер – Ақша қаражаты қозғалысының бюджеті» байланысының болуы кәсіпорынның өзінің экономикалық қызметі процесінде жасайтын барлық операцияларының көрінісі болып табылатын ақша қаражатының түсімдері мен шығуының серпінін талдауға мүмкіндік береді. Орындалатын операциялардың салдарын алдын ала бағалау, қандай да бір операциялар жасалған (немесе жасалмаған) жағдайда БДДС жағдайын болжау мүмкіндігі пайда болады.

Ақша қаражатының тапшылығының мөлшері, оның құрылған күні және жұмыс істеу кезеңі анықталғаннан кейін оны жоюға шаралар қабылдау қажет. Ең алдымен, тапшылықтың себебі анықталады, тапшылықты жабудың бірінші нұсқасы оның себептерін жою болуы мүмкін. Барлық баламаларды шартты түрде үш топқа бөлуге болады. Бірінші топқа жоспарланған төлемдер кестелерінің өзгеруіне байланысты ақша қаражаты қозғалысының құрылымын модификациялаудың әртүрлі нұсқалары (төлемдерді кідірту нұсқаларын, ақша қаражатының жоспарланған түсімдерінің мерзімін қысқарту мүмкіндіктерін қарау) кіреді. Екінші топқа ақша қаражатының әкетілуін талап ететін өндіріс кестесін орындау уақытына ауыстыру мақсатында кәсіпорынның өндірістік бағдарламасына өзгерістер енгізу нұсқалары (шикізат, жинақтаушылар сатып алу) кіреді. Ақша қаражатының тапшылығын жабу тәсілдерінің үшінші тобына сыртқы қаржыландыруды тарту құралдары, атап айтқанда банк несиесі кіреді. Ақша қаражатының тапшылығын жабудың әрбір нұсқасы осы нұсқаны пайдалануға байланысты салдардың сипатына байланысты жеке ерекшеліктерге ие. Мысалы, банктік несиені пайдалану белгілі бір күнге кредит

сомасын және ол бойынша пайыздарды төлеу қажеттілігімен сипатталады, ақша қаражатының түсуі белгіленген күннен ерте күтілмейді.

Ақша қаражатының тапшылығын жабудың нақты тәсілін таңдау екі кезеңде жүзеге асырылады. Бірінші кезеңде иелігіндегі баламалардың ішінен мақсаттылығы стратегиялық сипаттағы есептеулер расталатын тәсілдерді таңдайды. Мысалы, өтініш контрагенттерге жеделдету туралы есеп төмендетуі мүмкін деген сенім деңгейі кәсіпорынға, сондықтан оларды пайдалану орынсыз. Екінші кезеңде әр нұсқаны пайдаланудың салдары талданады. Таңдау критерийі тапшылықты жабудың нақты тәсілін пайдаланудан туындаған кәсіпорынның қаржылық жағдайы болып табылады. Кәсіпорын жасайтын кез келген шаруашылық операцияларының салдары оның қаржылық жағдайында көрсетіледі, бұл Имитациялық модельдеу жүйесінің көмегімен алдын ала бағалануы мүмкін. «Ішкі есеп тіркелімдері – операциялық бюджеттер – негізгі бюджеттер: Ақша қаражатының қозғалысы бюджеті және шығыстар мен кірістер бюджеті» байланысын пайдалана отырып, біз БДДС құрылымында және кірістер мен шығыстар құрылымында көрсетілетін ақша қаражатының тапшылығын өтеудің әрбір нұсқасын таңдаудың салдарын талдай аламыз. Қолда бар баламалардың әрқайсысын пайдалану салдарын есепке алу оңтайлы таңдауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР

1. Бакадоров В. Л., Алексеев П. Д. Қаржы-экономикалық кәсіпорынның жай-күйі. Практическое пособие. - М.: «ПРИОР» баспасы, 2013
2. Сауда ісі: Экономика, маркетинг, ұйым: оқулық. / под ред. Л. А. Брагина және т. б. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2012.

УДК 339.924

Лопычева А.О. (17-БУ-1), Куур О.В. (ВКГТУ)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕАЭС В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — это международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учреждённая Договором о Евразийском экономическом союзе. На данный момент участниками ЕАЭС являются страны: Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Россия. Интеграция в финансовом секторе стран ЕАЭС развивается небыстро и сильно отстает от интеграционных процессов в сфере торговли и коммерции. Договор о ЕАЭС представляет собой создание единого финансового рынка. Единый финансовый рынок стал функционировать с 2015 года в 43 секторах, которые составляют 50% объёма предоставляемых товаров и услуг стран ЕАЭС. К 2025 году будет создан единый финансовый рынок, который позволит признавать банковские, страховые лицензии и лицензии на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг во всех странах участниках ЕАЭС. Единый финансовый рынок гарантирует защиту прав потребителей финансовых услуг и недискриминационный доступ на финансовом рынке стран ЕАЭС, но самое главное единый финансовый рынок облегчит выход банков и финансовых компаний стран участников ЕАЭС на рынки друг друга. Планируется, что будут созданы условия для взаимного признания лицензий в страховом, банковском секторе и на рынке ценных бумаг. К примеру, банкам стран-членов ЕАЭС не будет надобности в создании дочерних организаций в других странах. Нужно будет лишь создать филиал. К тому же казахстанские банки достаточно заинтересованы в российском рынке, так же как и российские банки в казахстанском. Для Республики Казахстан очень важно создание единого финансового рынка, так как финансовой регулятор будет размещён в городе Алма-Аты, но пока что, его полномочия полностью не определены. Скорее всего они не будут сопоставимы с имеющимися у Европейского центрального банка, но часть полномочий все-таки будут переданы от национальных центральных банков евразийскому финансовому регулятору. Несмотря ни на что решение по его размещению именно в Алма-Ате является оправданным, потому-то Казахстан имеет отличный опыт управления в банковском секторе. Финансовый сектор представляет собой важную точку интеграции, которая открывает новые возможности для использования капитала для участников стран ЕАЭС. После распада СССР преобладающая доля банков действовала на территории национальных рынков. В настоящее время в нескольких государствах-членах ЕАЭС одновременно работают около десятка крупнейших национальных кредитных институтов. основополагающим фактором при создании единого рынка стран ЕАЭС является формирование условий для сотрудничества банковских систем стран участников. Банковские системы стран-членов ЕАЭС существенно различаются между собой по масштабу,

структуре и объему операций. Банки Казахстана и России занимают ведущие позиции в ЕАЭС, они выделяются своей финансовой мощью среди банков других стран и тем самым выступают в качестве локомотива для вовлечения в процесс интеграции банковского сектора других стран-членов ЕАЭС. Россия является лидером евразийской интеграции, опережающим другие страны как по масштабам банковского сектора, так и по доле в общем числе кредитных организаций (90% от общего числа кредитных организаций стран ЕАЭС). Одним из условий создания единого рынка банковских услуг является согласованная цена за кредитные ресурсы, формируемая с учетом конкурентных преимуществ тех или иных банков, действующих на региональных рынках. Следует признать, что уровень взаимодействия между странами ЕАЭС в банковском секторе недостаточно высок по сравнению с ЕС, где банки входящих в него стран активно сотрудничают друг с другом. На территории ЕАЭС только банки Казахстана и России осуществляют внешнюю экспансию. В целом банки стран-членов ЕАЭС не имеют достаточных финансовых ресурсов для расширения своей деятельности на евразийском рынке. Экспансия банков значительно замедляется из-за отсутствия согласованного законодательства в финансовой сфере, ограждающего их от разного рода рисков при выходе на рынки друг друга.

Механизмами правовой защиты могли бы быть, например, механизмы защиты прямых иностранных инвестиций от политических рисков. Таким образом, существующая на данный момент интеграция банковского сектора имеет скорее регионально обособленный характер, она весьма далека от того, чтобы рассматриваться как единый гармонизированный в правовом отношении рынок банковских услуг.

Таким образом, основной причиной, препятствующей интеграции в банковской сфере на пространстве ЕАЭС, является отсутствие взаимно согласованного законодательства в банковской сфере. Банковское регулирование осуществляется в каждой отдельной стране на основе национальных законов, при этом существует ряд различий в отношении полномочий надзорных органов. Эти полномочия, как правило, возложены на центральные банки (исключение составляет Казахстан, здесь регулирование и надзор осуществляют Национальный банк Республики Казахстан и Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан). Отличается в разных странах-членах ЕАЭС и порядок регистрации и лицензирования деятельности кредитных организаций, а также порядок осуществления надзора за ними.

В настоящее время каждая отдельная страна ЕАЭС имеет собственную систему банковского лицензирования, которая не признается на территории других стран этой организации. Чтобы создать общий финансовый рынок, прежде всего необходимо ввести принцип наднациональных банковских лицензий. Концепцией формирования общего финансового рынка Евразийского экономического союза предусмотрено создание наднационального органа по регулированию финансового рынка, который сможет решить эту проблему. При этом в Концепции особо оговаривается тот факт, что «...создание

наднационального органа не предполагает снижение роли регуляторов финансового рынка государств-членов и национальных (центральных) банков государств-членов». За государствами-членами сохраняются функции регулирования финансового рынка и надзора за его субъектами. Они сохраняют независимость и в вопросах денежно-кредитной политики, обеспечения финансовой стабильности [1].

Финансовый рынок состоит из банковского сектора, рынка ценных бумаг и страхового рынка. В России и Казахстане сформировалась достаточно развитая структура финансового рынка, тогда как в Киргизии она находится на весьма низком уровне. Это сдерживает возможности развития общего финансового рынка.

Не менее значимым фактором, ограничивающим интеграцию фондовых рынков разных стран, является отсутствие в некоторых из них конкурентной среды. Например, Республика Беларусь защищает отток капитала из своей страны через биржевые механизмы. Большие прибыли крупных акционерных компаний с государственным участием направляются в подавляющей своей части в бюджет. В настоящее время в Республике Беларусь не развиты портфельные инвестиции, потому что по существу отсутствуют предметы для сделок, также как и необходимая институциональная среда.

Фондовый рынок в Казахстане развит в большей степени, чем в Беларуси, но все еще недостаточно. Сказываются нерыночное ценообразование и низкая ликвидность финансовых инструментов. На фондовом рынке наблюдается нехватка акций. Поэтому казахстанские инвесторы предпочитают покупать и накапливать ценные бумаги. У инвесторов нет доверия к доступной информации о коммерческой деятельности предприятий, что снижает инвестиционную привлекательность последних. Вместе с тем, в Казахстане, в отличие от Беларуси, на фондовом рынке присутствуют не только коммерческие банки, но и страховые, пенсионные фонды и инвестиционные компании.

Еще одним ограничивающим фактором интеграции фондовых рынков стран-партнеров является наличие дискриминационных барьеров, препятствующих допуску национальных ценных бумаг и профессиональных участников на фондовые рынки других стран ЕАЭС. Этот вопрос до сих пор не отрегулирован законодательно. В силу этого инвестиционное сотрудничество между странами ЕАЭС находится на очень низком уровне. Например, в 2015 году доля казахстанских инвестиций в Республику Беларусь составила 0,025%, а белорусских инвестиций в Казахстан составила 0,6%. Доля российских портфельных инвестиций в Казахстан составила 4,4%, а казахстанских инвестиций в Россию всего лишь 0,3% [2].

Финансовые системы в странах ЕАЭС в области финансового посредничества в основном являются ориентированными на банки и в меньшей степени направлены на фондовый рынок. В экономике стран ЕАЭС отношение активов банковского сектора к ВВП превышает уровень капитализации фондового рынка. Исключением является лишь Российская Федерация.

Интеграционный процесс финансовых рынков стран ЕАЭС имеет ряд особенностей, благоприятствующих его развитию [3]:

1) страны ЕАЭС имеют общее историческое прошлое, а также в той или иной степени им присуща социальная структура и культурная общность;

2) все страны ЕАЭС имеют схожесть экономической модели и финансовой системы, что значительно упрощает процесс консолидации на фондовых рынках;

3) у стран ЕАЭС имеются общие экономические интересы, что является одним из наиболее важных условий развития интеграционного процесса. Создание общего фондового рынка отвечает интересам всех стран ЕАЭС, так как будет способствовать повышению стабильности рынков, в том числе за счет увеличения их ликвидности и объемов;

Интеграция национальных финансовых рынков дает возможность странам-членам ЕАЭС не только не утратить, но и усилить финансовую самостоятельность и избежать тем самым превращения их в периферийный сектор фондовых рынков развитых стран. Условиями успешного развития сотрудничества в финансовой сфере стран-членов ЕАЭС являются: финансовая устойчивость национальных валют, дедолларизация экономик стран, входящих в союз, стабильность экономического развития всех стран, снижение уровня инфляции, ориентация валютно-финансового сектора стран ЕАЭС не на внешние, чаще всего спекулятивные, источники кредитования, а на внутренние.

Подведем некоторые итоги. Очевидно, что существующие географические, исторические и иные предпосылки для проведения финансовой интеграции стран ЕАЭС пока используются не в полной мере. Однако принятая в конце 2019 года Концепция формирования общего финансового рынка Евразийского экономического союза позволяет надеяться, что ее реализация будет способствовать расширению межгосударственного сотрудничества не только в банковском секторе, но и в других секторах финансовой системы. Интеграция поможет укрепить экономические связи между странами-членами ЕАЭС, что, в свою очередь, будет способствовать росту их экономического потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1 Концепция формирования общего финансового рынка Евразийского экономического союза. Портал Евразийской экономической комиссии. – URL: [HTTP://WWW.EURASIANCOMMISSION.ORG/RU/ACT/FINPOL/DOFP/PAGES/CONCEPTION.ASPX](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dofp/pages/conception.aspx) (дата обращения 10.02.2020).

2 Петров М., Плисецкий Д. Возможности и перспективы интеграции стран СНГ в финансовой сфере // Финансы и кредит, № 8, 2011. – С. 38-48.

3 Кулакова Е.В. Возможности и перспективы интеграции ЕАЭС в финансовой сфере. - М.: Мир новой экономики, № 2, 2017. - С. 38-45.

УДК 364

Mamchur A.I. (18-MBM-2), Rakhimberdinova M.U. (EKSTU)

UNIVERSITY CHANGE MANAGEMENT: PRACTICAL APPLICATION AND RECOMMENDATIONS

Changes generate various events, which in turn can have either a positive or negative effect on the activities of any organization and their structure. The development of an organization management system in a constantly changing external environment is a very important task that any leader faces, who must necessarily take into account the fact that the modern market for goods and services is subject to constant transformation. In connection with dynamically changing market conditions, problems of increasing sustainability and adaptive ability in satisfying consumer demand, overcoming lags in the development of engineering and technology, ensuring a high quality of education, scientific activity and the services provided, universities must purposefully carry out organizational changes. Thanks to this, the problems of inertness and stagnation are solved in the management structures, in the existing system of connections and relations [1].

Consumer requirements for both applicants and students are also changing. Consumers themselves became more aware of the specifics of studying at a university, began to monitor the position of the university in various ratings. In addition, the structure of demand for applicants has changed - the need for training in Kazakh and English has increased, there is a demand for new specialties that are closely related to the use of information technologies. New categories of consumers have appeared - continuing education is expanding throughout life.

The principles of change management:

- 1) Change is an ongoing process.
- 2) The changes are aimed at improving.
- 3) An immutable system dies.
- 4) The behavior of people and systems should be manageable and controllable in managing change.
- 5) Prediction of human reactions and emotions is necessary to manage them.
- 6) Changes must be identified.
- 7) The process of change must be supported and stimulated.
- 8) There should be constant communication and focus on strategy [2].

Based on the principles of change management, theoretical approaches described above, and our own experience in managerial activities at the university, we can draw the following conclusions.

Any changes in the work of employees are associated with the appearance of some resistance on their part, because changes bring out the comfortable and steady state to which they are accustomed. The success of the implementation of the quality system will depend more on the ability to understand and overcome resistance than on the “pressure” on the staff with new procedures and work rules [3].

The main reasons for the resistance on the part of employees when implementing a quality system are, as a rule, the following:

- Loss of one's position in the organization. Employees fear that as a result of the implementation of the quality system, their working conditions may worsen, wages will decrease, workload will increase, etc.

- Doubts about the need for change. If employees do not understand why the quality system is being introduced, then they will consider these works useless, and the existing situation in which they work is normal, not requiring any changes.

- Dissatisfaction with interference in their work. Usually, when employees do their job, they think they are doing it best. This is especially true for workers with extensive experience. And specialists in the quality system invade the sphere of their professional activity. This causes resistance.

- Unexpected changes. As a rule, an organization will always find a certain number of employees (sometimes a very large number) who do not know anything about the implementation of the quality system, therefore, when they are informed that they must work according to new rules, they begin to resist such changes.

- Ignorance by employees of the goals of change. When an employee does not understand the purpose of changing specific actions in his work, this causes rejection of the changes.

- Inertia in solving existing problems. This is also one of the common causes of resistance [4].

Employees simply do not want to tackle problems in their work.

- Doubt about one's competence. Often people resist the introduction of a quality system because they doubt whether they will be able to master new skills.

- Reluctance to change existing relationships. The quality system changes the relationship in the team. Not all employees want this, especially when the relationship suits them and they are comfortable for them.

- Doubts about the competence of people implementing the quality system.

Recommendations:

- Leave open the possibility for reactions, never refuse. Inform people clearly about the situation immediately. Answer questions and clarify the situation. Create temporary procedures. Be practical and open.

- Listen to people and be sensitive. It is necessary to find out their needs. Search for alternative solutions

- Attract and stimulate the search for solutions. Strengthen the creative aspect and eliminate risks through teamwork. Clearly define tasks and priorities. Personal coaching for competency development

- Create a vision and plan for long-term goals. Enhance the exchange of experience with others [5].

Factors the deliberate use of which minimizes negative resistance to changes:

Constructive:

Communication. Open communication will help explore the logic of change and build trust in all areas. Convincingly explain, prove the need for change, answer questions and ask them yourself.

Stimulation and support (coaching). Change Agents have many suggestions for using a variety of methods. Accumulate factors that create bonuses and personal benefits for the staff then fear, anxiety are reduced.

Conversation. Advocate a win / win strategy than losing and losing a batch. Change values from time to time and come back to reduce rejection. If necessary, bypass the fundamental emotional blocks.

Participation. People who engage in change from the start rarely resist it

It is important to encourage the participation and involvement of as many people as possible and to get their support.

Destructive:

Manipulation. Manipulate with resistance. Bribe resistance leaders and reduce their influence - a risky path and not always successful.

Compulsion. Intimidate people, threaten and panic - This is a very risky way and it almost always has a negative result.

The choice of methods of working with personnel is carried out by the top management of the university. It should be emphasized that the choice of methods is also determined by values. Destructive methods are undesirable for use in a university, since they destroy the value system [6].

It should be noted that, despite significant positive changes in the perception of the strategy and the need for changes at the university, however, the organization has not yet developed a full awareness of the irreversibility and sustainability of the changes and their results. It is necessary to continue explanatory work with the team, the introduced changes should be systematized and formalized at the institutional level.

References

1. Burganova L.A. Change management in higher education: methodology problems // Bulletin of Economics, Law and Sociology. 2014.
2. Kudryavtsev D.I. Resistance to managerial innovations in the university organization in the context of the modernization of education. 2012
3. Rubin Yu.B. Problems of managing changes in the university // Statistics and Economics. 2004
4. Makarkin NP, Tomilin OB University development with new management approaches // Education Integration. 2005.
5. Cameron, K., 'Organizational Adaptation and Higher Education', 1984
6. Eranosyan V.P. The concept of system management in the format of strategic management // Education. The science. Innovation: the southern dimension. - 2012. - p. 39-45.

УДК 336.256

Маратова Е. М. (18-АУК-1), Абдрахманова Ж.С. (Д. Серікбаев атындағы ШҚМТУ)

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ӘЛЕУМЕТТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ РӨЛІ

Әрбір саналы жеке тұлғаның бойында еліміздің дамуы, өркендеуі, кәсіпкерлікті дамытудың маңыздығы туралы ойлар туындауы хақ. Ел болашағының жарқын болуыны бүгінгімізге байланысты.

«Күшті экономиканың негізі – ең алдымен, мықты және шағын және орта кәсіпкерлік, стратегиялық мақсат – 2050 жылға қарай оның ЖІӨ үлесін 50 % ға жеткізу. Болашақта шағын және орта кәсіпкерлік елімізде басты жұмыс беруші болуы тиіс», - деп атап көрсетті өз мәлімдемелерінің бірінде Елбасы Н.Ә.Назарбаев. [1]

Қазіргі уақытта жастардың басым бөлігі кәсіпкер болғысы келеді. Кәсіпкерлік – шығармашылық үдеріс, қиындықтарды жеңе білу, ішкі даму, сонымен қатар өзінің қызметкерлері, әріптестері мен тұтынушылары арасында үлкен жауапкершілікті көтере білуді білдіреді.

Біздің тақырыбымыз «Кәсіпкерліктің әлеуметтік экономикалық рөлі». Бұл тақырыпты таңдауымыздың себебі кәсіпкерліктің рөлін адамға деген маңызын, қоғамдағы рөлі мен атқаратын қызметін айқындау. Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік белсенді дамып келеді. Экономикалық жүйе кәсіпкерлік түрі кәсіпкерді ең маңызды тұлға санына-экономикалық процесс субъектісіне айналдырды. Өз қызығушылығымен әрекет ете отырып, кәсіпкер біздің қажеттілігімізді қанағаттандырады, біздің өмірімізді гүлдендіреді, оны қолайлы жасайды. Біз кәсіпкерді құрметтеуіміз қажет: ол біз қызығушылық білдірген тауарларды өндіреді, ол бізге оларды жеткізеді, біздің көпшілігімізге көмек береді.

Кәсіпкерлік жеке меншік, еркін экономикалық қызмет сияқты қажетті жағдайлар болған кезде күшіне енеді, ол табысты дамиды.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытудың барлық алғы шарттары қарқынды жандануда, осы қызмет түрін реттеу және әрі қарай қалыптастыруға бағыттылған заңдар мен басқа нормативтік-құқықтық актілер қабылданды және қызмет етуде. Олар кәсіпкерлікті дамытудың барлық негізгі сұрақтарын қамтуда: шаруашылық қызметтің еркіндігі, жеке кәсіпкерді қорғау және қолдау, шаруашылық серіктестікті, акционерлік қоғамды, өндірістік кооперативті, мемлекеттік кәсіпорынды, жеке кәсіпкерлікті, ауыл шаруашылығын, шағын бизнесті мемлекеттік қолдау, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын азаматтар мен заңды тұлғалардың құқығын қорғау және т.б.

Ғылыми термин ретінде «Кәсіпкер» түсінігі бірінші рет 1723 жылы Париж қаласында баспадан шыққан «Коммерцияның жалпыға ортақ сөздігінде» келтірілген. Онда кәсіпкер – өнім өндіру немесе құрылыс объектісі бойынша міндеттемесін өз мойнына алатын адам деген түсінік берген. [2]

Негізінен Кәсіпкер ұғымына көптеген ғалымдар түсініктемелер берген.

Кәсіпкер деп - өнім өндіруші және өз қажеттілігін қанаттандыратын адам. Кәсіпкер ол атқарып жатқан іске жауапты тұлға ретінде, яғни алуан түрлі ақпараттар мен білім иесі.

“Кәсіп ету” – қандай да бір жаңа істі бастау, орындауға шешім қабылдау, қандай да бір маңызды істі орындауға кірісу.

Әкімшілік – бюрократтық үлгінің орнына келген шаруашылықтың нарықтық жүйесі мемлекет қолындағы реттеуші қызметтерді сақтай отырып, экономикалық жүйенің кәсіпкерлік түріне негізделген.

Соңғы уақыттарында Қазақстанда кәсіпкерлік дамуда. Кәсіпкерлік жеке және заңды тұлғалардың пайда, табыс алуға бағытталған тәуекелге бел буып, өзінің мүлктік жауапкершілігіне, өз атынан жүзеге асатын бастамалық, еркін қызметі.

Кәсіпкерлік мәнін “іскерлік” сөзі, оның мазмұнын жақсы ашады. Іскерлік барлық жерде, өмірдің барлық ауқымында – тек қана экономикалық қызметте ғана емес, шоу-бизнесіте, киноиндустрияда, спортта, әскерде де қажет.

Кәсіпкерлік – іскерлік белсенділік өнері. Кәсіпкерлік – бұл алдымен ойлау процесі. Біз әр қайсымыз жеке ойлау иесі болғандықтан, осы іскерлік белсенділіктің нақты ауқымындағы әрбір кәсіпкердің табыстары да әртүрлі.

Табыс деңгейі ойлау деңгейін көрсетеді, бірақ бұнын өзі жеткіліксіз көбіне жолы болғыштық та үлкен роль атқарады. Бірақ “жолы болғыштық” ойлай алатындарға, үйренгендерге ғана көмек көрсетеді.

Оқытудың негізгі міндеті – әрбір адамға көмек көрсетуге тырысу.

Кәсіпкерліктегі ойлау, нақты іскерлікті жобалау – кәсіпкердің кез-келген жоспарлаған іскерлік операциялары немесе белсенділігінің бастапқы нүктесі түрінде көрінеді.

Философиялық көзқарас тұрғысынан кәсіпкерлік – жанның ерекше қалауы, адамның өзіне тән мүмкіндігін жүзеге асыру құралы ретінде сипатталуы мүмкін.

Күнделікте өмірде кәсіпкерлерге бизнеспен айналысатындардың барлығын жатқызады, бірақ бұл сөз мағынасы, тек нарықтағы мінез-құлығы ізденуші сипатымен ерекшеленетін іскер адамдарға арналған. Кәсіпкер жаңа нарықты игерумен, жаңа тауарларды қызметтерді өндіруге көшумен т.б. өзі жеке айналысуы міндетті емес. Ең бастысы – ұйымдастыру, іскерлік, ұжымда, шығармашылық атмосфера жасау, сондықтан кәсіпкерлікті шаруашылық мінез-құлық түрі ретінде түсіну керек.

Негізінен кәсіпкерліктің әлеуметтік-экономикалық маңызы:

- ол нарықтық экономикаға икемділік береді;
- халықтың қаржы және өндірістік ресурстарын тартуға әсер етеді ;
- монополияға қарсы әлеуеті бар
- ғылыми - техникалық прогреске бағытталған алғы шарттарды жасайды;
- нарықтық шаруашылықтың еңбекпен қамту және басқа әлеуметтік мәселерін шешеді.

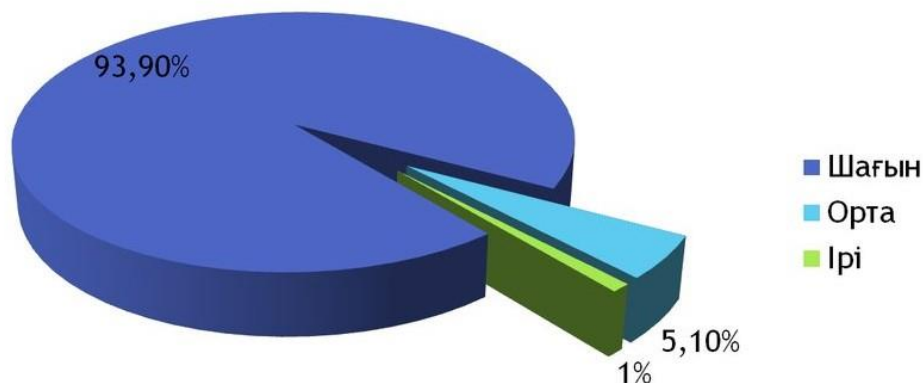
Кәсіпкер болу кез келген адамның қолынан келе бермейді. Кәсіпкер болудың өз қыр сыры болады. Ол үшін бай болу міндетті емес. Ең бастысы өз ісінің шебері және адал адам болса болғаны.



Кәсіпкерлікті бірі бәсеке ретінде түсінсе бірі өзінің арман мақсаты деп санайды.

2020 жылдың қаңтарындағы жағдай бойынша елде 29 жасқа дейінгі 145,7 мың жас жеке кәсіпкер тіркелді. Бұл өткен жылмен салыстырғанда 13,6 % -ға көп Жалпы санның ішінде 130,8 мың кәсіпкер қазіргі таңда жұмыс істейді Оның ішінде 90%-ы тіркелген. (Интернет ақпараты негізінде)

**Қазақстанда тіркелген кәсіпорындар
саны – 311772, оның ішінде:**



Жас жеке кәсіпкерлердің кәсіпорындарының көпшілігі мегаполистерде орналасқан: Алматы (7,4 мың кәсіпорын), Нұр-Сұлтан (6,3 мың) және Шымкент (2 мың кәсіпорын).

Сегменттегі ең аз компаниялар Солтүстік Қазақстан (347), Батыс Қазақстан (553) және Ақмола (620 кәсіпорын) облыстарында тіркелген.

Осыған қарап мемлекетіміздің қандай іс бастасақта қолдау көрсетуге дайын екенін байқаймыз. «Неге олай?» деген сұрақ туындауы айдан анық?

Бұған куә елбасы жолдауындағы кәсіпкерлерге жасалып жатқан шаралар. «Бизнестің жол картасы бағдарламасын 2025 жылға дейін ұзарту өте дұрыс шешім деп есептейміз. Өйткені жекелеген кәсіпкерлердің, әсіресе, ауылдық шаруалардың бизнесі үшін банктер несие бере бермейді. Бұл ретте мемлекеттің қолдауымен жеңілдетілген несие алу шаруаларға айтарлықтай көмек болып тұр. Ал салықтан туралы айтатын болсақ, айыппұлды төлей аламаған бизнес субъектілерінің жұмысы тоқтап қалған жағдайлар кездеседі. Аталмыш жолдау арқылы олардың қайта жандануына мүмкіндік берілмек.

Біздің мемлекетіміз іздеп-паз адамдарға шектеу қоймайды керісінше көмектесуге тырысады.

Мемлекетіміз біздер секілді талапты жастардың елді көркейтуіне үлкен үлес қосатынына сеніммен қарайды. Мен Қазақ болғанымды мақтан тұтам!!!

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. «Кәсіпкерлік негіздері» Атамекен ҚРҰКП. Нұр-Сұлтан қаласы, 2019 ж.
2. Сейдахметов А.С., Елшібекова Қ.Ж., Измаханова А.Қ. «Кәсіпкерлік» Алматы. «Экономика», 2011.-344 б.
3. Әкімбеков С., Баймухаметов А.С., Жанайдаров У.А. «Экономикалық теория», оқу құралы, Астана, 2002 ж.
4. Бердалиев Қ.Б. «Қазақстан экономикасын басқару негіздері», Алматы: экономика, 2001 ж.
5. Бисенғазиев М.Б. «Кәсіпкерлік негіздері», Орал, 2001 ж.
6. Власова В.М. «Основы предпринимательской деятельности», Москва: Финансы и статистика, 2000 г.
7. Под ред. Добрынина А.И., Л.С. Тарасевича «Экономическая теория», учебник для вузов, издательский дом «Питер», 2004 г.
8. Дүйсенбаев К.Ш. «Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау», Оқу құралы, 2001 ж.
9. Есентүгелов А. «Экономика өркендетуге бет алды» // Ақиқат, 2000 ж, № 5.

УДК 658:004

Мукатаева А.С. (19-МБМ-1), Рахимбердинова М.У. (ВКГТУ)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день в условиях цифровой экономики ужесточилась борьба на мировом рынке, в связи с этим предприятиям приходится постоянно модифицировать и само-совершенствовать свою деятельность для того чтобы удержаться на рынке и быть конкурентно способным.

Для конкурентно-способности необходимо проводить анализы на предприятиях, наиболее действенным является SWOT-анализ, он предназначен для того чтобы минимизировать риски и найти сильные и слабые стороны производства. Благодаря анализу SWOT можно исправить все ошибки на производствах и поднять предприятия на новый уровень, тем самым улучшить конкурентно способность.

Таким образом, рассмотрев возможности предприятий, их слабые и сильные стороны, проведя анализ угроз, исходящих из внешней среды, и ознакомившись с основными принципами выработки стратегии, можно определить стратегии фирм, при этом опираясь на цели организации. Первым необходимым фактором будет являться усиление контроля качества предприятий, необходимо минимизировать издержки и улучшить продукции.

Для устойчивого положения на рынке, предприятиям следует исследовать и анализировать тенденции рынка и выбирать приоритетные варианты, т.е. в соответствии с последними результатами маркетинговых исследований выявить, какие модели на сегодняшний день пользуются спросом на рынке и что конкретно привлекает потребителей выпускаемой продукции, это поможет определить, какие сборочные линии необходимо использовать для производства в дальнейшем [2].

Важным фактором являться сохранение и развитие предприятия. За счет реструктуризации на предприятиях, освободятся непрофильные актив за счет сего повыситься эффективность. Необходимо провести реструктуризацию и в производственном комплексе – для создания более гибкого производства, которое сможет уменьшить влияние кризисов и больше не допускать снижения программы выпуска продукции.

Важным компонентом также будет являться задача, которая связана с сохранением и развитием коллектива. Для предприятий важна профессиональная подготовка, повышение уровня квалификации работников. Для этого необходимо увеличить затраты на обучение персонала в три – четыре раза. Без этого невозможно создание передового производства. В отношении сотрудников следует увеличить средства, направляемые на социальную поддержку сотрудников компании. В данную категорию можно отнести компенсационный и социальный пакеты. Для этого необходимо разработать прозрачный и четкий механизм эффективного распределения и контроля этих средств. К компенсационному социальному пакету можно отнести меры для

возврата личных средств работника, затрачиваемых им вовремя исполнения должностных обязанностей [1].

Жизненно-важным и необходимым компонентом гарантии удовлетворенности персонала служит чувство безопасности и стабильности, которое предполагает работа в команде. Именно поэтому, необходимо уделить большое внимание построению индивидуальной мотивационной модели каждого сотрудника.

Для предприятия будет лучшим выбором стратегия, которая предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей внедрение новых технологий, отличной от используемой [2]. Важно больше внедрять новые продвинутое технологии чтобы снизить издержки производства, себестоимость продукции и тем самым не дать опередить себя конкурентам. Решающим фактором, способствующим стабильному и эффективному функционированию организации, является, несомненно, эффективное и правильное управление организацией.

Для увеличения прибыли на предприятии необходимо идти по двум основным направлениям: увеличивать доходы и снижать издержки [1].

Для формирования растущего потока денежных средств необходима реорганизация сбытовой сети, а также реализация грамотной маркетинговой политики, основанной на гибком ценовом позиционировании. Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность организации, необходимо решить широкий круг вопросов и, прежде всего, получить объективную информацию о тех рынках, где уже реализуется или предлагается сбывать товар, и о его конкурентах. Анализ рынков должно уделяться основное внимание. Особенно это относится к оценке тех потребностей, которые предполагаемый товар не удовлетворяет, к выявлению отрицательных и положительных свойств этого товара, которые отмечают потребители.

Не менее важным фактором является техническое состояние зданий и сооружений они должны быть удовлетворительны и соответствовать требованиям, в плане промышленной и пожарной безопасности, экологии, строительных норм и правил по действующим технологиям, используемым на промышленных площадках. Мероприятия текущего и капитального ремонта выполняются в соответствии с установленными нормами. В состав Индустриального парка входят здания (сооружения) следующего назначения: производственные, складские, административные и относящиеся к инженерной инфраструктуре [1].

Политика в области качества является неотъемлемой частью общей стратегии деятельности предприятия, нацеленной на максимальное удовлетворение ожиданий потребителей продукции [2]. Современный уровень решения вопросов качества обеспечивается за счет внедрения передовых технологий и современного оборудования, за счет непрерывного обучения персонала, создания морально-психологического климата, способствующего заинтересованности каждого в высоком качестве производственной деятельности [3]. Все подразделения участвуют в процессе изготовления продукции, по качеству которой судят обо всем предприятии. Качество

продукции зависит от качества материалов и комплектующих поставщиков. предприятия поддерживают взаимовыгодные партнерские отношения с поставщиками используемых материалов и комплектующих. Высокое качество продукции объясняется, прежде всего, профессиональным исполнением.

Возможность участвовать в разработке и реализации управленческих решений имеет каждый работник. Строгая регламентация полномочий, обеспечение открытости информации, признание достижений сотрудников, поощрение инициативы способствуют вовлечению персонала в управление. Любая промышленность должна основываться в первую очередь на качестве и включать в себя:

- улучшение экономического положения предприятия;
- расширение или завоевание новых рынков сбыта;
- достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих предприятий;
- ориентацию на удовлетворение требований потребителей определенных отраслей или определенных регионов;
- освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;
- улучшение важнейших показателей качества продукции;
- увеличение сроков гарантии на продукцию [1].

Изучая теоретический аспект понятия и сущности системы управления качеством, и анализируя деятельность предприятия можно отметить, что на сегодняшний день предприятия существенное внимание уделяют продвижению бренда, анализу и разработке конкурентной стратегии. На предприятии внимание к качеству является неотъемлемой частью. Так как, на данный момент в рыночных отношениях существенно возрастает роль и значение потребителя в оценке создаваемой продукции, а значит, возрастает приоритет качества изделий в производстве. Следовательно, разработка эффективного механизма управления качеством требует более глубокого уяснения сути категории «качество», выработки современного рыночного подхода к определению понятия «качество продукции». Это становится возможным на основе исследования взаимосвязи категории качества и потребительской стоимости, потребности, стоимости и других, охватывающих соответствующие стороны экономических отношений по удовлетворению потребностей покупателя.

Существует также, связь между категорией качество и одной из важнейших категорий рыночной экономики – прибылью. Борьба предприятий за наибольшую прибыль является движущей силой совершенствования системы управления качеством производимой продукции, снижения производственных затрат. Основным направлением деятельности предприятия должно быть поддержание эффективности системы управления качеством продукции, достижение уровня качества, соответствующего требованиям избранного рынка, с минимальными затратами.

Данная цель предполагает последовательное решение двух задач:

- определение степени соответствия качества исследуемого объекта конкретной потребности (оценка качества);

- выявление путей достижения требуемого потребителем уровня качества с наименьшими производственными затратами;

- качеством, в частности, в условиях рыночного механизма хозяйствования позволяет сформулировать предложения по совершенствованию процессов управления качеством продукции.

Основные направления совершенствования системы управления качеством на предприятии следует рассматривать в следующих аспектах:

- во-первых, необходимо рассмотреть вопросы расширения круга задач по управлению качеством продукции, возникающих в результате проведения глубоких экономических преобразований и становления рыночных отношений;

- во-вторых, необходимо выбрать комплекс адекватных экономико-математических моделей, позволяющих достичь цели управления качеством на предприятии [2].

В условиях становления рыночной экономики особую актуальность приобретает проблема повышения научной обоснованности управленческих решений по обеспечению качества выпускаемой продукции. Совершенствование методов управления качеством продукции в условиях рынка базируется на хозяйственной самостоятельности предприятия, отказе от директивных методов руководства на всех уровнях управления, использовании научного подхода и мирового опыта к решению проблем управления качеством продукции.

Система управления качеством предприятия должна основываться на следующих положениях: система качества разрабатывается и документально оформляется как средство обеспечения соответственно установленных требований; система качества функционирует характерным образом наряду со всеми остальными видами деятельности, влияющими на качество продукции, и взаимодействует с ними [4].

Ответственность за определение политики в области качества и за решения, касающиеся разработки, внедрения и функционирования системы качества, возлагается на руководителей предприятия.

Все элементы и компоненты системы качества должны быть предметом постоянной и регулярной внутренней проверки и оценки. Реализация целей системы качества обеспечивается техническим, административным и человеческим факторами, влияющими на качество производимой продукции. Система качества должна быть надлежащим образом документирована. На управление качеством большее влияние оказывает достоверность и точность контроля, своевременное обнаружение отклонений в технологическом процессе, прослеживаемость и идентификация. Рассмотрим основные резервы повышения системы управления качеством продукции на предприятиях. Снижение производственного брака на предприятиях должно происходить за счет внедрения мероприятий по метрологическому обеспечению контроля качества. Объектом метрологического обеспечения являются все стадии жизненного цикла продукции. При разработке метрологического обеспечения необходимо использовать системный подход, суть которого состоит в рассмотрении указанного обеспечения как совокупности взаимосвязанных

процессов, объединенных одной целью достижением требуемого качества измерений. В целях направлений повышения эффективности системы управления качеством продукции на предприятиях можно предложить следующие мероприятия в рамках обеспечения метрологического контроля:

- установление рациональной номенклатуры измеряемых параметров и оптимальных норм точности измерений при контроле качества продукции и управлении процессами;

- разработка, внедрение и аттестация современных методик выполнения измерения, испытаний и контроля;

- разработка и внедрение стандартов качества предприятия [1].

Проведение метрологической экспертизы проектов нормативной и технологической документации. Проведение измерений, разработка на его основе и осуществление мероприятий по повышению качества продукции. Подготовка работников соответствующих служб и подразделений предприятия к выполнению контрольно-измерительных операций. Определим эффективность внедрения метрологического контроля. Издержки вследствие низкого качества определяется, исходя из величины внутренних и внешних потерь и материальных и нематериальных потерь. Типичным примером внешних нематериальных потерь является сокращение в будущем рекламаций и объема сбыта из-за неудовлетворенности запросов потребителей. Типичные внутренние нематериальные потери являются результатом снижения производительности труда из-за переделок, неудовлетворительной экономики, неиспользованных возможностей и т.д. [4].

Таким образом, для того чтобы увеличить результативность функционирования предприятий необходимо внедрять систему менеджмента качества. Благодаря системе качества предприятия смогут: уменьшить брак в производстве, тем самым снизить издержки; увеличить качество продукции, а, следовательно, увеличить спрос на свои продукции и увеличить прибыль. И тем самым эти факторы помогут предприятиям быть более конкурентоспособными по отношению к другим фирмам в современных условиях цифровой экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баронин ,С.А. Основы менеджмента планирования и контроллинга : Учебное пособие , С.А Баронин. –М.: НИЦ ИНФА – М,2016
2. Круи, М. Основы риск – менеджмента / М. Круи, Д. Галай, Р. Марк. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 390 с.
3. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Вильямс, 2016. – 672 с
4. Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2016. — №9.2. — С. 63-65. — URL

УДК 336.132

Мусина Ж.Р (19-ГФМК-1), Алтынбай Н.Ж (19-ГФМК-1), Бухатова А.С
(ШҚМТУ)

ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Бүгінгі таңда мемлекетіміздің өткір мәселесі оның экономикалық жүйеде алатын орны. Сондай-ақ маңызды мәселе - оның нарығын дамыту және экономиканы кеңейту. Біздің өзіміздің индустриямыз қаатты тамымағандықтан, бұл мәселені тереңірек зерттеген пайдалы деп ойлаймыз. Ал оны қалай шешуге болады?

Барлық экономикалық жүйелерде мемлекет экономиканы реттейді. Қазіргі қарағанда әлдеқайда аз мөлшерде жүзеге асырылады. Дегенмен, мұнда мемлекеттің экономикалық рөлі зор. Мемлекеттің экономикалық рөлін санау оңай емес. Нарық пен мемлекеттің экономикадағы үлесінің өте айқын көрсеткіші қазіргі уақытта ұлттық өнімнің шамамен 4/5 бөлігін нарықтық жүйе қамтамасыз етеді, ал қалған бөлігі мемлекеттің қамқорлығымен өндіріледі. Бірақ өндірісті қаржыландырумен қатар, мемлекет экономиканың жеке секторындағы кірісті қайта бөлу мақсатында бірқатар әлеуметтік сақтандыру, әлеуметтік қамсыздандыру бағдарламаларын жүзеге асырады. Статистика көрсеткендей, салықтар мен мемлекеттік шығындар - тауарлар мен қызметтерді сатып алуға және әлеуметтік бағдарламаларға - ұлттық өнімнің 1/3 құрайды. Мемлекеттің экономикалық рөлі сөзсіз үлкен және жан-жақты. Таза капитализм моделіне қарағанда біздің экономика аралас капитализм ретінде жақсы сипатталады. Нарықтық жүйеге негізделген жеке сектордың қызметі мемлекеттік сектор тарапынан әр түрлі жолмен өзгертіледі. Нарықтық экономикаға мемлекеттің араласуына деген көзқарас оның қалыптасуының әр түрлі кезеңдерінде әр түрлі болды. XVII және XVIII ғасырлардағы нарықтық қатынастардың қалыптасуы кезеңінде, елде сауда мен өнеркәсіпті дамытуды мемлекеттік реттеудің қажеттілігін мойындауға негізделген меркантилизмнің экономикалық доктринасы басым болды. Нарықтық қатынастардың кеңеюімен кәсіпкерлердің өсіп келе жатқан тобы мемлекеттің араласуын және онымен байланысты шектеулерді олардың қызметіне кедергі ретінде қарастыра бастады.

XVIII ғасырдың соңында келгендердің таңқаларлық емес меркантилизмнің орнына үкіметтің экономикаға араласуын теріс бағалаған экономикалық либерализм идеялары бірден көптеген жанкүйерлер тапты. Нарықтық экономикадағы мемлекеттің рөлі туралы классикалық көзқарастардағы төңкеріс көрнекті ағылшын экономисі Джон Мейнард Кейнстің есімімен байланысты болды. Оның «Жұмыспен қамту, қызығушылық және ақша туралы жалпы теориясы» атты еңбегі 1936 жылы жарық көрді. Кейнс революциясы кезіндегі идеялар нарықтық экономика туралы классикалық көзқарастарда төңкеріс әкелді. Экономикалық құлдыраудың өзін-өзі қалпына келтіру мүмкін еместігі, жиынтық сұраныс пен жиынтық ұсынысты

теңестіру құралы ретінде мемлекеттің араласуы, экономиканы дағдарыстан шығару, оны одан әрі тұрақтандыруға ықпал ету қажеттілігі дәлелденді.

Нарықтық экономикадағы мемлекеттің ең көп таралған экономикалық мақсаттары:

- 1) экономикалық өсуді қамтамасыз ету;
- 2) экономикалық еркіндікке жағдай жасау;
- 3) экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету;
- 4) толық жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету;
- 5) экономикалық тиімділікке қол жеткізу.

Нарықтық экономика дамыған сайын жеке меншік негізінде автоматты түрде шешілмейтін экономикалық және әлеуметтік проблемалар туындады және нашарлады. Жеке капитал тұрғысынан тиімсіз немесе шығынсыз, бірақ ұлттық ауқымда өндіруді жалғастыру үшін айтарлықтай инвестициялар қажет болды. Өнеркәсіп пен жалпы экономикалық дағдарыстар, жаппай жұмыссыздық, ақша тұрақсыздығы және әлемдік нарықтардағы бәсекелестіктің артуы ұлттық экономикалық саясатты қажет етті. Осы уақытқа дейін бұл функциялардың қажеттілігі туралы ешкім дау туғызбайды, оған қосымша жаңалары қосылды. Бірақ, ең маңыздысы, орталық биліктің өзі баға белгілеу процесіне араласады. Әрине, нарықтық экономика жағдайында олар орталық жоспарлаудағыдай жеке тауарларға бағаны тікелей белгілемейді.

Мемлекеттің экономикалық үдерістерге әсері рыноктық өзін-өзі реттеуді мемлекеттік реттегіштермен үйлестіре қолдану арқылы жүзеге асады. Экономиканы мемлекеттік реттеу барысында жалпы, жекеленген және арнайы әдістер қолданылады. Жалпы әдістер қатарына, мұны реттеу методологиясы деуге де болады, таным әдістері, жүйелілік әдісі, қоғамдық ұдайы өндіріс теориясы т.б. кіреді. Макроэкономикалық процестерді зерттеу методологиясы, әлеуметтік-экономикалық құбылыстардағы қайсыбір оқиғалардың дамуын болжау сандық және сапалық сараптау әдістеріне, сондай-ақ жүйеленген кешенді тәсілдерге негізделеді. Экономиканы мемлекеттік реттеудің жекелеген әдістеріне статистикалық, экономикалық-математикалық т.б. әдістер жатады.

Көптүрлі статистикалық әдістердің ішінде реттеу ісіне қолдануға қолайлы келесі әдістерді атап көрсетуге болады. Олар: экстраполяция әдісі, экономикалық топтастыру әдісі, индекстік әдіс, бюджеттік әдіс.

Экстраполяция әдісі негізінен бастапқы болжамдарды, бағдарламаларды басты бағыттар жобасын талдап жасау кезінде қолдануға қолайлы. Бұл әдістің дәлдігі қолдану кезеңі кеміген сайын арта түседі.

Экономикалық топтастыру әдісі мемлекеттік реттеуде кеңінен пайдаланылады. Топтастыру әдісін қолдану нәтижесінде өзінің құрамы бойынша күрделі жиынтықтарды қайсыбір біртекті белгісі бойынша топтарға бөліп қарастыруға мүмкіндіктер туғызады.

Сараптау, ең алдымен ортақ белгі бойынша топтастырылған құрылымдық, динамикалық және құрылымдық-динамикалық топтастыру көмегімен жүзеге асырылады. Айталық, халықтың өмір сүру деңгейін сипаттау үшін жан басына шаққандағы ақшалай табысы, жан басына шаққандағы күнкөріс минимумы, бір мың адамға шаққандағы аурухана төсектері т.б. алынады.

Бюджеттік әдіс мемлекеттік статистикалық органдар жүргізетін халықтың өмір сүру деңгейін статистикалық бақылау әдісі болып табылады. Зерттеу материалдары тұрғындарды материалдық әл-ауқаттылығы, тұтынуы, ақшалай шығындары бойынша негіздік рөлін атқарады. Олар әртүрлі құрамдағы отбасылардың тұтыну шығындары құрылымын сипаттау үшін маңызды ақпарат көзі бола отырып, тұрғындарды қолда бар ресурстарының деңгейі бойынша жіктеуге мүмкіндік береді, сондай-ақ үй шаруашылығындағы тұтынушылық сұраныс динамикасы өзгерістерін анықтауға көмектеседі. Үй шаруашылығы бюджеттерін зерттеу материалдары тұтынушылық бағалар индекcін, ұлттық табысты, халықтың нақты табыстарын есептеуде кеңінен қолданылады.

Транзиттік экономика жағдайындағы реформаларды ойдағыдай жүргізу үшін өндірістік салалардағы, әлеуметтік сферадағы, сондай-ақ аймақтардағы барлық әлеуметтік-экономикалық үдерістерді мемлекет тарапынан реттеу қажет. Рыноктық шаруашылық жағдайында экономиканы реттеу мемлекеттің ең маңызды қызметтерінің бірі болып табылады.

Мемлекеттік реттеу бүкіл қоғамның мүддесіне арналған экономикадағы іс-әрекеттердің қолданыстағы формаларының ұтымдылығын арттыру және жағымсыз үдерістерді шектеу үшін пайдаланылады. Ол шаруашылық және әлеуметтік сфералардың, аймақтардың түгелдей дерлік мүдделерін қамтиды да олардың дамуына аса зор әсер етеді. Мемлекеттік реттеу негізін экономикалық үдерістерді реттеуші тікелей және жанама тетіктер мен әдістер құрайды. Мемлекет экономикалық іс-әрекеттердің әртүрлі аспектілерін бюджеттік, банктік жүйелер, мемлекеттік тапсырыстар және кедендік қызмет арқылы реттеп отырады. Реттеу ісінде жоспарлау, экономикалық болжау, бақылау және басқа да басқару функциялары кеңінен қолданылады. Мемлекеттік реттеу экономикалық іс-әрекеттің ережелері мен тәртібін орнықтырады және осы ережелердің сақталуын қадағалайды. Сонымен бірге мемлекеттік реттеу бүкіл экономикалық құрылымдардың әрқайсысының дербес қызметін қамтамасыз етеді. Экономиканы мемлекеттік реттеудің маңыздылығы, әсіресе қазіргі кезде еселеп артып отыр. Аталмыш мақсаттарға жету үшін қаржы рыногын дамыта түсу, сондай-ақ фискалдық, білім беру, монополияға қарсы, инфрақұрылымдық саясатты жетілдіру шаралары қолға алынады. Стандарттау саясаты шеңберінде экономика мен басқару салаларының түгелінде дерлік әлемдік стандарттарға өту көзделіп отыр.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Жунусов Б.а., Мамбетов У.Е., Байжомартов. Нарықты экономика негіздері, 2 бөлімді-Ақтөбе, Ноу-хау фирмасы .
2. Кабдиев Д.К. Развитие экономической мысли в Казахстане (конец XIX-начало XX века) –Алма-Ата «Казахстан»
3. Статистический ежегодник. Алматы. – 2009г.

ӘОЖ 657

Мухамедгалиева Н.Н. (19-MSMMK-2), Мадиярова Ә.С. (ШҚМТУ)

ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРНЫ БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІ САЛАСЫНДАҒЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Демографиялық дағдарысқа, елден тыс жерлерде білім алуға қолжетімділікті жеңілдетуге негізделген білім беру қызметтері нарығында бәсекелестіктің шиеленісуі жағдайында қазақстандық білім беру мекемелері бәсекелестік артықшылықтарын арттыруға және бәсекелестікке қарсы тұруға мүмкіндік беретін тиімді маркетингтік әдістерді іздеуге мәжбүр.

Өзара іс – қимыл маркетингінің қазіргі тұжырымдамасында ақпараттық технологиялардың дамуы мен электрондық коммерцияның өсуінің арқасында пайда болған Интернет-маркетинг неғұрлым өзекті болып табылады.

Интернет-маркетинг терминін «Интернеттің гипермедийлік ортасында маркетингті ұйымдастырудың теориясы мен әдістемесі» түсінеді [1].

Дәстүрлі маркетинг құралдарынан айтарлықтай ерекшеленетін ерекше сипаттамалардың арқасында Интернет ақпаратты ұсыну мен игеруде жоғары тиімділікке ие, бұл өндірушілердің, қызмет көрсетушілердің, кәсіпорындар мен тұтынушылардың өзара байланысын күшейтуде маркетинг мүмкіндіктерін едәуір арттырады.

Интернетте бизнес ұсынудың негізгі форматы-бұл веб-сайт, сондықтан Интернет-маркетингтің негізі оқу орнының сайты немесе порталын жылжыту болып табылады. ЖОО веб-сайты барлық субъектілерге білім беру ұйымы туралы қажетті ақпарат алудың негізгі көзі болып табылады. Веб-сайттың сауатты ұйымдастырылған жұмысы жоғары оқу орнының білім беру қызметін тиімді ілгерілету, оқу орнының имиджін қолдау, кәсіби және ғылыми қоғамдастықпен қарым-қатынас жасау, білім беру процесін сүйемелдеу, білім беру қызметтері нарығы мен еңбек нарығының қатысушыларымен өзара қарым-қатынасты орнату және дамыту міндеттерін шешуге мүмкіндік береді.

Білім беру ұйымының ресми сайтына орналастыру үшін қажетті ақпарат тізбесі барлық өкілдер үшін бірдей және ұйым, оның құрылымы, көрсетілетін білім беру қызметтері, қабылдау комиссиясының қызметі және түсу шарттары, білім беру ұйымының басшысы, ғылыми және білім беру қызметінің материалдық-техникалық жабдықталуы және т.б. туралы мәліметтерді қамтиды.

Осы минимум ақпарат берілген жағдайда білім беру ұйымының сайты жұмыс істегенімен, бірақ оған жүктелетін маркетингтік функцияларды орындай алмайды, атап айтқанда талапкерлердің санын арттыра алмайды. Мақсатты аудитория үшін де, кездейсоқ келушілер үшін де тартымдылықты нақты құрылымы, сайттың түпнұсқалық дизайны, жоғары оқу орнының ресми логотипі, қолжетімді және түсінікті контент, беттердің бірыңғай стильдік шешімі, интерфейстің қолайлығы, кері байланыс формасы бар білім беру сайттары болып табылады.

Жоғары оқу орнының сайты арқылы білім беру қызметін жылжытудың тиімділігі көптеген әдістермен қол жеткізіледі, олардың кейбіреулері - туынды, кейбіреулері - жаһандық стратегиялар шеңберінде алға жылжу үшін құрылған, ең танымалдылары: сайттың іздеу оптимизациясы; контент маркетинг; контекстік жарнама; медиялық жарнама; баннерлік жарнама; e-mail маркетинг; серіктестік маркетинг; вирустық маркетинг; партизандық маркетинг [2].

Интернет маркетинг тәсілдерінің бірі-іздеу сайтты оңтайландыру (SEO). SEO технологиясы бәсекелестер ресурстарымен салыстырғанда пайдаланушылардың сұраныстары бойынша іздеу жүйелерін беру нәтижелерінде артықшылыққа ие болатындай сайттар мен контентті модификациялауға негізделген.

Мәнмәтіндік (контекстік) жарнама мазмұнына сәйкес интернет - беттер көрсетіледі. Ол таңдамалы әрекет етеді және білім беру қызметін алуға бағытталған келушілерге көрсетіледі. Жарнаманың тағы бір түрі - баннерлік, ол визуалды бейнеге негізделген. Медиалық жарнама аудиторияның көріністі қабылдауына бағытталған. Ол сайтқа келушілердің назарын аударатын арнайы тәсілдерді пайдалана отырып әзірленеді.

Жоғары оқу орындарының маркетингтік стратегияларының тиімді бағыты әлеуметтік желілерде сайтты жылжыту болып табылады. Әлеуметтік желілердің ерекшеліктері жоғары оқу орны туралы ақпаратқа мүдделі пайдаланушыларды анықтауға және олардың бейінінің ақпаратына байланысты өзінің жарнамалық хабарландыруларын нақты пайдаланушыларға жіберуге мүмкіндік береді.

Вирусты маркетингтің болжаусыздығына қарамастан, сюжет сәтті болған жағдайда ол оқу орны туралы мәлімдеудің тиімді тәсілі болып табылады. Байқауға ерекше бейнероликтер, ашық презентациялар, студенттердің шығармашылық жұмыстарын орналастыра отырып, ақпарат алушыларды сілтемемен бөлісуге итермелейді.

Ең арзан тәсілдердің бірі – e-mail-маркетинг. Білім беру ұйымы туралы ақпарат ықтимал тұтынушының электрондық поштасына тікелей түседі, ол үшін жеке ақпараттық тарату, тыс таратылымдардағы жарнама немесе оны алуға қарсылық білдірмейтін абоненттерге тікелей жарнамалық тарату пайдаланылады.

Білім беру ұйымдары үшін ЖОО-да болып жатқан оқиғалар туралы, сондай-ақ студенттер, білім беру ұйымының оқытушылары қатысқан іс-шаралар туралы БАҚ-тағы ресми хабарламалар, жаңалықтар көмегімен сайтты жылжыту тартымды болып табылады.

Жоғары кәсіптік білім беру жүйесінің оқу орындары маркетингінің кең таралған әдістерінің ішінен интернет-боттар, онлайн ойындар және емтихандарға дайындық бағдарламаларын қолдануды атап өтуге болады.

Мақсатты аудиторияны ұстау және пайдаланушылардың барынша қолайлылығы үшін тәуліктің кез келген уақытында сайт пайдаланушыларының сұрақтарына жауап бере алатын интернет-бот арнайы бағдарламасын қолдануға болады. Интернет-бот бейнесі ЖОО-ның символикасы мазмұнымен немесе ойдан шығарылған болуы мүмкін. Интернет-ботқа қойылған сұрақтарды талдай

отырып, веб-сайттың құрылымы мен жұмысын тұтынушыларға барынша пайдалы реттеу мүмкіндігі пайда болады.

Қабылдау емтихандарына интернет-дайындық белгілі бір тапсырмаларды орындауға және жоғары оқу орнына түсу үшін қосымша бонустар табуға мүмкіндік беретіні ЖОО рейтингісін жоғарылатады және мақсатты аудиторияны арттырады.

Талапкерлерді тарту үшін одан әрі іріктеу мақсатында болашақ талапкерлердің сапасын қадағалайтын онлайн ойындарды қолдануға болады. Болашақ талапкерлер жоғары оқу орнына түсу үшін қосымша балл жинайтын түрлі онлайн конкурстар мен олимпиадаларды қолдануға болады. Нарықты зерттеуге, сайтқа кіруді бақылауға және талдауға мүмкіндік беретін ақпаратты Статистика есептеуіштері ұсынады [3].

Білім беру қызметтерінің тұтынушылары көбінесе студенттер болып табылатындықтан, Интернет - технологиялардың мүмкіндіктері сайт жұмысын ұйымдастырудан бастап, білім беру қызметтерінің сапасын және әлеуметтік қамтамасыз ету сапасына дейін олардың қалауын зерттеуге рұқсат береді.

Интернет–технологиялар арқылы тұтынушылардың шағымдарын қабылдау ЖОО қызметтерінің қызметін үйлестіруді және кемшіліктерді уақтылы жоюды қамтамасыз ете отырып, оларды қарау мерзімін қысқартуға мүмкіндік береді.

Осылайша, Интернет-маркетингті пайдаланудың артықшылықтары:

- тұтынушы үшін ыңғайлы, ол тәуліктің кез келген уақытында қажетті мәліметтерді ала алады: талапкер - оқу орны туралы, студент – сабақ кестесі немесе оқу материалдары, оқытушы – әдістемелік ұсыныстар немесе ұйымдастыру деректері.

- интернет-маркетинг кез келген оқу орнына қол жетімді. Интернет кеңістігі, баспа немесе эфирге қарағанда, іс жүзінде шектелмейді, ал ақпаратты іздеу және қол жеткізу бірден жүзеге асырылады;

- ЖОО-ның әлеуметтік желілерде алға жылжуын қабылдай отырып, ол туралы ақпарат сенімді сипатқа ие болады және сарафандық радиоқағидаты бойынша таратылады;

- әлеуметтік желілер мен e-mail маркетингті пайдалану кезінде терең таргетинг жарнамалық компанияны тұтынушылардың нақты сегментіне шоғырландыруға мүмкіндік береді;

- қарым-қатынастың интерактивтілігі тұтынушылардың сұрақтарына және пікірлеріне жедел жауап беруге, диалогты қолдауға мүмкіндік береді;

- интернет-маркетингтің салыстырмалы түрде төмен құны артықшылық болып табылады;

- білім беру ұйымының сайтындағы ақпарат үнемі жаңартылып отырады және жылдам әрекет ету басымдыққа ие.

Сауалнамалар, деректер санауыштарын талдау арқылы маркетингтік әрекеттерді бағалаудың қарапайым тәсілдерінің едәуір әртүрлілігі бар. Сонымен қатар, кез келген білім беру ұйымының, соның ішінде ЖОО-ның Интернет-маркетингі өндіріс және бизнес саласындағы кәсіпорындардан

ерекшеленеді. Оның ерекшеліктері ағартудың негізгі міндеті, білім беру қызметін көрсетудің барлық кезеңінде орындалатын студенттің тұлғасын қалыптастыруға бағытталуымен, білім беру қызметін көрсету үдерісіне тұтынушыларды қатыстырумен және мамандарды даярлау кезінде әлеуметтік жауапкершілікпен анықталады.

Интернет–маркетингтің жалпы проблемасы болып маркетинг саласындағы маман компьютерлік бағдарламалар жасай алмайды, дизайн саласындағы маман юзабилитиде (Usability) және т.б. түсінбейді [4]. Сондықтан жоғары оқу орнының штатына маркетинг заңдарына және осы салада бар нәтижелерге сүйене отырып, маркетингтік қызметті енгізу орынды, сайттың толықтырылуын және жұмысын сауатты реттейтін мамандар қажет болады.

Мақсатты аудиторияны қамту ЖОО сайтының мобильді құрылғыларға бейімдеуді талап етеді:

- шағын экран астында элементтердің оңтайландырылған орналасуы;
- мәзірдің тиісті жүйесі;
- бір жанасу қағидаты бойынша өзара іс-қимыл жүйесі;
- ұялы құрылғылар үшін тану, олар пайдаланушы үшін ыңғайлы көрсету нұсқасын өздері анықтайды.

Ақпаратты жинаудың дәстүрлі тәсілдері көбінесе сайтқа кірудің тиімділігін, оның коммуникативтік қасиеттерін көрсетеді, сонымен қатар ұсынылған Интернет-ресурстардың сапасын бағаламайды.

Білім беру немесе әкімшілендіру сапасы сияқты мәселелердегі артықшылықтарды зерттеу үшін Интернет - технологияларды пайдалана отырып, жоғары оқу орны жалған пікірлерге тап болады. Адал емес студенттің күйреген емтиханы сияқты себеп ақпаратты алдауға бағыттай алады.

Бұл маркетингті ойластырып жүргізуге, жоғары оқу орнының маркетингтік қызметінің нәтижелерін нақты жоспарлауға мәжбүр етеді.

Осылайша, білім беру қызметтерінің Интернет - маркетингінің негізгі міндеттерінің бірі ЖОО-ның корпоративтік дәстүрлер рухында өзекті, тұрақты толықтырылатын сайтты, өзіндік визит карточкасын құру, дамыту және қолдау, сондай-ақ оны сыртқы ортада орналастыру болып табылады деп айтуға болады.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования. Учебное пособие. – Новосибирск: Интелсиб, 2017 – 328 с.

2 Воробьева А.М. Модели продвижения образовательных услуг в системе интернет-маркетинга // Журнал СевКавГТИ. – 2012. – № 12. – С. 57-62.

3 Святлов С.А. Актуальные проблемы современного высшего образования // ҚазЭУ хабаршысы / Вестник КазЭУ. – 2013. – № 4. – С. 127-134.

4 Никифорова Н.И. Особенности интернет – коммуникаций в привлечении потребителей услуг вуза // Международный научно-исследовательский журнал. – 2019. – № 3 (81). – С. 111 – 113.

УДК 339.139

Ниязбекова А.Е. (19-MSMMK-2п), Рахимбердинова М.У., Байтикенова Г.А.
(ВКГТУ)

ЖОО ҚЫЗМЕТІНІҢ САПАСЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ МАРКЕТИНГТІК ҚҰРАЛДАРЫ

Соңғы жылдары білім беру қызметінің нарығын жиі қызметтерді сатып алу бойынша экономикалық қатынастар жүйесі ретінде қарастырады. Осы көзқараспен келісуге немесе келіспеуге болады. Бірақ бұл факт болып қалады. Мемлекеттік емес, жеке жоғары оқу орындарының санының артуы; мемлекеттік бюджеттік қаржыландырудың жеткіліксіздігі, білім беру мекемелерінің мәртебесінің дербес мекемелерге және мемлекеттік (муниципалдық) автономды коммерциялық емес ұйымдарға ауысуы; сметалық қаржыландырудың нормативтіге ауыстыру- осының барлығы білім берудің коммерциялануын көрсетеді.

Тұтынушыға тең болу. ЖОО нарыққа шығатын өнім, қызметтер кешені болып табылады, ол: тікелей білім беру қызметтерді; білім беру қызметтерін көрсетуді қолдайтын және оларға ілеспе қызметтерді; оқу процесін қамтамасыз ететін және сүйемелдейтін тауарларды қамтиды [1]. Бұл өнімді тұтынушылар ретінде студенттерді, жұмыс берушілерді, мемлекет және қоғамды, жоо тікелей өз түлектері арқылы қатынаса алатын еңбек нарығының өкілдерін жатқызамыз. Қалыптасқан жағдайда жоғары мектеп білікті мамандарды дайындап қана қоймай, өздерінің білім беру бағдарламаларының қажеттілігі туралы ойлауы тиіс. Тұтынушы үшін үнемі өсіп келе жатқан күрес жағдайында қызмет көрсету сапасын жақсарту мәселесі ерекше өзекті болып табылады.

Сапа-бұл әртүрлі пәндер тұрғысынан қарастыруға болатын көпаспективті санат. Әрбір тәсіл зерттеу объектісіне байланысты осы категорияның мазмұнын түсіндіретін анықтамаларды қамтиды. Біз университет қызметтерінің сапасын тұтынушылар (мемлекет, университет студенттері мен түлектері, жұмыс берушілер) және басқа да мүдделі тараптар белгілеген қажеттіліктерге, үміттерге, талаптарға, нормаларға (стандарттарға) қызметтер кешені сипаттамалары мен оқу орнының нәтижесінің теңдестірілген сәйкестігі ретінде анықтаймыз. Білім беру мекемелері қызметтерінің сапасына қойылатын талаптардың неғұрлым нақты жүйесін мемлекет белгілейді. Ол реттеледі, ең алдымен, мемлекеттік білім беру стандарты), сондай-ақ білім беру мекемелерін лицензиялау, аттестаттау және аккредиттеу жөніндегі талаптар.

Тұтынушылардың басқа топтары тарапынан сапаға қойылатын талаптар жүйесі (талапкерлер әлеуетті тұтынушылар, студенттер, жұмыс берушілер ретінде) әлі нақты тұжырымдалмаған. Оларға сезілмейтін сипаты мен арнайы білімнің болмауы себебінен қызмет сапасын бағалау қиын. Қызметтер маркетингінде тұтынушылар қабылдайтын қызметтер сапасы туралы түсінік енгізіледі [2]. Біз тұтынушылардың жоғары оқу орны қызметінің сапасын қабылдауын білім беру мекемесі қызметінің ЖОО ұсынатын білім беру немесе білім тарапынан өзге сипаттағы қызметтердің тұтынушылардың күтуіне тікелей

қабылдау сәйкестігі дәрежесі ретінде қарастырамыз. Тұтынушының қанағаттануының маңызды факторы оның күтуінің ақталу деңгейі болып табылады. Бұл ретте нақты сапа қабылдаудан айтарлықтай өзгеше болуы мүмкін. Тұтынушылар сапаны қалай бағалайтынын түсіну үшін алдымен күту құрылымын оқып, содан кейін ғана білім беру мекемесі қызметінің жекелеген аспектілерін қабылдау күтілетін нәтижеге сәйкес келетіндігін бағалау қажет. Тек қабылдауға ғана емес, тұтынушылардың үміттеріне де мақсатты түрде ықпал ете отырып, жоғары оқу орны бағалау нәтижелеріне әсер етеді.

Күтілетін нәтиже тәсілдерден көрінеді. Автордың зерттеулері талданатын тұтынушылардың топтарының ЖОО қызметінің сапасын анықтауға қолданылатын төрт тәсілді тұжырымдауға мүмкіндік берді яғни студенттер мен жұмыс берушілер. болжамдарына сәйкес. Сапа феномені: а) Еңбек нарығының талаптарына сәйкес келетін білім мен дағдылар жиынтығы б) нарықта бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ететін беделді диплом алу мүмкіндігі; в) бұл қызықты оқыту процесі; г) студенттік өмір кезеңін өткізудің барлық шарттарының жайлылық сипаттамасы (оқу үдерісін ұйымдастыру және жабдықтау, университеттік тұрмыс және бос уақыт инфрақұрылымы) [2]. Мақсатты тұтынушылардың күтулері маркетингтік стратегия әзірлеу негізіне алынуы мүмкін. Негізгі мәселе позициялауды таңдау болып табылады. Ол білім беру мекемесінің мәртебесімен анықталады (мысалы, зерттеу университеті). Орналастырудың негізі, еңбек нарығының жаңа сұранысқа ие, басқа оқу орындары ұсынбайтын мамандықтар болуы мүмкін. Жұмыс берушілермен тығыз байланыс орнатқан еңбек нарығының ерекшеліктері мен келешегін неғұрлым дәл бағалауға қабілетті аймақтық университеттер өздерін белгілі бір аймақ үшін мамандар даярлайтын ЖОО ретінде ұсына алады. Өз ресурстарын бір немесе бірнеше салаларға шоғырланған, олар айтарлықтай әлеует жинақталған университеттер өздерін мамандар даярлауға мамандандырылған белгілі бір қызмет саласындағы маман (шығармашылық университеттер, педагогикалық университеттер) немесе өнеркәсіп (орман шаруашылығы, теміржол) ретінде көрсете алады. Шетелдік білім беру мекемелерімен тығыз әріптестік қарым-қатынасы бар жоғары оқу орны халықаралық білім беру бағдарламалар арқылы өзінің тартымдылығын айтарлықтай арттыра алады. Таңдалған позициялау жоғары оқу орнының маркетинг кешенін әзірлеу үшін басшылық болып табылады. Еңбек нарығы өзгерістерінің мониторингі мен болжамды бағалары ЖОО-ның ассортименттік саясатын әзірлеуде маңызды бағдар бола алады. Жұмыс берушілермен, түлектермен, академиялық ғылыммен тұрақты қарым-қатынас оқу жоспарлары мен білім беру бағдарламаларына жедел өзгерістер енгізуге мүмкіндік береді

Білім беру бағдарламаларының бағаларында бәсекелестердің өзіндік құны, пайдасы, бағасы ғана емес, сондай-ақ ЖОО брендінің мақсатты аудиториясының қабылдау сипаты да ескеріледі. Университеттің филиалдары мен өкілдіктерін құру кезінде тұтынушылардың филиалға деген теріс қатынасы оның жалпы имиджіне, брендіне әсер етуі мүмкін екенін ұмытпаған жөн. Жаңа бөлім ашқан кезде бас мекеме автоматты түрде білім беру бағдарламаларының сапасын бақылау мүмкіндігін сақтайды. Филиал оқу материалдарын, оқыту

әдістері мен жинақталған тәжірибені сәтті қолдана алады. Қызметтердің жоғары сапасы атақ пен нарықтағы жетістіктің кепілі емес.

Жоғары оқу орны мектеп түлектері, жұмыс берушілер, білім беруді басқару органдары, жалпы қоғам үшін тартымды және қолайлы болу үшін оның қызмет сапасын арттыру бойынша күш-жігері тұтынушылардың санасына жеткізілуі тиіс. Жоғарыда айтылғандар маркетингтік коммуникацияның өсіп келе жатқан рөлі мен біртұтастықты анықтайтын бәсекеге қабілетті бренд құру қажеттілігін көрсетеді. Студенттердің құрамы білім сапасының негізгі факторларының бірі болып табылады. ЖОО-ға дейінгі дайындықтың ғылыми бағдарламалары, ғылыми-практикалық конференциялар, семинарлар, олимпиадалар, конкурстар – бұл қабілетті, шығармашыл жастарды анықтау және оларды оқу орнына тарту үшін мақсатты жұмыс жасау бойынша іс-шаралардың толық тізімі емес. Белгілі ғалымдардың білім беру процесіне қатысуы қоғам алдында оқу орнының беделін арттырады және оның білім беру бағдарламаларының сапасын жетілдіруге ықпал етеді. Бірлескен жобаларды гранттар мен бағдарламалар арқылы қаржыландыру мүмкіндігі артып келеді.

Қорытындылар. ЖОО өкілдері мен жұмыс берушілер арасындағы серіктестік қатынастар студенттерді, магистранттар мен аспиранттарды тағылымдамадан өткізу, практиканы ұйымдастыру, түлектерді жұмысқа орналастыру мәселелерін тиімді шеше алады. Ынтымақтастық нәтижесі білім беру бағдарламаларын, материалдық базаны жаңарту және жетілдіру, сондай-ақ болашақ мамандардың білімін төлеу және кадрларды қайта даярлау жолымен ЖОО-ны қаржыландыру болуы мүмкін. Түлектермен және түлектер арасында ендігі кәсіпорындардың басшылары мен мамандары арасында қалыптасқан әлеуметтік байланыстар, қызмет көрсету сапасын арттыру және түлектерді жұмысқа орналастыру мақсатында қолданылатын маңызды ресурс болып табылады. ЖОО-ның аймақтық, ұлттық, халықаралық жоғары оқу орындарының құрамына кіруі оның мақсатты аудиториясы алдында беделін арттырады, білім беру үдерісін неғұрлым қызықты етеді. Бұл бірыңғай оқу орнының құзыретіне кірмейтін мәселелерді тиімді шешуге мүмкіндік береді (жобаларды іске асырудағы ынтымақтастық, оқу процесін материалдық-техникалық қамтамасыз ету, баспа, қосымша, жоғары оқу орнынан кейінгі білім беру, кадрлардың дамуы және т.б.).

ӘДЕБИЕТ ТІЗІМІ

Гладкова М.В. Качество Высшего образования в рыночном обществе предмет дискурса [Текст] // Потребление как коммуникация: российский и американский контексты. – СПб.: Интерсоцис, 2007. (Журнал социологии и социальной антропологии. 2007. Специальный выпуск).

1 Сагинова О.В. Стратегия вуза: маркетинговый аспект [Текст] // Экономика образования, 2004. – №2.

УДК 339.139

Нуралханов Б.М. (19-MSMMK-2п), Рахимбердинова М.У. (ВКГТУ)

АДАМИ БРЕНД

Біз маркетингтік соғыстар мен әртүрлі тауарлар мен қызметтерді жылжытудың күрделі стратегиялары кезінде өмір сүреміз. Нақты ұстанымсыз бірде-бір тауарды сату мүмкін емес, егер адам табысты мансап жасауға ұмтылса, бұл тауар оның білімі мен іскерлігін жасауға тура келеді. Өйткені қызмет көрсету нарығы ұсыныстарға толы, сондықтан сауатты өзін-өзі ұсыну табыстың басты кепілі. Сонымен қатар, жеке тұлғаның маркетингісіз шығармашылық кәсіп өкілдеріне және атақты болғысы келетіндерге де айналып өтпеді. Осының барлығы білім мен тұлғаның маркетинг құралдарын меңгерудің өзектілігін тудырады.

Жеке тұлғаның маркетингі деп нақты тұлғаларға қоғамның, әлеуметтік топтардың, ұйымдардың, жекелеген адамдар топтарының қарым-қатынасын және/немесе мінез-құлқын құру, қолдау немесе өзгерту жөніндегі қызмет түсініледі. Бұл ретте, «жеке маркетинг» атауынан басқа, синонимдер ретінде «жеке маркетинг», «жеке маркетинг», «атақты маркетинг» және т.б. сияқты жиі қолданылады [1].

Жеке тұлға маркетингінің басты ерекшелігі бір жағынан, объектінің өзінің жоғары «жекеттігімен», психология нюанстарында технологиялар құрумен, ал екінші жағынан – бір мезгілде екі талапты қанағаттандыруға мәжбүр болуымен анықталады: жеке тұлғаны белгілі бір салада таптырмайтын ретінде көрсету және сонымен бірге қорқытып, онымен салыстырғанда коммуникация адресатын – бұл тұлға – сайлаушы, кадр қызметінің қызметкері, жаттықтырушы, студент рөлін атқаратын адам. «Атын жылжыту» арқылы жеке тұлғалар маркетингі пиармен жақындайды.

Жеке тұлғаның маркетинг құралдарын қолданудың оң сәттері жеке табыс деңгейінің өсуінен; мотивацияның ұлғаюынан; көзқарас тұрғысынан формальды және формальды емес көшбасшы болу мүмкіндіктерінен тұрады.

Теріс сәттерге мыналарды жатқызуға болады: қоғамды адастыруға және манипуляцияға енгізу. Мысал ретінде қалыптасқан имидждің артында нағыз ұлтты немесе алға жылжитын тұлғаның өмірбаянының кейбір фактілерін жасырған жағдайларды келтіруге болады [2].

Бөлуге болады мынадай негізгі қолдану аясын маркетинг тұлға:

- атақты маркетинг;
- саяси кандидаттар маркетингі;
- самомаркетинг.

Жеке тұлғаның маркетингінің механизмі саясат немесе атақты тұлғаның алға жылжуы біздің пікіріміз бойынша келесі болып табылады: әдетте, бірінші кезекте осы тұлға жасаған өнім, ғылыми немесе көркем идея алға жылжиды. Екінші кезеңде-тұлғаның өзі. Бұл ретте жеке тұлғаны «айналдыру» үшін ол жасаған және жылжытатын өнім барынша белсенді қолданылады.

Жеке тұлғаның маркетингі жағдайында онда маркетингтік коммуникацияларды пайдалану проблемасы ерекше маңызға ие болады. Бұл жерде барлық мәселе, өзінің дәстүрлі функциясынан басқа, атап айтқанда әлеуетті тұтынушылар арасында ұсынылатын тауар немесе қызмет туралы ақпаратты тарату, мұнда Маркетингтік коммуникациялар және бірінші кезекте – паблик рилейшнз маңызды материал ретінде, ең алға жылжитын «тауарды» құрудың негізі болып табылады.

Жауап беруші: Рахимжан Гульмира Адилбековна Қазақстан Республикасы Еңбек кодексінің (бұдан әрі-кодекс) 91-бабына сәйкес жұмыс беруші қызметкердің нақты жұмыс істеген жұмыс уақытын есепке алуды жүзеге асыруға тиіс. Алайда, мұнда негізгі рөлді PR үшін қайталаймыз. Бұл тұрғыда паблик рилейшнз технологияларының тұтас кешені белсенді жұмыс істейді:

- имиджді құру және жылжыту технологиялары;
- озық тұлғаның беделін құру және нығайту технологиялары;
- рейтингтік технологиялар және басқа да [3].

Мәселен, бірінші жағдайда, тұлғаның өзі емес, осы тұлғаны алға жылжыту үшін құрылған имидждің алға жылжып келе жатқаны туралы айтуға болады. Атап айтқанда, нақты ағымдағы имидждің және қалаулы, яғни Маркетинг процесі бағытталған «талап ететін» аудиторияның негізінде модельдік немесе стратегиялық имидж жасалады. Яғни, нақты қасиеттерге ең алыс қатынасы бар виртуалды нәрсе, шын мәнінде белгілі бір тұлғаға тән.

Тұлға маркетингінің кем дегенде маңызды сәті-алға жылжитын саясат немесе атақты беделі бойынша жұмыс. Имидж және бедел көп Жалпы болса да, соңғысы өзгелерден басқа, өткен жылдардың тәжірибесі, жеке басын сипаттайтын фактілердің жиынтығын талдау негізінде қалыптасады. Сондықтан алға жылжитын тұлғаның беделіне ерекше назар аудару керек, өйткені мінсіз Имидж болған жағдайда, таза емес және адал беделдің болу фактілерін тудыруы мүмкін жағдайлар туындауы мүмкін. Әлбетте, бұл жағдайда жылжыту мәселесін шешу, тұлғаның маркетингісі тиімсіз болуы мүмкін.

Жеке тұлға маркетингі, рейтингтер, оларды құру және өзектендіру маңызды мәні бар PR тағы бір маңызды элементі. Саясаткерлердің, әсіресе атақты адамдардың алға жылжу кезіндегі рейтингтердің рөлі өте үлкен. Бүгінгі күні есептелетін және жарияланатын рейтингтердің спектрі алуан түрлі, олар жеке маркетингке жылжытудың негізгі элементі ретінде әрекет ете бастады.

Сонымен қатар, рейтингтер, әдетте, қолда бар шындықты емес, пиардың өнімі болып табылатындығын ескеру керек. Олардың фабрикациясы бойынша үлкен мүмкіндіктер бар [4].

Демек, бұл жағдайда бұл шын мәнінде жеке тұлғаны жылжыту процесінде пайдаланылуы мүмкін маңызды пиардың құралдарының бірі туралы болып табылады.

Адам маркетингінің алдыңғы екі саласынан айырмашылығы, самомаркетинг көп жағдайда, арнайы имиджмейкерлердің жұмысынсыз жүреді – тұлға өзін өз күштерімен алға тартады. Самомаркетингі белсенді пайдалану еңбек нарығында болып жатқан процестерді, бірінші кезекте қызметкерлердің

өз еңбегін қоса алатын орындарды іздестірумен және жұмыс берушілердің кадрларды іздеу және іріктеу жөніндегі күш-жігерімен байланысты реттейді.

Самомаркетинг кезеңдерін анықтаймыз:

1) Өзінің мақсатты нарығын, сондай-ақ оған әсер ететін факторларды анықтау және зерделеу: аймақтағы еңбек нарығындағы жағдайды зерттеу; өз әлеуеттерін зерттеу; неғұрлым тиімді әлеуетті сатып алушыларды талдау; бәсекелестерді зерттеу.

2) Мақсатты нарықта тұтынушылық сұранысты зерттеу және анықтау. Әлеуетті сатып алушы қажет ететін және осы сатып алушы қайда орналасқан тауарды анықтау.

3) Өзінің әлеуетті сатып алушыға сату үшін әлеуетті қызметкер ретінде өзін ұсыну стратегиясын әзірлеу.

4) «Жұмыс күші»тауарын сату. «Сатушы-Сатып алушы» жүйесінде сауатты келіссөздер ұйымдастыру және нәтижесінде жұмыс туралы ұсыныс алу.

5) Өз беделін бекіту. Сатып алу кезінде тұтынушы тауарда разочароваться тиіс емес. Бұл сіздің еңбек сатып алушыға сатудан кейінгі қызмет [4].

Жеке бренд ретінде сату кезінде келесі сипаттамаларға назар аудару керек:

- негізгі құзыреттер;
- дәлелденген тәжірибе;
- соңғы, кем дегенде, бес жылда оң із;
- әлеуетті тұтынушылар осы брендті қолданудан түсетін пайда.

Адамдар өз брендін жасап, қолдауға ұмтылады, яғни айналасындағылардың алдында өзінің имиджін әрдайым жасайды, өйткені белгілі бір дәрежеде бұл оларға мақсаттарға қол жеткізуге көмектеседі деп сезінеді.

Жоғарыда айтылғандарды талдай отырып, психологиялық және интеллектуалды, шығармашылық тұрғыдан тұлғаның дамуы үшін маркетингтің осы түрінің маңыздылығы туралы қорытынды жасауға болады, оның болашағы зор деп айтуға болады. Ең бастысы, есте сақтау керек — жеке тұлғаны бренд ретінде «сату», «ұсыну», «талап ету» қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Казакова Е. «Маркетинг личности» // Маркетинг и реклама. — 2010 г. — № 2.
2. Новаторов В.Е. «Маркетинг личности: Формула жизненного успеха» // Маркетинг и реклама. — 2009 г. — № 4.
3. Кичаев, А., Козлова, А. Ваш персональный коучинг успеха. Как управлять репутацией. — М.: Издательская группа «Весь», 2012. — 144 с.
4. Peters T. The Brand Called You. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fastcompany.com/28905/brand-called-you> (Дата обращения: 22.10.14).

УДК 338.22

Омарбеков Н.Н. (18-РТК-2), Абдрахманова Ж.С. (ШҚМТУ)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АДАМ ӘЛЕУЕТІ ДАМУЫН БАҒАЛАУ

Адам әлеуеті қазіргі кезеңде қоғамның өндіргіш күштерінің дамуын анықтауға, ықпал ететін ең маңызды факторлардың бірі болып табылады. Экономикалық кеңістікте елдің жоғары деңгейде даму үшін қабілетті ғаламдану шарттарында адам әлеуетін тиімді дамыту қажет.

Ішкі нарықтағы экономикалық жүйеде білім сапасы мен жоғары технологиялы мамандықтардың қолданылуын жоғарылатудағы тұрғындардың өмір деңгейін жоғарылату, Қазақстан Республикасының ары қарай экономикалық реформалары үшін адам әлеуетін қалыптастыруға қатысты биік деңгейі, барлық салалардың, кәсіпорындардың, менеджменттің тиімді стратегиясына өткенімен өсуіне жаңа сапаға өтуді талап етеді.

Экономикалық реформалар шарттарындағы Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік саясат бағдарламаларының іске асырылуы жаңа мүдделер мен экономикалық өсудің тетіктерін тиімді қолдану үшін керекті шарттарды құрастыру жолымен түсіндірілетін әлеуметтік бағдардағы нарықтық экономиканың жасалуы өзекті мәселе.

Мемлекеттік қолдау, мемлекеттік реттеу экономика саласында үлкен рөл атқаруы Қазақстан Республикасындағы адам әлеуетін дамытудағы өзіндік ерекшелікті талап етеді.

Қазақстан экономикасы ғаламдану мен сауданың дүниелік жүйесінің шарттарында оның тиімді дамуын қамтамасыз ететін жаңа кезеңнің табалдырығында тұрды. Экономикалық өзгерулер экономикалық жүйеде адам әлеуетін құрастыруға қатысты биік деңгейді, барлық салалардың кәсіпорындары, ішкі нарықта, жақын және алыс шетелді елдегі ақпараттық өнімдердің экспортының активизациясының білімнің сапасы мен жоғары технологиялы мамандықтардың қолдауын жоғарылатуымен тұрғынның өмір деңгейінің жоғарылатуы, менеджменттің тиімді стратегиясына өткелімен өсуді жаңа сападағы өткелдерді талап етеді. Экономиканың басқа саласына қарағанда Республикадағы адам дамуының саяси ерекшелігі мемлекеттік реттеу мен мемлекеттік қолдауды талап етеді.

Адам үшін шарттар мен мүмкіндіктердің өсуі адам дамуы тұжырымдамасында бағалы өмір мен өмір сүруді білдіреді. Олардың арасында өте маңыздылар: салауатты өмірдің ұзақтылығы, білім деңгейі мен заттық молшылық, сенімді өмір деңгейлері үшін қажет. Адам капиталын дамыту тұжырымдаманың басқа жолдардан айырмашылығы адамның түпкі мақсатының болатындығы.

Адам капиталы оның мәні мен құрылымында. Адам әлеуетінің ең бай жиынтығы ресурстар. Адами капиталдың мәнін ішкі және сыртқы факторлары толық ашыла алады.

Ішкі факторларға мыналар жатады: ұлттық тұрақтылық экономика, елдің индустриалды-инновациялық дамуы, халықтың жас және жыныстық

құрылымы, халықтың денсаулығы мен өмір сүру деңгейі, деңгейі білім беру, білім беру және кадрларды реформалау, еңбек нарығындағы ахуал, еңбек көші-қоны.

Сыртқы факторларға мыналар жатады: әлемдік экономиканың тұрақтылығы, жаһандану, халықаралық еңбек бөлінісі, сұраныс сыртқы нарықтағы маман, халықаралық көші-қон. Осы факторларға қоршаған орта факторларын қосуға болады. Зерттеу жұмысы көлемінде демографиялық тұрақтылық деңгейі мен халық санына тоқталып өтсек.

Тұрғындардың өмір жасының ұзақтығы. 2014 жылдан 2018 жылға дейін Қазақстан Республикасы тұрғындарының шамаланған өмірінің орташа ұзақтығы 1,7 жылға үлкейді. Ер адамдармен салыстырғанда әйел адамдардың өмірлерінің ұзақтығы өте жоғары 76,5 жылды құрайды, ал жас шамалары 9,5 жас.

Екі маңызды тенденциялар бір уақытта бақыланып отырады:

1. Күтілетін мерзімдегі өмір ұзақтылық мерзімін ауылды қаламен салыстырғандағы ахуал қарама-қарсы (2,6 жыл айырмашылық)

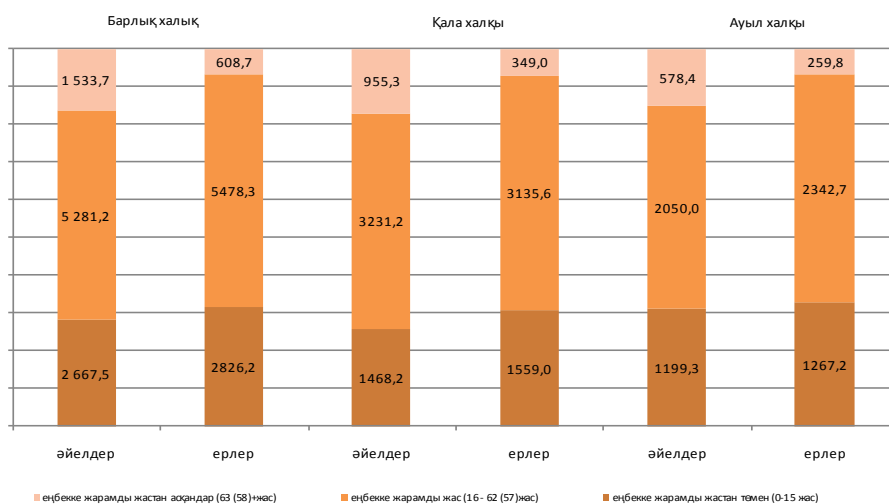
2. Экономикасы дамыған аудандардағы күтілетін өмір ұзақтылығы төмендейді, бұл экологиялық ахуалмен ұғындырылады.

1-ші кесте - Негізгі демографиялық көрсеткіштер

	2015	2016	2017	2018	2019
Халық саны барлығы, жыл соңында, мың адам	17415715	17669896	17918214	18157337	18395567
оның ішінде:					
қала халқы	9837025	10035577	10250102	10509798	10698210
ауыл халқы	7578690	7634319	7668112	7647539	7697357
	2014	2015	2016	2017	2018
Халықтың жалпы санына мына жастағылар:					
еңбекке қабілетті жастағылар	77,4	76,9	77,6	77,7	78,8
Туған кезден күтілетін өмір ұзақтылығы, жас:					
барлық халық	71,44	71,97	72,41	72,95	73,15
ерлер	66,90	67,49	67,49	68,72	68,84
әйелдер	75,82	76,26	76,61	76,92	77,19
1000 адамға шаққанда:					
туғандар	23,10	22,71	22,52	21,64	21,77
өлгендер	7,65	7,46	7,37	7,15	7,14
оның ішінде 1 жасқа дейінгі нәрестелер (туған 1000 нәрестеге шаққанда)	9,83	9,41	8,59	7,93	8,03
Табиғи өсім	15,45	15,25	15,15	14,48	14,63
«2014–2018 Статистикалық жинақ» - Нұр-Сұлтан. - 2019. - 8 б.					

Жүйенің экономикалы дамуы нарыққа бағдарланған экономиканың заңдылықтарына сәйкес болуы керек, сондықтан басты халықаралық талаптарға отандық мамандандырылған елдің, бәсекеге түсе алатындығы зияткерлік әлеуетінің тиімділік көрсеткіштері, олардың сапасының сәйкестігі болуы керек.

Халықтың жас құрылымы



2019 жылғы 1 қаңтарға, мың адам

«2014–2018 Статистикалық жинақ» - Нұр-Сұлтан.- 2019.-9 б.

ЖӨӨ-ге өнеркәсібі дамыған өнеркәсібі бар өлкелер кіреді. Олар: Батыс Қазақстан, Шығыс Қазақстан облыстары.

ЖӨӨ-нің аласа деңгейі үшінші топқа келесі облыстарды жатқызамыз: Солтүстік Қазақстан, Ақмола, Алматы, Оңтүстік Қазақстан.

Баға индекстері мен салалардың өндірістің салық міндеттемесінің индекстері динамикасы оныншы жылдарда ЖӨӨ салалық құрылымы оларда өндіріс байланысына түбегейлі өзгерістер енгізді. ЖӨӨ мерзім бойы өндіріске түбегейлі үлес кіргізді.

Демографиялық тұрақтылық деңгейі. Демографиялық көрсеткіштер адам әлеуетін анықтауда негізгі мәніге ие болады.

2-ші кесте – демографиялық тұрақтылық деңгейі

(жыл басына, адам)

	2015	2016	2017	2018	2019
Қазақстан Республикасы	17415715	17669896	17918214	18157337	18395567
Батыс Қазақстан	630056	636980	641513	646927	652325
Оңтүстік Қазақстан	2787906	2840871	2878636	-	-
Солтүстік Қазақстан	571830	569594	563300	558584	554517
Шығыс Қазақстан	1395466	1396019	1389568	1383745	1378527
Қарағанды	1378121	1384810	1382734	1380538	1378533
Маңғыстау	606843	626774	642824	660317	678199
Павлодар	755793	758594	757014	754854	753853
Нұр-Сұлтан қаласы	852803	872584	972692	1030577	1078384
Алматы қаласы	1641444	1702766	1751308	1801993	1854656

Халық санының қарқынды төмендеу себептері 2015-2016 жылдары болды. Оған Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік-экономикалық ахуал, демография төңірегіндегі мемлекеттік саясаттың жүргізілуі, қандас бауырларымыздың оралуы, Ресей, Германия және басқа да елдердегі тұрғындар эмиграциясының төмендеуі, Орталық Азия, Қазақстан елдеріндегі тұрғындар иммиграциясының өсуі, өлкелердегі саяси ахуалдың тұрақсыздығы ықпал етті.

Халық сан. 2015 жылдан 2019 жылға дейінгі бес жыл аралығында Қазақстанда халық санының өсу тенденциясы байқалады.

2014 жылдан бастап Шығыс Қазақстан облысы бойынша тұрғындардың саны 1395,4 мың адам болса, 2018 жылдың басында бұл көрсеткіш 1383,7 мың адамға төмендеді. Халық санының талдау динамикасы 2014-2015 жылдар аралығында халық санының тұрақтанғандығын көрсетеді.

Бала туу. Нарықтық өзгерістердегі әлеуметтік мәселелер ең алдымен республикадағы демографиялық жағдай. Ол бала туу деңгейінің төмендеуімен, өлім деңгейінің өсуімен сараланды.

Туудың жиынтық коэффициентін төмендегі кестеден көруге болады.

	2014	2015	2016	2017	2018
Барлық халық саны	2,73	2,74	2,77	2,73	2,84

Қоғамның дамуына ықпал ететін негізгі факторлардың бірі адам қоғамдық дәрежеде «адам әлеуеті», «адам капиталы», «адам дамуы» ұғымдарымен тығыз байланысты. «Адам әлеуеті» термині нақты мүмкіндіктері, мақсаттарды шешуші құрал болып табылады.

Адамгершілік капиталы ұғымымен сапаны жоғарылатудың өсімге арналған адам әлеуетінің дамуы және жұмысшы күшінің жұмыс жасауын жақсартуға шығын капиталын жұмсауларды ерекше жиынтық түрде қарау қабылданған. Әдетте, адамгершілік капитал нысанының құрамына орта білім және арнайы сипаттағы өнер-білім, дағдылар, жиналған тәжірибелер қосылады. Кейбір түсіндірулер бойынша экономикалық субъектке мәліметке ие болатын денсаулық жағдайы сонымен бірге ақпаратты іздестірудегі шығындар қызметкерлерің еңбек нарығындағы және мобилділікке қатысы кіреді. Бұл (ең алдымен білім беретін - ғылыми кешен) адамгершілік капитал қалыптастыратын жұмыс салаларына сәйкес инвестициялық жұмсалым ретінде материалдық емес өндірістерде қаралады.

Жұмыспен қамтылған халықтың білімі мен кәсіби біліктілік деңгейінің өсуі қазіргі кезеңде қоғамдық өндірістің тиімділігін жоғарылауының маңызды факторы болып табылады. Сапаны жоғарылату және жұмысшы күшінің жұмыс жасауын жақсарту шығын жиынтығын қалпына келтіру адам әлеуеті ұғымына саяды. Адам әлеуеті әдетте жалпы білім беретін білімге және арнайы сипатталған дағдыларға, жинақталған тәжірибелерге негізделеді.

Адамды дамыту тұжырымдамасы адамды таңдаудың мүмкіндіктерінің үздіксіз кеңейтуіне бағытталған. Үш таңдаулы мүмкіндікті атап өткен жөн. Олар: ұзақ және салауатты өмір, білім алуы және оны әбден жетілдіруі, сонымен бірге жеткілікті табыс деңгейінің болуы.

Қоғамның бірқалыпты дамуы, экономикалық өсуі келелі білім мен денсаулық сақтауға жеткілікті инвестицияларды қамтамасыз етудің бір бөлігі, табиғи қорларды қорғау және қоршаған ортаның қалпына келтіру ағымдағы ұрпақтың міндеті екендігі ойлантады.

Адам дамуының орнықты стратегиясы тиісті капитал әр түрлі физикалық, адамгершілік немесе табиғи мүмкіндіктерді дамыту келешек ұрпақтардың мүмкіндік деңгейінде бүгінгі ұрпақтың өз қажеттіктерін арттыру.

Адам үшін шарттар мен мүмкіндіктердің өсуі адам дамуы тұжырымдамасында бағалы өмір мен өмір сүруді білдіреді. Олардың арасында өте маңыздылар: салауатты өмірдің ұзақтылығы, білім деңгейі мен заттық молшылық, сенімді өмір деңгейлері үшін қажет. Адам капиталын дамыту тұжырымдаманың басқа жолдардан айырмашылығы адамның түпкі мақсатының болатындығы.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Нойманн Ф. Методика экономической оценки человеческого капитала // Государственное управление 2002.
2. Шмидт В.А. Некоторые аспекты формирования человеческого капитала и процесс глобализации. <http://www.konspekt.biz/index.php?text=1033>.
3. Шаповалов В.И. О фундаментальных закономерностях управления тенденциями // Проблемы управления. – 2005.
4. Михалкина Е.В. Косолапова Н.А. Михалкина Д. А. Человеческий капитал и конкурентоспособность выпускников российской средней школы: потенциал формирования и проблемы измерения – 2014. - № 1
5. Кармазина Ю. А. Образование как инвестиции в человеческий капитал // Молодой ученый. – 2014. – №7. – С. 349-351. 6. Маслова Т. С. Современные теории мотивации в образовательной деятельности // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 850-852.

УДК 330.14.01:331.101

Раипова А.Ә. (18-БФ-1), Мезенцева Л.А. (ВКГТУ)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Быстрое инновационное развитие способно сократить разрыв между отечественными компаниями и западными конкурентами. Основной причиной организации такого инновационного прорыва может быть сильный, развитый интеллектуальный капитал (ИК) компании. Однако трудно оценить экономическую эффективность инвестиций в интеллектуальный капитал фирмы. Инвестиции в развитие интеллектуального капитала рассматриваются как долгосрочные инвестиции. При этом используются известные методы оценки эффективности инвестиционных проектов. Таким образом, в качестве дохода от инвестиций в интеллектуальный капитал предлагается рассматривать дополнительный доход, полученный в результате инновационной деятельности, которая в свою очередь была создана на основе происхождения организации интеллектуального продукта.

Успех в развитии интеллектуального капитала Казахстана связан с решением проблемы эффективного управления:

- 1) создание и повышение интеллектуального потенциала организаций;
- 2) использование интеллектуального капитала для создания инновационных продуктов;
- 3) процесс инвестирования всего цикла трансформации интеллектуального капитала.

Для решения этих задач целесообразно рассматривать интеллектуальный капитал организации как одну из составляющих её накопленных благ и, следовательно, как часть её капитала. В этом случае интеллектуальный капитал также участвует в цикле капитальных преобразований, проходя через стадии капитальных преобразований. Используя знания и навыки, полученные в результате интеллектуальной деятельности, разрабатываются инновационные идеи и создаются объекты интеллектуальной собственности (на данном этапе могут быть приобретены права на использование этих объектов, принадлежащие сторонним организациям). Кроме того, эти деньги также используются для увеличения созданного интеллектуального потенциала.

Интеллектуальный потенциал фирмы используется для:

- подготовки и переподготовки специалистов, которые увеличивают объём знаний специалистов, повышают качество этих знаний, повышают квалификацию сотрудников предприятия;
- для повышения корпоративной культуры организации, технологии совершенствования командной работы;
- мотивирования интеллектуального труда, повышать творческую активность, совершенствовать бизнес-технологии.

Далее инвестируются в инновационную продукцию объекты интеллектуального труда для определения качества выпускаемой продукции.

Интеллектуальный капитал в этом процессе выступает как интеллектуальный инструмент (орудие интеллектуального труда) и одновременно является субъектом интеллектуального труда (объектами интеллектуальной собственности, которые создаются и реализуются в инновационной продукции с помощью интеллектуальных средств). Интеллектуальный капитал, вложенный на втором этапе преобразований, создает ценность, и чем выше достигнутый уровень качества, тем больше создаваемая ценность.

На следующей стадии кругооборота капитала продукты становятся товарами, и капитал превращается из товарной формы в денежную. Реализуемый продукт имеет рыночную стоимость, которая определяется материальной и интеллектуальной составляющими. Через интеллектуальную составляющую себестоимости продукции интеллектуальный капитал реализуется, переходя в денежную форму.

На данном этапе объекты интеллектуальной собственности могут быть реализованы как путём заключения лицензионных договоров на производство создаваемых брендов, так и путём прямой продажи прав на собственные объекты интеллектуальной собственности. С привлечением денег умножается интеллектуальный капитал и возобновляется первая стадия преобразования капитала.

Для управления движением интеллектуальным капиталом в замкнутом цикле через три этапа его трансформации необходимы количественные показатели для оценки:

на первом этапе - уровень интеллектуального потенциала организации, который определяет эффективность инвестиций в создание и приумножение интеллектуального капитала;

второй этап - это эффективность использования интеллектуального капитала при создании инновационных и интеллектуальных продуктов;

на третьем этапе - соответствующий объём инвестиций для дальнейшего увеличения интеллектуального капитала и мотивации к повышению интеллектуального потенциала организации.

Предложенный количественный показатель - стоимостная оценка интеллектуального потенциала организации - достаточно удобен для решения задач управления интеллектуальным капиталом. Данный показатель учитывает изменения во всех компонентах интеллектуального капитала организации.

На сегодняшний день предстоит провести оценку:

- результатов использования интеллектуального капитала для создания интеллектуальной составляющей инновационной продукции;

- соответствующих уровней инвестиций в цикл трансформации интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал обеспечивает создание интеллектуальной составляющей инновационной продукции - его качества. При этом под качеством следует понимать совокупность свойств продукции (услуг), определяющих его пригодность к использованию. Большая ценность определяет более высокую стоимость продуктов с более высоким качеством. Это является результатом использования интеллектуального капитала, который

на данном этапе трансформации выступает в качестве интеллектуальных элементов производительного капитала.

Таким образом, для оценки результатов использования интеллектуального капитала при создании инновационных продуктов необходимо оценить долю стоимости интеллектуальной составляющей в общей стоимости данного продукта, то есть оценить стоимость качества, стоимость тех потребительских свойств продукта, которые были даны ему в процессе создания и которые сделали продукт инновационным.

Затратный подход к такой оценке не может быть продуктивным, поскольку высокие затраты не могут быть эффективно использованы для улучшения продукта. В то же время блестящая инновационная идея и соответствующее ей техническое решение могут обеспечить создание бренда, востребованного потребителем рынком, с минимальными затратами. В результате повышение качества приведет к увеличению стоимости улучшенной продукции. Рыночная стоимость продуктов должна определяться как:

$$CP = ZS + CK, \quad (1)$$

где ZS - сумма всех видов затрат на создание и реализацию единицы продукции;

CK - рыночная стоимость качества продукции.

Массовый потребитель является лучшим экспертом для оценки качества продукции в условиях рыночной экономики. Поэтому оценка, полученная от экспертной группы с высокой достоверностью позволяет определить себестоимость качества продукции, а следовательно и долю интеллектуальной составляющей в себестоимости продукции (Дис):

$$Dy = (CP - ZS) / CP \quad (2)$$

Данный показатель Дис следует использовать для оценки эффективности использования интеллектуального капитала конкретной организации, создавшей ту или иную инновацию.

Более удобно использовать величину роялти (R) как средний показатель эффективности использования интеллектуального капитала для промышленного производства отрасли, определяющийся как размер отчислений от выручки, полученной лицензиатом от реализации продукции, произведенной в соответствии с лицензионным соглашением.

Второй статьей дохода от использования интеллектуального капитала организации является непосредственная реализация созданной интеллектуальной собственности в форме передачи прав на использование этой собственности полностью или частично. В этих случаях интеллектуальная собственность выступает как интеллектуальный продукт, произведенный на втором этапе трансформации интеллектуального капитала.

Ассортимент интеллектуальных продуктов состоит из:

- объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и др.);
- объекты авторского права (программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных схем, научные труды и др.);
- ноу-хау (неопубликованные объекты промышленной собственности и авторского права, техническая и коммерческая документация по организации и осуществлению инновационных мероприятий по внедрению новых технических решений и другая аналогичная документация).

Способ реализации интеллектуального капитала - прямая продажа интеллектуальной собственности - имеет и отрицательную сторону. Такая реализация ИК приводит к снижению интеллектуального потенциала организации, если реализация интеллектуальной собственности не производится в рамках лицензионного соглашения.

Оценка целесообразности инвестирования в интеллектуальный капитал производится следующим образом. В идеале часть выручки, получаемой на этапе трансформации интеллектуального капитала, должна использоваться для наращивания и увеличения интеллектуального потенциала организации с целью обеспечения постоянного движения и трансформации ИК.

Прежде всего, необходимо определить, в какие организации и отрасли выгоднее инвестировать для увеличения интеллектуального капитала. Это можно сделать на основе анализа показателя эффективности интеллектуального капитала. Для промышленных отраслей этот показатель представляет собой величину роялти (R). Значения этих показателей характеризуют возможности рынка, способность потребителей платить за качество, достигнутое в процессе его совершенствования, и, следовательно, используемый интеллектуальный капитал.

Поскольку индекс эффективности интеллектуального капитала является функцией двух переменных - рыночной стоимости продукта SR и суммы всех затрат на создание и внедрение единицы ZS, инвестиции в интеллектуальный капитал организации будут более выгодными там, где доступны:

- более дорогие продукты, такие как авиация и космос, оружие всех видов, радиоэлектроника;
- продукты, для которых затраты на производство и продажу незначительны относительно их рыночной стоимости, например информационные технологии (стоимость изготовления и продажи носителей информации значительно ниже стоимости программных продуктов, которые на них записаны);
- продукция с большими объёмами продаж, например, многие бытовые приборы, современное медицинское оборудование, системы связи;
- продукция промышленных отраслей с большим объёмом лицензионных платежей, таких как авиация и космос, вооружение, станкостроение, судостроение, электроника.

Доля инвестиций в приумножение интеллектуального капитала от общей инвестиционной стоимости проекта должна определяться суммой роялти.

Кроме того, мотивация интеллектуального труда и инвестиций в развитие корпоративной культуры, повышение квалификации, подготовку и переподготовку специалистов на данном этапе развития интеллектуального капитала должны определяться доходами организации от реализации инновационной и интеллектуальной продукции с учётом значений индекса эффективности интеллектуального капитала.

Существующие подходы к определению интеллектуального капитала, представлены на рисунке 1.

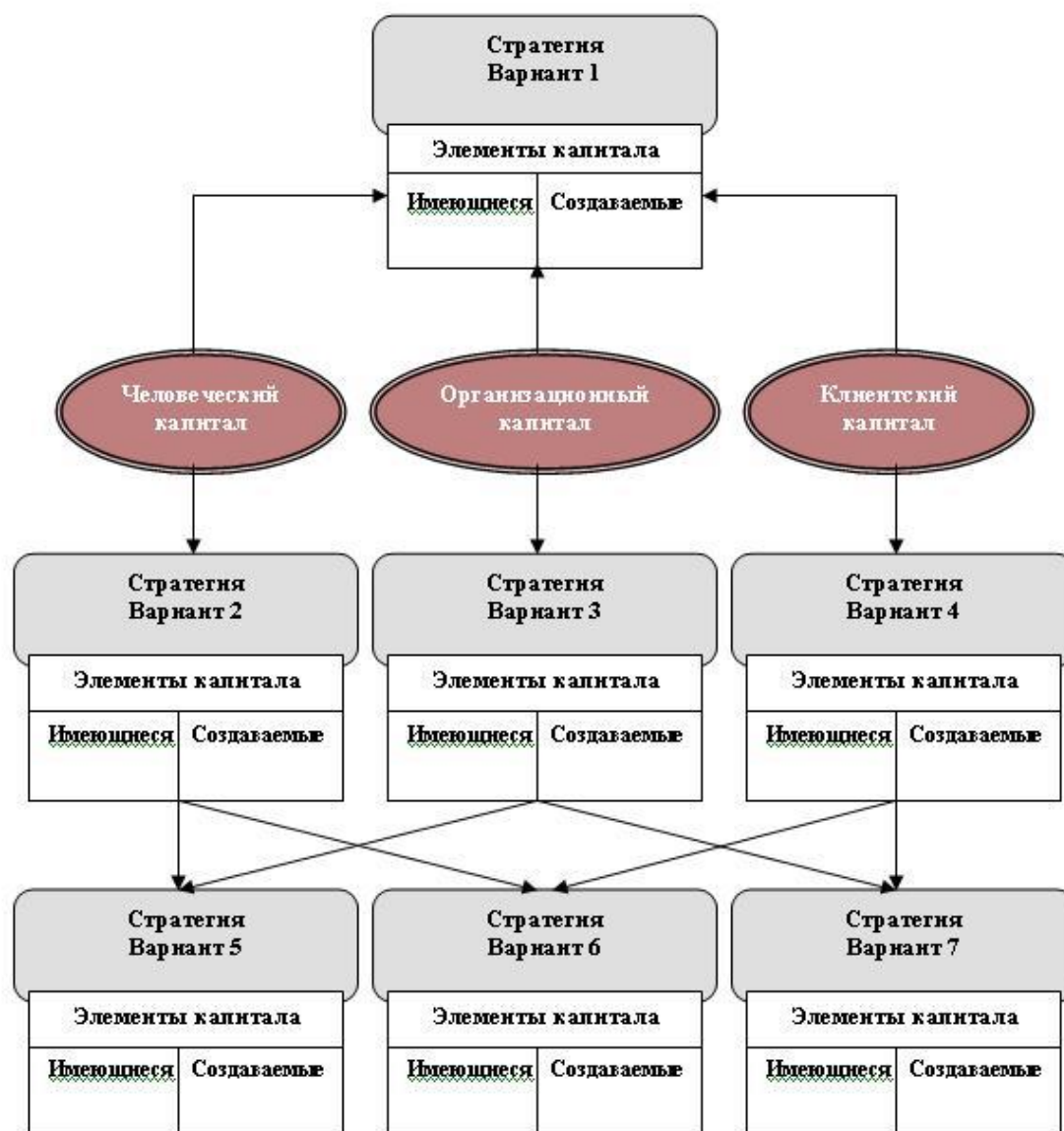


Рисунок 1. Подходы к определению интеллектуального капитала предприятия

Таким образом, вопросы оценки интеллектуального капитала в настоящее время достаточно актуальны. Предлагаемый метод основан на рассмотрении инвестиций в интеллектуальный капитал с точки зрения долгосрочных инвестиций, что в целом отражает экономическую сущность данного процесса.

УДК 658.14.012.2

Раипова А.Ә. (18-БФ-1), Мезенцева Л.А. (ВКГТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В настоящее время наблюдается бурное развитие рыночных механизмов управления, поэтому возникает необходимость разработки широкого круга теоретических и прикладных вопросов, связанных с повышением роли финансов в решении ряда проблем. Среди таких проблем особое место занимают вопросы улучшения финансового состояния и развития казахстанских предприятий различных форм собственности и размеров. За последние годы во многих странах наблюдался рост и укрепление малых и средних предприятий в различных секторах экономики. Казахский и зарубежный опыт показывает неоспоримые преимущества малых организационных форм: динамичность, гибкость, простота структуры, способность быстро адаптироваться к потребностям потребителей.

Малый и средний бизнес в Казахстане развивается хорошими темпами. Вклад таких предприятий в ВВП РК составляет примерно 15%, в то время как в развитых странах он составляет половину валового национального продукта и более. На сегодняшний день средний и малый бизнес РК прошли стадию становления и решают задачи повышения эффективности, оптимизации бизнес-процессов, обеспечения высоких конкурентных преимуществ, что предполагает более широкое использование различных инструментов управления предприятием, информационных технологий, консалтинговых услуг.

С целью успешной работы предприятия необходимо анализировать, оценивать его управляемость, планировать и контролировать его производственно-хозяйственную и финансовую деятельность, то есть иметь полную картину бизнес-процессов. Для малых и средних предприятий успех во многом зависит от наличия как краткосрочных, так и долгосрочных финансовых ресурсов.

В современных условиях малым и средним предприятиям не хватает новых и перспективных управленческих технологий. Необходимо эффективно планировать свой бизнес, особенно с точки зрения бюджета, контролировать финансовые и продуктовые потоки, отслеживать состояние платежей поставщикам и потребителям, анализировать и прогнозировать показатели экономической эффективности. В общем, как и крупные компании, малые фирмы также нуждаются в постоянном финансовом планировании. В условиях развивающейся рыночной экономики возрастает роль и актуальность финансового планирования, которое в развитых странах является одним из важнейших инструментов регулирования их деятельности. Очевидно, что крупные предприятия, располагающие достаточными средствами, имеют больше возможностей для эффективного финансового планирования.

Малые и средние предприятия чаще нуждаются в заемных средствах, а их внешняя среда более агрессивна. Соответственно, будущее таких предприятий

более неопределенно и непредсказуемо. Поэтому в условиях ограниченных долговых источников финансирования одним из основных факторов развития малого и среднего предпринимательства является эффективная финансово-экономическая политика, направленная на оптимальное накопление и распределение всех имеющихся средств. Финансовое планирование для малых и средних предприятий является важным механизмом финансового менеджмента, который минимизирует рыночную неопределенность и ее негативные последствия.

Правильно организованное финансовое планирование помогает компании развиваться, завоевывать новые позиции на рынке, а также разрабатывать и внедрять концепции производства новых продуктов и услуг. Через разработку стратегических и оперативных планов, планирование доходов и выплат, финансовых результатов и финансового состояния предприятия, организацию плановой работы, мотивацию персонала, контроль и оценку осуществляется результат производственно-хозяйственной и финансовой деятельности фирмы. Малые и средние предприятия не способны устранить предпринимательский риск, но могут уменьшить его негативное воздействие с помощью прогнозирования.

Управление предприятием по своей сути представляет собой совокупность мероприятий и решений, основанных на их подготовке и анализе и соответствующих стратегическим и тактическим целям и задачам, а также бизнес-планам. Благодаря управленческой деятельности и ее результатам проявляется профессионализм руководителей и менеджеров. Можно оценить их эффективность, используя такие показатели, как прибыль, стоимость бизнеса, дивиденды, инвестиционная привлекательность, социальные расходы и т.д.

Менеджмент охватывает все аспекты деятельности компании, он становится все более качественным и эффективным, имеет в своем распоряжении различные инструменты и методы. Управление качеством, управление маркетингом, управление затратами и финансовое управление становятся все более популярными в последние годы. Финансовое управление предприятием - это последовательная деятельность по организации и управлению финансовыми отношениями, денежными потоками и денежными средствами.

Каждое предприятие имеет в своем распоряжении средства, с помощью которых оно осуществляет различные виды операций и участвует в национальной и мировой экономике. Управляя финансами, компания использует финансовый механизм, или финансовый менеджмент, который позволяет достигать стратегических и тактических целей компании. Последние являются индивидуальными для каждого конкретного хозяйствующего субъекта. Предприятия в сложных условиях современного налогового климата могут иметь различные интересы в регулировании размера и динамики прибыли, увеличении доли собственности, контроле за ценой акций, дивидендной политике, повышении стоимости предприятия.

Система финансового менеджмента общества должна способствовать наиболее полному и эффективному осуществлению его функций финансами и их взаимодействию. С помощью финансового менеджмента компания будет обеспечена необходимыми средствами. Основным источником денег является собственный доход компании, который должен покрывать все расходы. Временная потребность в дополнительных средствах обеспечивается за счет кредитных и иных заемных средств.

В общем, финансовый менеджмент можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, это система, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений, фондов и денежных потоков на предприятии. С другой стороны, это отношения между имуществом (активами) общества и источниками средств (пассивами) в целях эффективного влияния на конечные результаты деятельности общества, определяемые в соответствии с требованиями хозяйственного законодательства, нормативно-правовых документов государства, методическими положениями финансовой науки, а также профессионализмом и опытом работников.

Эти подходы тесно связаны друг с другом. Они организованы с использованием таких финансовых категорий, как прибыль, амортизация, оборотный капитал, безналичные платежи; нормативы - рентабельность, налоги; различные виды санкций, стимулов и других финансовых рычагов.

Финансовое планирование является неотъемлемой частью управления предприятием, независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, организационной структуры, предмета и вида деятельности, размера и других параметров. Это важное условие эффективного функционирования любого предприятия и организации. Однако стратегия развития, объем планирования, структура, состав планов и планируемые финансовые ресурсы во многом определяются отраслевой принадлежностью и размером предприятия. Это обусловлено спецификой хозяйственных операций и циклом воспроизводства предприятий различных отраслей экономики и размерами видов деятельности: промышленных предприятий, банков, торговых фирм, сервисных организаций, корпораций, холдингов, крупных и средних предприятий, малых и микропредприятий.

Несмотря на схожесть по ряду качеств, таких как близость к заказчику, способность постоянно меняться и адаптироваться, гибкость в организации производственного процесса, существуют серьезные различия между компаниями, относящимися к категории «малый бизнес». Эти различия во многом определяют характер деятельности компании, и в частности характер финансового планирования.

Все многообразие существующих типов малых организационных форм можно разделить на три группы: малые предприятия с ориентацией на экспансию, типичные малые фирмы и компании, образовавшиеся в результате франчайзинга («клонированные» компании).

Для компаний, временно находящихся в категории «малых», главная задача - как можно быстрее вырасти до уровня крупных компаний. Многие мировые бизнес-лидеры, включая Ford, Sony и Hewlett Packard, начинали с

малого бизнеса. Однако их основатели с самого начала были мотивированы идеей стать лидером в своей области, реализовав свои амбиции в агрессивной стратегии непрерывной экспансии. Этот тип организации обычно возглавляют изобретатели и одержимые предприниматели, которые постоянно рискуют и ведут за собой других. В таких предприятиях основной целью является реализация стратегии развития и занятие лидирующих позиций на рынке, что непосредственно влияет на планы компании в целом и ее финансовое планирование в частности. Особое внимание следует уделить долгосрочному финансовому планированию, формированию стратегических целей финансовой деятельности, среди которых основной является максимизация рыночной стоимости компании, а также управлению денежными потоками.

Многие традиционные малые предприятия - в основном в сфере услуг: рестораны, ремонтные мастерские, адвокатские конторы и т.д. были унаследованы нынешними владельцами, в то время как другие были восстановлены.

Развитие или совершенствование существующей системы финансового планирования позволит предприятиям в полной мере планировать свою деятельность, разрабатывать исходные данные для финансового анализа и финансового менеджмента, а также усиливать финансовую обоснованность принимаемых решений по улучшению финансового состояния предприятий и их хозяйственной деятельности. Эти решения включают в себя выбор поставщиков и покупателей, увеличение и распределение прибыли, принятие конкретного заказа, установление цен, привлечение кредитов и займов, увеличение или уменьшение объемов производства и т. д. Это все необходимые категории, которые требуют тщательного анализа, оптимального баланса и рационального планирования. Внедрение бюджетирования позволит предприятию максимально эффективно использовать свои ресурсы и активы, а также четко определить ответственность руководителей различных уровней за ресурсы и активы, находящиеся в их распоряжении.

Система бюджетирования является основой для развития и совершенствования финансового планирования в малом и среднем бизнесе. Целью бюджетирования является рационализация распределения ресурсов по основным направлениям и проектам и по временным периодам, обеспечение маневренности финансовых ресурсов и жесткой экономии, проведение постоянного финансового мониторинга и адаптация к изменяющемуся рыночному спросу.

В рамках внедрения системы бюджетного управления на малых и средних предприятиях решаются задачи по установлению ответственности и заинтересованности каждого руководителя в повышении конкурентоспособности предприятия, совершенствованию координации, организации и контроля финансовых результатов, разработке финансового планирования и управленческих инициатив. В то же время необходимо избегать увеличения объема бумажной работы, чрезмерной регламентации и негибкости бюджета, что особенно опасно для малого бизнеса.

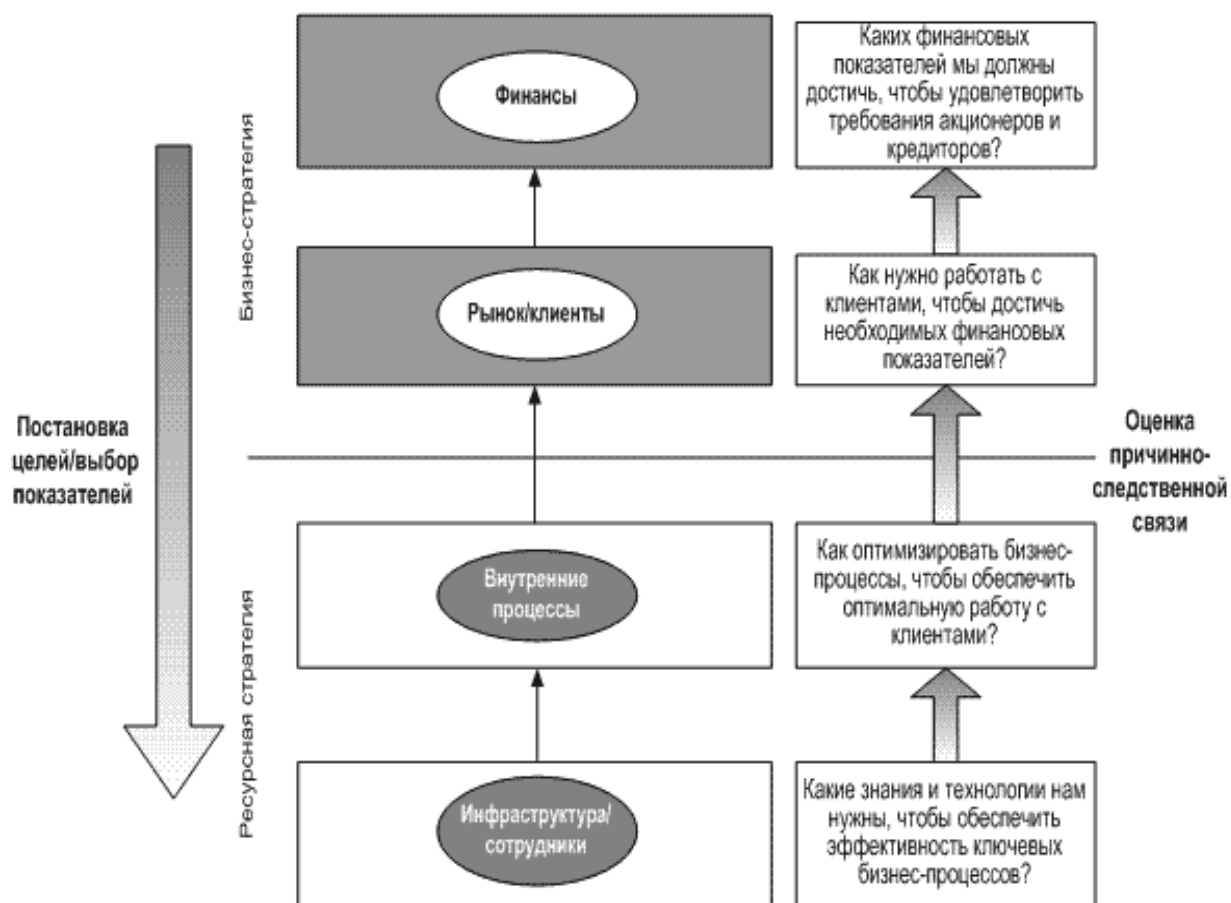


Рисунок 2. Финансовые стратегии развития бизнеса

Согласно положениям базовой стратегической ориентации казахстанским предприятиям предлагается стратегия дифференциации с внедрением доступных инновационных разработок, для чего необходим определенный уровень свободных инвестиционных ресурсов. В связи с этим, для предприятий обобщающим критерием оценки эффективности производственно-хозяйственной и финансовой деятельности выбран показатель свободного денежного потока.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сартов У.К. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – Алматы: Издательство LEM. - 2016. – 116 с.
2. Экономические регуляторы политики поддержки предпринимательства в Казахстане. А.Кантарбаева, У.Шукеев // Альпари № 3, 2016 г.

УДК 338.45

Рахымова Д.Р. (18-МБМ-2), Рахимбердинова М.У. (ВКГТУ)

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В условиях глобализации и все большей неопределенности рыночной среды особую актуальность приобретает проблема обеспечения устойчивости предприятий, представляющих собой основной элемент национальной экономики. Это свидетельствует о растущей необходимости разработки эффективных механизмов управления финансово-экономическим состоянием нефтегазовых предприятий страны.

Требования рыночной экономики диктуют предприятиям задачи постоянного повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством. Это становится особенно актуальным в условиях все более усиливающегося процесса глобализации мировой экономики.

В частности, обеспечение финансово-экономической устойчивости является насущной проблемой, как для отдельного предприятия, так и для экономики Казахстана в целом. Особое значение имеет исследование экономических процессов на уровне предприятий, представляющих собой основной элемент национальной экономики. Именно на этом уровне управления необходимо глубоко разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта по достижению и поддержанию устойчивого и эффективного развития экономики.

Деятельность нефтегазовой компании является одной из самых капиталоемких. В целях устойчивого функционирования и поддержания роста объемов добычи необходимы инвестиции в геологоразведку и технологии. В условиях изменчивости мировых цен на нефть и валютных курсов, а также снижения темпов добычи на некоторых действующих месторождениях, необходимо проводить постоянный мониторинг финансово-экономического состояния нефтегазовых компаний [1].

В казахстанской практике это объясняется отсутствием готовой методики, простой в использовании и не требующей значительных финансовых вложений. Поэтому теоретическая и практическая значимость проблемы управления финансово-экономическим состоянием предприятия и выработка практических рекомендаций являются актуальной проблемой исследований.

Результативность управления предприятием в основном определяется качеством его организации. Большое значение имеет мониторинг текущего состояния, его анализ и оценка, а также принятие своевременных и адекватных мер по его улучшению. В проведении мониторинга и дальнейшего анализа основным информационным обеспечением служат данные финансовой отчетности предприятия, т.е. бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и

К инструментам управления предприятием относятся:

- методы оптимизации, в которых решаются задачи нахождения экстремума (минимума или максимума) целевой функции в некоторой области конечномерного векторного пространства, ограниченной набором линейных и/или нелинейных равенств и/или неравенств. К ним относятся: линейное программирование, целочисленное программирование, теория графов и оптимизация и другие;

- эконометрические методы, которые представляют собой не экспериментальные методы оценивания и заключаются в совместном применении математического, статистического и экономического инструментария к анализу эмпирических данных с целью оценки эффекта программы. К ним относятся: уравнения регрессии методом наименьших квадратов, авторегрессионные уравнения, векторные модели коррекции ошибок и другие;

- экспертные методы, основанные на возможностях, навыках и знаниях специалиста, позволяющие делать выводы и принимать решения. К ним относятся: метод «интервью», аналитический метод, метод написания сценария и другие;

- моделирование процессов управления;

- информационные системы управления и контроллинг.

Рассмотрим существующие механизмы управления финансово-экономическим состоянием предприятия. В целях совершенствования процесса управления предприятием, особое внимание уделяется решению проблем организации и управлению людьми. Но кроме указанных направлений, в условиях рыночной экономики усиливаются экономические методы управления предприятием. К таким методам управления относятся изучение рынка (маркетинг), повышение стимулирующей роли рыночных цен, финансов и кредита, обеспечение финансового равновесия и устойчивости, экономической безопасности и ликвидности, углубление внутрипроизводственных экономических отношений подразделений предприятия на базе рыночной экономики. Это те методы, которые получили новое содержание в условиях нерегулируемых рыночных отношений. В рыночных условиях хозяйствования повышение стимулирующей роли рыночных цен, финансов и кредита направлено, прежде всего, на обеспечение финансового равновесия и устойчивости, экономической безопасности и ликвидности [2].

Разделяя управление предприятием в нормальных и кризисных условиях деятельности, ученые все же считают, что целью управления предприятием является обеспечение его финансово-экономической устойчивости. Многие авторы в качестве основных элементов стратегического управления предприятием выделяют диагностику и оценку состояния предприятия, проведение анализа среды, в которой действует предприятие, а также анализ финансового положения компании, мониторинг и контроль осуществления выбранной стратегической линии.

На основе изучения теоретических основ управления предприятием, автором был разработан следующий механизм управления финансово-экономическим состоянием предприятия, который подразумевает управление экономическими методами. Этапы процесса управления финансово-экономическим состоянием предприятия (рисунок 1):



Рисунок 1 – Схема управления финансово-экономическим состоянием предприятия

Примечание – составлено авторами

Шаг 1. Постановка цели. Для управления деятельностью предприятия в целом, и финансово-экономическим состоянием в частности, необходимо четко формулировать цель. Все действия, предпринимаемые в процессе управления предприятием, должны быть направлены на достижение искомой цели.

Целью процесса управления финансово-экономическим состоянием предприятия является достижение устойчивости в изменяющейся внутренней и внешней среде и обеспечение роста и развития предприятия.

Шаг 2. Планирование процесса управления финансово-экономическим состоянием предприятия. На этом этапе определяются все ответственные лица и перечень работ по управлению финансово-экономическим состоянием предприятия, уточняются и детализируются задачи, определяются основные методы и критерии контроля качества проводимых мероприятий, а также сроки выполнения работ.

Общая эффективность системы управления предприятием оценивается по результатам показателя финансово-экономической устойчивости предприятия.

Шаг 3. Мониторинг финансово-экономического состояния предприятия. Мониторинг включает в себя своевременное ведение отчетности по разработанным мировым стандартам. В процессе воспроизводства (как правило, расширенного) капитал проходит три цикла: снабжение, производство и сбыт. В соответствии с циклами воспроизводства процесс бухгалтерского учета состоит из пяти основных этапов учета: 1) учет заготовления; 2) учет складских запасов; 3) учет производства; 4) учет готовой продукции; 5) учет продаж и расчеты. Все эти этапы получают отражение в плане счетов бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет – практически единственная возможность информационного обеспечения экономического анализа и выработки управленческих решений по осуществлению принципа бережливости в хозяйственной деятельности [3]. Так, в качестве основных форм отчетности выступают бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. Обязательным условием является полнота информации о состоянии и результатах деятельности предприятия.

Шаг 4. Анализ финансово-экономического состояния предприятия. Экономический анализ представляет собой объективно необходимый элемент управления производством и является этапом управленческой деятельности. При помощи экономического анализа познается сущность хозяйственных процессов, оценивается хозяйственная ситуация, выявляются резервы производства и подготавливаются научно обоснованные решения для планирования и управления. Особую роль экономический анализ играет в рыночной экономике, где он во многом носит ситуационный характер, приспособившись к условиям неопределенности, характерным для рыночной экономики [3, с.18].

Основная часть извлекаемой нефти идет на экспорт в виде сырья, данный факт является экономически нецелесообразным, в силу очень низкой добавленной стоимости такого товара. Причиной такого положения дел является наличие в стране только трех нефтеперерабатывающих заводов, с действующей мощностью всего 7 млн. тонн в год, более того выпускающих неконкурентоспособную продукцию с глубиной переработки около 50%.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что Казахстан обладает большими запасами нефти и входит в число 15 крупнейших производителей

нефти в мире. Почти треть ВВП страны составляет продукция нефтегазовой отрасли. Наблюдается стабильный рост добычи и экспорта нефти. Это отражается на росте экономики в целом, учитывая, что три четверти общего экспорта составляют минеральные продукты, цена на которые имеет тенденцию к дальнейшему росту.

Нефтегазовый комплекс страны имеет собственную внутреннюю структуру, в составе которой можно выделить следующие структурные элементы: добыча; транспортировка; переработка нефти и газа; реализация.

В Казахстане действуют 85 нефтегазодобывающих предприятия и три основных нефтеперерабатывающих завода (НПЗ) - Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ), Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ) и ПетроКазахстанОйлПродактс (ПКОП).

В нефтяной отрасли Казахстана функционирует одна национальная компания и остальные компании с иностранным участием, в большинстве представляющие собой совместные предприятия (СП).

Нефтяные компании на территории Казахстана многочисленны — от крупных транснациональных корпораций до мелких частных компаний. На сегодняшний день в Казахстане действует три нефтеперерабатывающих завода ТОО «Атырауский НПЗ», ТОО «Павлодарский НХЗ», ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс», в которых управление осуществляется на паритетной основе: Национальной компанией «КазМунайГаз» в лице АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг» [4].

Как было уже отмечено, в Казахстане действуют только три основных нефтеперерабатывающих завода. При этом вся выпускаемая продукция мини-НПЗ являются полуфабрикатами, сырьем для вторичной или глубокой переработки, так как не соответствуют требуемым стандартам. В основном вся выпускаемая продукция мини-НПЗ экспортируются за пределы республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт BP Statistical Review of World Energy. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.bp.com> (Дата обращения: 15.05.16)
2. Официальный сайт Комитета по статистике РК. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz> (Дата обращения: 15.05.16)
3. Нефтегазовые месторождения Казахстана // Справочник [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://geology.gov.kz> (Дата обращения: 16.05.16)
4. Программа развития нефтегазовой отрасли на 2010-2014гг [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://mgm.gov.kz> (Дата обращения 17.05.16)

УДК 338

Рымбай А.Ж. (ҚКЭУ)

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІК МЕХАНИЗІМІН ҚОЛДАНУ АЯСЫН КЕҢЕЙТУ

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) тиісті шарттарда айқындалатын тәуекелдерді, пайда мен шығындарды, құқықтар мен міндеттерді теңгерімді бөлу шартымен мемлекеттің жауапкершілік саласына дәстүрлі жататын салаларда мемлекет пен жеке сектордың өзара тиімді ынтымақтастығын білдіреді.

Қазақстанда мемлекеттік жеке меншік әріптестіктің концессиялық моделін дамытуға қабылданған бағытты іске асыру мақсатында жекелеген ірі концессиялық жобаларды іске асырудың құқықтық негізін құрайтын заңнамалық база қалыптасты. Концессиялық қатынастарды реттейтін негізгі заң 2006 жылы қабылданған және жеке инвестор үшін қаржы және технологиялық ресурстарды, өзінің тәжірибесі мен жаңа технологияларын Мемлекеттік активтерге инвестициялауға мүмкіндік беретін "Концессиялар туралы" заң болып табылады. Сонымен қатар, концессияға, бюджет және салық кодекстеріне, "автомобиль жолдары туралы" заңға түзетулер енгізілді. Концессиялық жобаларды дайындаудың және оларды іске асырудың тиімділігін бағалауға қатысудың барлық кезеңдерінде сараптау мақсатында Үкімет 2008 жылғы шілдеде қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығын құрды.

Концессиялар туралы Заңға сәйкес мемлекеттік меншіктегі қолданыстағы объект немесе келешекте концессия шартының талаптарын орындау нәтижесінде құрылатын объект концессия объектісі болып табылады. Қазіргі уақытта Қазақстанда қолданылатын МЖӘ — ДСҰ моделі (құрылыс (қайта жанарту) — беру — пайдалану) жеке сектордың объектіні құруына негізделеді, оны мемлекетке береді, содан кейін пайдалануға және пайдалануға ақы алу құқығын алады.

Концессиялар туралы Заңға сәйкес концессионерге тиісті концессия шарттарында белгіленген шарттарда мемлекеттік меншік объектісін уақытша иелену және пайдалану құқығы беріледі, бұл ретте оның объектіге билік ету құқығы жоқ. Бұдан басқа, Концессиялар туралы Заңға сәйкес концессионердің қызметін қолдау мақсатында мемлекеттік қолдаудың бір немесе бірнеше шаралары ұсынылуы мүмкін.

Концессия мәселелері жөніндегі заңнама шеңберінде концессиялық жобаларды жоспарлау мен іске асыруды құқықтық реттеуге әсер ететін бірқатар бекітілген Нормативтік құқықтық актілер пайдаланылады:

- концессиялық жобаларды ұсынуды, қарауды және іріктеуді ұйымдастыру тәртібін айқындайтын ережелер;

- концессионерді таңдау жөніндегі конкурсты өткізу тәртібін айқындайтын ережелер;

- мемлекеттік кепілдіктер беру үшін концессиялық жобаның, инвестициялық жобаның техникалық-экономикалық негіздемесін әзірлеуге немесе түзетуге, сондай-ақ қажетті сараптамалар жүргізуге қойылатын талаптар;

- концессионерді таңдау жөніндегі конкурсты өткізу кезінде конкурсқа қатысушылар ұсынған концессиялық ұсыныстарды, конкурстық құжаттаманы, концессиялық өтінімдерді және концессия шарттарының жобаларын сараптауға қойылатын талаптар;

- концессия объектісінің, концессиялық жобаның құнын және концессионер қызметін мемлекеттік қолдаудың жиынтық құнын айқындау әдістемесі;

- бюджеттен қоса қаржыландыру шартымен концессиялық жобалардың мониторингі мен бағалау тәртібін айқындайтын ережелер.

Реттеліп көрсетілетін қызмет түрлеріне тарифтер "табиғи монополиялар және реттелетін нарықтар туралы" Қазақстан Республикасы Заңының шеңберінде белгіленеді.

МЖӘ тетігі бойынша қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асыру практикасын одан әрі кеңейту үшін көлік және энергетикалық сектордағы жобаларды іске асыру кезінде концессия шарты негізінде МЖӘ келісімшарттық нысандарының бірін қолдану бойынша қолданыстағы заңнама мен тәжірибе жеткіліксіз болып табылады.

Осы салада құқықтық және институционалдық негізді жетілдіру мақсатында мемлекеттің дәстүрлі жауапкершілігі салаларында МЖӘ механизімін дамыту үшін шешімдер, сондай-ақ МЖӘ тетігін пайдалана отырып іске асырылатын жобалардың инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін қажетті жағдайлар жасауға бағытталған шаралар талап етіледі.

Концессия механизімін пайдалана отырып, ірі ауқымды инвестициялық жобаларды іске асыру кезінде, әдетте, қосымша инвестициялар тарту қажеттілігі туындайды, халықаралық практикада өзін оң жағынан көрсеткен жобалық қаржыландыру құралын пайдалану орынды болып табылады. Жобалық қаржыландырудың мәні концессионер тұлғасында МЖӘ механизімін пайдалана отырып, бір нақты жобаны іске асыру үшін жобаның демеушісі құратын арнайы қаржы компаниясы (бұдан әрі — АҚК) бола алады.

Өзінің икемділігіне байланысты бұл нысан тұрақсыз экономика жағдайында қаражат тартудың тиімді құралы болып табылады.

Жобалық қаржыландыру құралының ерекшелігі-жобаның ағымдағы және болашақ ақша ағындарын тұрақты жүзеге асыру қабілетін бағалау. Дәл осы ағындар қызмет көрсету және қарызды қайтару сонымен қатар жобаға инвестицияланған капиталға кіріс төлеу үшін қаражат көзіне айналады.

"Секьюритилендіру туралы" 2006 жылғы 20 ақпандағы Қазақстан Республикасының Заңымен объектіні пайдалану сатысында болашақ немесе қолданыстағы талап ету құқықтарын сатып алу мәселелері реттелген, яғни пайдалану кезеңінде МЖӘ жобаларын іске асыру кезінде концессионерде бөлінген активтермен қамтамасыз етілген облигацияларды шығару жолымен

талап ету құқықтарын қайта беру арқылы қаражат тарту немесе басқаша айтқанда секьюритилендіру мүмкіндігі бар.

Секьюритилендіру туралы заңнамаға сәйкес талап ету құқықтары — бұл осы механизмді қолдану кезеңінде ғана пайдалану мүмкіндігін растай отырып, ұйымдастырушының негізгі қызмет түрін жүзеге асыру процесінде туындайтын ақшалай талаптар деп белгіленген.

МЖӘ механизмін пайдалана отырып жобаларды іске асыру үшін жобалық қаржыландыру құралын дамыту жағдайларын жасау үшін ерекше заңды мәртебесі бар АҚК құру мүмкіндігін көздеу қажет.

МЖӘ механизмін пайдалана отырып іске асырылатын жобаларда мемлекет келісімшарттар бойынша мемлекеттік меншік объектілерін берудің қажетті параметрлері мен стандарттарын белгілеуі, мемлекеттік қолдау шараларын ұсыну мүмкіндігін, механизмдері мен көлемдерін айқындауы және концессия объектісінің жай-күйі мен көрсетілетін қызметтердің сапасына бақылау функцияларын өзінде сақтауы тиіс.

Жеке секторға жобаны іске асыру шеңберінде ұсынылатын тауарлардың/жұмыстардың/қызметтердің сапасын қамтамасыз ететін келісімшарттардың талаптарын сақтау жөніндегі міндеттемелер жүктелуге тиіс.

Жобалық қаржыландыруды пайдалануды заңнамалық реттеу жобаларды қаржыландыруды ұйымдастыруға ықпал ететін болады.:

1) тартылған қаражаттарға қызмет көрсету және қайтару үшін негізгі қамтамасыз ету болып табылатын жобаны іске асырудан түсетін болашақ ақша ағындары (бөлінген активтер) бойынша талап ету құқықтарын беру жүзеге асырылатын болады;

2) жобалық борышты тарту және оған қызмет көрсету үшін жаңа заңды оқшауланған арнайы қаржы компаниясы құрылатын болады.

Бұдан басқа, жобалық қаржыландыру құралын пайдалану тәуекелдерді азайтуға, кредиторлардың құқықтарын қорғауға және күшейтуге, жобаны іске асыру кезінде заңдық белгісіздікті азайтуға және соның салдарынан жобаның тартымдылығын арттыруға бағытталатын болады.

Мамандардың пікірінше, жобалық қаржыландыру мәселесін заңнамалық реттегеннен кейін күтілетін экономикалық тиімділік келесі:

- қазақстандық тараптың тәуекелдерін азайту есебінен тікелей және портфельдік шетелдік инвестицияларды тарту, бұл тұтастай алғанда қазақстандық қарыз алушылар үшін инвестициялық ахуалды және Сыртқы қарыз алу перспективаларын жақсартады;

- жобаларды іске асыру мемлекеттік кепілдіктер беруді көздемейді және мемлекеттік қарыздың өсуіне алып келмейді, өйткені жобаларды қаржыландыру жобаның өзінен болашақ ақша ағынымен жүзеге асырылады;

- қаржы секторын дамытуға және қаржы институттары үшін тәуекелді төмендету есебінен инфрақұрылымдық және өзге де капиталды қажетсінетін жобаларға инвестициялау бойынша жаңа мүмкіндіктер беруге ықпал ету.

Менің ойымша, мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті одан әрі дамыту оның салалық бағытын жетілдірумен, мемлекеттің дәстүрлі жауапкершілігі салаларында оның аясын кеңейтумен байланысты.

Әрбір ел үшін және өңір үшін МЖӘ қолдану үшін неғұрлым басым салаларды айқындау қажеттілігі ел экономикасының барлық салаларына инвестицияларды толық көлемде бір мезгілде тартудың мүмкін еместігіне, сондай-ақ ұлттық экономиканы үдемелі дамыту үшін аса маңызды жекелеген салаларды басымдықтар ретінде бөлуге байланысты туындайды.

Қазақстанда мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті белсенді дамыту бағытын оның толыққанды түрде қабылдау жағдайында әлеуметтік-экономикалық дамудың түрлі деңгейлері бар елдерде МЖӘ-нің шетелдік тәжірибесін, оның салалық бағыттылығын қарау орынды болып табылады.

Әлемдік тәжірибені талдау көрсетіп отырғандай, МЖӘ концессиялық нысанының көмегімен кездейсоқ таңдалған, іске асырылған жобалардың ішінде әлеуметтік инфрақұрылым (41,8%) - Денсаулық сақтау, білім беру, ойын — сауық, одан кейін 34,0% — ы аз ғана үзілген (34,0%), көлік инфрақұрылымы-автожолдар, темір жолдар, метро, әуежайлар бар. Бұл ретте әлемдік тәжірибеде МЖӘ-ні пайдаланудың салалық бағдарын таңдаудың елдің экономикалық даму деңгейіне тәуелділігі байқалатынын атап өткен жөн.

Қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асыру кезінде өзінің тиімділігін дәлелдеген МЖӘ концессиялық нысаны әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі жоғары елдерде басымдыққа ие болды. Мәселен, "Үлкен жетілік" елдерінде таңдалған жобалардың жалпы санының басым бөлігі (2/3-тен астам) іске асырылды. Дамыған елдерде МЖӘ концессиялық нысанын пайдаланудың салалық құрылымы іс жүзінде әлемдік үрдістерге сәйкес келеді: бірінші орында Денсаулық сақтау (30,0 %), екінші орында — білім беру (22,4 %), үшінші орында — автожолдар (15,0 %). Сонымен қатар "Үлкен жетілік" елдері арасында қарастырылатын концессиялық жобалар үшін басым салаларды бөлудегі елеулі айырмашылықтарды атап өткен жөн: АҚШ — та автожолдар, Ұлыбританияда, Италияда, Канадада және Францияда — Денсаулық сақтау, Германияда-білім беру басым сала болып табылады.

Демек, дамыған нарықтық қатынастармен, еңбек өнімділігінің жоғары деңгейімен және жан басына шаққандағы ЖІӨ деңгейімен, әлеуметтік қорғаудың жоғары мемлекеттік кепілдіктерімен, өмір сүру ұзақтығымен, медициналық қызмет көрсету мен білімнің жоғары сапасымен сипатталатын елдерде МЖӘ Әлеуметтік сала — денсаулық сақтау және білім беру салаларында қарқынды пайдаланылады. Бұл елдерде әлеуметтік дамудың жоғары елдерінің жетістіктері белгілі бір дәрежеде мемлекеттің әлеуметтік саясатын іске асырудың тиімді құралы ретінде МЖӘ артықшылықтарын шебер пайдалануға негізделген.

16 елді қамтитын "басқа дамыған елдер" тобына келетін болсақ, мұнда МЖӘ концессиялық жобаларының саны бойынша автожолдарды салуға және қайта жаңартуға байланысты сала жетекші орын алады, ал одан кейін білім беру мен денсаулық сақтау маңызды орын алады.

Дамушы елдерде және өтпелі экономикасы бар елдерде таңдалған МЖӘ концессиялық жобаларының жалпы санының 1/10-нан кем іске асырылған, бұл осы елдерде инвестициялық ресурстарды тартудың осы тиімді нысанын жеткіліксіз пайдаланғанын куәландырады. Бұл елдерде МЖӘ концессиялық

жобаларының салалық құрылымы барлық жобалардың 90% - дан астамы іске асырылған көлік саласының басым болуымен ерекшеленеді. Ресейде концессиялық келісімдер негізінен тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықта, автожолдар, темір жолдар мен порттар салу кезінде пайдаланылады.

Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығының ақпаратына сәйкес қазіргі уақытта Қазақстанда жалпы құны 212,2 млрд. теңге болатын жеті концессиялық жоба іске асырылу сатысында. Олардың екеуі — Шар-Өскемен темір жол желісі және Солтүстік Қазақстан — Ақтөбе облысы өңіраралық электр беру желісі бойынша — концессия шарттары "Концессиялар туралы" Заң қабылданғанға дейін, яғни 2006 жылғы шілдеге дейін жасалды.

"Концессиялар туралы" Заң қабылданғаннан кейін жасалған болжамды инвестициялардың жалпы көлемі 74 млрд.теңге болатын қалған бес концессия шарты көлік (теміржол және авиациялық) және электр энергетикасы салаларында іске асырылады: Ақтау әуежайының жолаушылар терминалының жобасы; Мақат — Қандыағаш темір жол учаскесін электрлендіру жобасы; Ақтөбе облысының Қандыағаш қаласында газ турбиналық электр станциясы құрылысының жобасы; Ералиев — Құрық темір жол учаскесін салу жобасы және Қорғас — Жетіген темір жол учаскесін салу.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы қаулысымен бекітілген Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту жөніндегі 2011-2015 жылдарға арналған бағдарламаға сәйкес 2015 жылға қарай жалпы сомасы 900 млрд.теңгеден асатын МЖӘ-нің кемінде 15 жобасын іске асыру көзделіп отыр. Бұл ретте дәстүрлі түрде мемлекеттің жауапкершілік саласына жататын мынадай бағыттарды қамту көзделеді: автомобиль көлігі, сумен жабдықтау және су бұру, тұрғын үй құрылысы, коммуналдық шаруашылық, қатты-тұрмыстық қалдықтарды қайта өңдеу, газбен жабдықтау, жылумен жабдықтау, Білім беру, ғылым, денсаулық сақтау, пенитенциарлық жүйе.

Республикада МЖӘ келісімдерін пайдалану көлік және энергетика салаларына салалық бағыттылығымен концессиялық модельмен шектеледі, бұл дамушы елдердегі МЖӘ даму үрдістеріне сәйкес келеді. Қазақстандық қоғамның таяудағы онжылдықта медициналық қызмет көрсету мен білім берудің әлемдік стандарттарына қол жеткізуге бағдарлануын ескере отырып, көлік және энергетикалық салаларда МЖӘ нысандарын пайдалануды одан әрі арттырумен қатар, дамыған елдердің тәжірибесіне сәйкес оның шекараларын Әлеуметтік сала жағына қарай кеңейту орынды.

МЖӘ-ні әлеуметтік салада белсенді енгізуді қамтамасыз ету, Әлеуметтік сала объектілерін қаржыландыру, салу және тиімді басқару үшін жеке секторды тарту мақсатында мынадай жүйелі мәселелерді пысықтау қажет:

- концессияға беруге жатпайтын объектілердің тізбесін қайта қарау;
- концессионерге инвестициялық ғана емес, көлемі көрсетілетін қызметтердің сапасына байланысты болатын пайдалану шығындарын өтеу мүмкіндігін беру үшін концессионерді мемлекеттік қолдау шараларын қайта қарау;

- келісімшарттардың ұзақ мерзімді және тұрақтылығы сияқты МЖӘ негізгі қағидаттарын ескере отырып, азаматтық заңнама шеңберінде сенімгерлік басқару және жалдау шарттарын жетілдіру.

Бұл жағдайда басқару мен ұстауға арналған келісімшарт тетігінің халықаралық практикасынан бейімделуі мүмкін.

Басқаруға және мазмұнына арналған келісімшарттарды қолдану мемлекеттік меншік объектілерінің ағымдағы қызметін басқару сапасын арттыру қажет болатын жобаларға тән. Бұл ретте пайдалану шығыстарын мемлекет көтереді, жеке Тарап қызмет көрсету сапасына байланысты өз жұмысы үшін мемлекеттен ақы алады және ешқандай инвестициялық шығындар көтермейді. Мұндай келісімшарттардың мерзімі шамамен 3-5 жылды құрайды. Әдетте басқармаға қолданыстағы білім беру, денсаулық сақтау, коммуналдық меншік объектілері беріледі. Келісім-шарт қызметкерлерді басқару, қаржылық басқару және стратегиялық жоспарлау, сондай-ақ ғимаратты техникалық ұстау бойынша жекелеген қызметтерді (тамақтандыру, жабдықтарға қызмет көрсету, кір жуу, рентген-қызметтер, би және музыка үйірмелері, спорттық үйірмелер және т.б.), яғни әдетте аутсорсингке берілетін қызметтерді қамтиды.

Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасында өзінің мәні бойынша басқару мен ұстауға арналған келісімшарт негізінде МЖӘ белгілері бар Сенімгерлік басқару шарты түріндегі шарттық қатынастардың нысандары көзделеді.

МЖӘ негізінде ынтымақтастық міндетті түрде тараптардың құқықтары мен міндеттерін өзара тиімді бөлуді қамтуы тиіс, ол мемлекеттік мүлікті беру шарттарын, тәуекелдерді бөлу тәртібін, Тараптардың инвестициялық міндеттемелерін және жеке секторға сыйақыны қамтуы тиіс.

Қолданыстағы заңнамаға сәйкес сенімгерлік басқарушыны анықтау бойынша тендер (конкурс) өткізу міндетті болып табылмайды, республикалық және коммуналдық меншіктегі мемлекеттік мүлікті беру тәртібіне бірыңғай тәсіл жоқ.

МЖӘ тетігін пайдаланған және басқаруға және ұстауға келісімшарт жасасқан жағдайда мемлекеттік мүлікті басқаруға жеке компанияны таңдау бойынша конкурс өткізу міндетті болып табылады. Алайда, сонымен қатар қолданыстағы заңнамада нақтылауды талап ететін ережелер бар:

- қолданыстағы заңнамада сенімгерлік басқару объектісі басқару мен ұстауға арналған келісім-шарт бойынша объектіге қарағанда кең, оның шеңберінде мемлекеттік меншіктегі жылжымайтын мүлік ғана беріледі;

- айырмашылық бар екен тараптар арасындағы шартта көзделген жағдайда, сенімгерлікпен басқару тараптар ретінде құрылтайшы сенім білдірілген мүлікті сенімгерлікпен басқарушы, пайда алушы, сондай-ақ үшінші тұлғалар. Бұдан басқа, азаматтық заңнама мемлекет қатысатын бір кәсіпорындарды басқаларын сенімді басқаруға беруге мүмкіндік береді. Ал жеке сектор тарапынан басқару мен ұстауға келісім-шарт бойынша тәжірибесі, біліктілігі бар және жобаға жана технологияларды енгізуге дайын заңды тұлғалар ғана қатысады;

- объектіні берудің мақсаттары мен шарттары әртүрлі. Сенімгерлік басқару шеңберінде объект сатып алу құқығымен немесе құқығынсыз, кепіл және үшінші тұлғаларға сенім білдіру құқығымен, басқарушының Объектіге инвестицияларды жүзеге асыру міндеттемесімен беріледі.

Осыған байланысты мемлекеттік меншік болып табылатын жылжымайтын мүлікті жеке компанияны басқаруға және ұстауға беру тәртібін айқындайтын бірыңғай нормативтік-құқықтық акт қажет. Ол мемлекеттің қатысуынсыз заңды тұлға болып табылады.

Басқаруға және ұстауға арналған келісім-шарт қолданылған жағдайда мемлекет жұмыстың жалпы нормаларын, тарифтік саясатты әзірлеп, бұл ретте жеке сектордың білікті кадрлар және объектіні басқарудағы ноу-хау түріндегі ресурстарын тарта отырып, экономиканың әлеуметтік маңызы бар секторларындағы бақылау функцияларын өзінде сақтайды.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Рожкова С. Экономиканың түрлі салаларында мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті пайдаланудың әлемдік тәжірибесін талдау // Қазақстандағы Инвестициялар. 2008. № 2. Б. 50-55.
2. "Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы" АҚ Басқарма төрағасының орынбасары Зере Сейдімбек «Қазақстан бүгін» агенттігіне берген сұхбаты.
3. Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жеке меншік Әріптестікті дамыту жөніндегі 2011-2015 жылдарға арналған бағдарламасы / Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 29 маусымдағы № 731 Қаулысымен бекітілген.

УДК 331.108

Рысханова А.С., Қалиева Е.Қ. (18-БЭК-1), Сырымбек М. (ШҚМТУ)

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ СЕКТОРЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІ

Шығыс Еуропа мен Орталық Азия аумағына дейін созылып жатқан ұлан-ғайыр кең жері бар Қазақстан мемлекетінің жарамсыз жерлерін игеріп, жарамды жерлерін тиімді пайдаланып, еңбек, жер және энергия өнімділігіне фокус қойып, ауылшаруашылық секторын негізгі табыс көздерінің бірі ретінде қалыптастыруға толық дерлік мүмкіндігі бар. Дегенмен де, осындай бола тұра неге еліміздегі ауылшаруашылық істерінде ілгерілеу аса байқалмайды? Бұл өзекті сұраққа аталып отырған секторда қызмет ететін мамандардың біліксіздігі, жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейі жауап бола алады ма?!

Мақаланы жазу барысында негіз ретінде мынадай маңызды мәселені мақсат еттік: ҚР жастары арасындағы жұмыссыздықтың туындау себебін анықтауға, ауыл шаруашылық секторында білікті мамандардың жетіспеушілігіне шолу жүргізу. Көрсетілген бағыттар бойынша зерттеулердің нәтижесі талқыланып отырған мәселенің шешімі бола алады деп ойлаймыз.

Жұмыссыздық – елдегі еңбекке қабілетті тұрғындардың бір бөлігі өзіне пайдалы еңбекпен айналысатын кәсіп таба алмай дағдаратын әлеуметтік-экономикалық құбылыс. Қазіргі уақытта жұмыссыздық мәселесі аса өзекті, барынша зерттеуді қажет ететін мәселе.

«Біздің басты мақсатымыз — әлеуметтік қауіпсіздік және азаматтарымыздың байқуаттылығы. Бұл — қоғамдағы тұрақтылықтың ең жақсы кепілі. Нағыз пәрменді әлеуметтік саясат — ол халықты жұмыспен тұрлаулы қамту саясаты» - деп Елбасы Н.Назарбаев халыққа жолдауында айтып өткендей, қазіргі таңдағы Қазақстанның басты мақсаттарының бірі - ауыл шаруашылығындағы еңбекке қабілетті адамдар арасындағы жұмыссыздықты жою болып табылады [1]. Осыған орай «Жұмыспен қамту – 2020» сынды мемлекеттік бағдарламалар іске асырылғанын білеміз.

Жоғарыда аталып өткен бағдарламаның мүддесі – халықтың еңбекке құлшынысын арттыру, өнімділікті ынталандыру, жұмыссыздықтың алдын алу. Біздің ойымызша, ауыл шаруашылық секторындағы жастар арасындағы жұмыссыздық туындауының бірден-бір себебі кәсіби білікті мамандардың жетіспеушілігі.

Нақтырақ айтқанда, қазіргі таңда білім алып жатқан жастардың басым бөлігі ауыл шаруашылық кадрлары болып табылмайды, аграрлық салаға маманданбаған. Дәлел ретінде, Ұлттық Статистика Комитетінің ұсынған ақпараттарына сүйенетін болсақ, жоғарғы немесе арнайы білім беретін оқу орындарын тәмамдаған жас мамандардың арасындағы жалпы жұмыспен қамту деңгейі 66,4%, оның ішінде тек 12,6% ауыл шаруашылығын, қалған басым бөлігі қызмет көрсету мен өндіріс салаларын қамтиды [2].

Бұл пайыздық көрсеткішті ұлғайту үшін аграрлық мамандықтарға барынша қолайлы жағдайлар жасалынууда: оқу орындарына бөлінетін мемлекеттік гранттар, ауыл шаруашылықпен айналысушы кәсіпорындарды жаңа техникалармен қамту, ауыл шаруашылығын дамыту туралы жобаларға қомақты қаражат бөлу және т.б.

Жеке өзіміздің субъективті ұсынысымыз – ауыл шаруашылығында жұмыс істейтін мамандарды тұрғын үймен қамту керек, аталған кадрларды дайындайтын білім беру орталарында жаңа заманауи технологиялар мен әдіснамаларды енгізу керек. Ол сәйкесінше, еңбекке қабілетті жастарды ауыл шаруашылық саласында жұмыс істеуге ынталандырады. Осыған байланысты төменде жұмыссыздық деңгейін бағалау көрсетілген кесте берілген.

1 кесте. Ауыл шаруашылығындағы жұмыссыздық көрсеткіші

Атауы	2017ж.	2018ж.	Өзгерісі
ЖІӨ	54 378 857,8 млн тг	59 613 707,5 млн тг	+5 234 849,7 млн тг
Ауыл шаруашылығы	103%	103,5%	+0,5%
Жұмыссыздық	442,3 (4,9%)	443,6 (4,9%)	0%
Жастар арасындағы жұмыссыздық	3,9%	3,8%	- 0,1%

Ал, енді 2019 жылдың статистикалық мәліметтеріне көз жүгіртсек ЖІӨ-678911,8 млн тг, ауыл шаруашылығы бойынша - 103,4%, құрылымы 2,4%.

Жоғарыда келтірілген мәліметтерден, 2017-2019 жж аралығында ЖІӨ мен ауыл шаруашылығының жалпы өнімділік дәрежесінің көрсеткіші 2018 жылы 3,5%-ға, 2019 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 3,4%-ға өскен. Бұл өзгерістер сәйкесінше ұлттық экономиканың ілгерілеуіне айтарлықтай септігін тигізеді. Және де ауыл шаруашылығы секторындағы еңбекке қабілетті адамдар арасындағы жұмыссыздық деңгейі мыңдаған адамдардың жұмыспен қамтылғандығының айқын көрсеткіші болып отыр.

Тақырыбымыздағы өзекті мәселені ашу мақсатында ҚР ҰЭМ Статистика комитеті жария еткен мәліметтерге шолу жасадық. Жалпы елімізде 2019 жылы жұмыссыз жүрген 440,9 мың адам тіркелген, бұл жұмыс күші санының 4,8%-ын құрайды (маусымда 4,8%). ҚР жұмыспен қамту органдарында жұмыссыз ретінде 172,7 мың адам немесе елдің экономикалық белсенді халық санының 1,9%-ы ресми түрде тіркелген. Жасырын жұмыссыздық деңгейі 2019 жылдың сәуір-маусымында жұмыс күші санының 0,3 пайызына (30,4 мың адам) тең болды. Осы жылдың шілдесінде республиканың экономикасында 8,8 млн адам жұмыспен қамтылған. Еңбекке тартылған халықтың арасында 6,7 млн адам (жұмыспен қамтылғандардың жалпы санынан 76,1 пайызы) жалдамалы еңбек етеді [4].

Аталған сектордың дамымауының бірден-бір себебі бүгінгі күнде кәсіби білікті мамандардың жетіспеушілігінен екенін анықтайды.

Қазақстанда да барлық факторлар, соның ішінде жастар арасындағы жұмыссыздық, нақты айтқанда жастардың өз кезегінде ауыл шаруашылық мамандықтарын оқымауы осы секілді күрделі мәселелердің туындауына әкеледі. Өз кезегінде, Аустралиялық Аруни Гуардена мақаласында елдегі көп секторлы есептеу мен кіріс-шығыс кестесін пайдаланып, Шри-Ланка экономикасының жалпы теңдік моделін, 2010-2019 жылдар аралығында ауыл шаруашылығы мен өнімділіктің өзара әрекеттесуін ерекше атап өтті. Нәтижелер ауыл шаруашылығының өсімін және өнімділіктің экономикаға оң әсерін көрсетті. Факторлық талдаудың көмегімен есептеулердің нәтижесі бойынша, елді – мекеннің географиялық орналасуы, климаттық жағдайы, халық саны, саяси тұрақтылығы, білім беру жүйесі, атап айтқанда ауыл шаруашылық мамандықтарына бағытталған жоғары білім беру орталықтарының жетілуі, гранттардың бөлінуі, аталған барлық факторлар ел экономикасының агросектор арқылы дамуына әкеледі [3].

ҚР-да қазіргі таңда батыстық үлгі бойынша білім беру жүйесі орталықтарында биотехнология, робототехника сияқты жүйелер енгізілуде. Зерттеу Статистика агентінің әр түрлі қайталама деректерін пайдалана отырып жасалынған талдаулар нәтижесінде, ауыл шаруашылығындағы жастар арасындағы жұмысбастылық деңгейі 1 пайыз өссе, ауыл шаруашылығы 1,14 % өсім көрсетеді, ауыл шаруашылық мамандықтарында білім алатын жастар саны 1 пайыз өссе, ауыл шаруашылығында 12,1 % өсім болады екен. Ал керсінше, ауыл шаруашылығындағы жұмыссыздар саны 1 пайыз өскен сайын, ауыл шаруашылығы өнімділігі 0,11 % төмендейтіні анықталған.

Қазақстандағы ауыл шаруашылық секторының мемлекет үшін маңыздылығын ескере отыра, соңғы уақытта ауыл шаруашылығы саласындағы экономикалық қызметті реттейтін заңнама мен мемлекеттік саясатта елеулі өзгерістер болды. Халықтың әл-ауқатын жақсартуға бағытталған кедейлікті азайту іс-шаралары және жұмыспен қамтылған халық санын көбейтуге жасалып жатқан мемлекеттің оң саясатына қарамастан, кейбір мәселелер әлі де алаңдату туғызуда. Елдегі жұмыссыздық деңгейінің төмендеуі үшін Қазақстан экономикалық өсуге өз септігін тигізуде, оның үстіне, одан әрі жұмыссыздық деңгейін төмендету, яғни, жұмысбастылықты көтеру мақсатында, халықты жұмыспен қамту саясаты жүзеге асырылуда.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР

- 1) Елбасының халыққа жолдауы:
http://www.akorda.kz/kz/official_documents/strategies_and_programs
- 2) Ұлттық статистика комитеті: <http://stat.gov.kz/>
- 3) Published by the faculty of agricultural sciences of the Sabaragamuwa University of Srilanka// Found Comput November. 2019: <https://jas.sljol.info/>
- 4) <https://24.kz/kz/zha-aly-tar/o-am/item/333856-aza-standa-zh-myssyzdy-de-geji>

УДК 338.221

Сайлаухан А.А. (17-БЭК-1), Омарбекова Н.М (17-БЭК-1),
Сагидолдина А.Ж. (ШҚМТУ)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТАБИҒАТ ҚОРЛАРЫН ПАЙДАЛАНҒАНЫ ҮШІН ТӨЛЕНЕТІН ТӨЛЕМДЕРДІҢ МАҢЫЗЫ

Кез келген елдің, оның ішінде Қазақстанның да табиғи ортасы табиғат жағдайы мен табиғат қорларынан тұрады. Тіршілік үшін табиғаттын рөлі зор. Аумақ бойынша табиғат жағдайының өзгеріп отыруы да заңды құбылыс. Табиғат жағдайы дегеніміз-табиғат күштерімен объектілері, оның сапасы. Табиғат жағдайының өндірістік күштерді дамытуда, қоғамдық өмірде маңызы зор. Бірақ табиғат жағдайы шаруашылықта, адамның өндірістік және өндірістік емес іс-әрекеттерінде тікелей пайдаланылмайды.

Табиғат жағдайына - белгілі бір жердің шаруашылыққа әсер ету тұрғысынан алып жатқан аумағы, материктегі орны және көлемі, жер бедері, климаты мен су режимі, топырақ жамылғысы жатады.

Табиғат жағдайының алуан түрлілігіне қарай адамның шаруашылық іс әрекеттері де түрліше. Қазақстан аумағының көпшілік бөлігі жазық болғандықтан, егін шаруашылығын, өнеркәсіп орындарын, жол құрылыстарын салуға қолайлы. Жауын-шашын көп түсетін жаз айларында солтүстік аудандарда және оңтүстіктегі тау бөктерінде, сонымен қатар ірі өзендер аңғарларында егіншілікпен айналысқан тиімді.

Табиғат қорлары – бұл шаруашылықтың дамуына қажетті табиғи қор. Табиғат қорлары шаруашылықты дамытуда тікелей қолданылады. Пайдалы қазбалар, жер, су, ауа, жел, топырақ, өсімдік және жануарлар дүниесі – табиғат қорларын құрайды.

Табиғат қорлары қоғамдық өндірістің энергетикалық және шикізат базасы болып табылады.

Минералды ресурстар – жер қойнауындағы негізгі қорлар болып табылады. Республикамыздағы минералды ресурстардың ерекшелігі – олар көбіне жер бетіне және бір-біріне жақын орналасқан. Сондықтан да минералды ресурстарды арзан ашық әдіспен өндіріп, кешенді түрде пайдаланады. Еліміз пайдалы қазбалардың аса бай қорына ие. Жер қойнауынан Менделеев кестесіндегі 109 элементтің 99-ы ашылып, оның 60-қа жуығы зертеліп, өндіріске таратылған. Еліміз дүниежүзі бойынша вольфрам қорынан бірінші, хромит, уран, фосфор кендерінен екінші, марганец қорынан үшінші, қорғасын мен молибденнен төртінші, ал темір бойынша сегізінші орында.

Қазақстанның жер қоры орасан зор, оның жалпы көлемі 270,1 млн га-ды құрайды. Мұндағы жер көлемінің 82-ы ауыл шаруашылығына жарамды жер. Оның жайылым мен шабындыққа жарамдысы-190млн га, ал жыртылған жер көлемі – 36 млн га. Бірақ еліміздің нарықтық экономикаға көшіуінің қиындықтарымен байланысты жыртылған жердің көлемі біртіндеп азаюда. Қазақстан дүниежүзі бойынша жыртылған жер көлемі жөнінен алтыншы

орында, ал жайылым мен шабындықтан төртінші орында тұр. Республиканың әрбір тұрғынына 15 га ауыл шаруашылығы жерінен келеді.

Қазақстанда жалпы саны 85 мыңға жуық өзен, 48 мыңнан астам көл бар. Көптеген өзендер сортаңдар мен құмдарға сіңіп, ізін жоғалтады. Көлдердің жалпы ауданы – 45мың км.², оның 94%-ның ауданы 1км.²–ден аспайды. Балқаш, Зайсан, Алакөл, Теңіз, Сілеті теңізі, Сасықкөл, Құсмұрын, Марқакөл, т.б. ірі көлдерге жатады.

Елімізде 4мыңнан астам тоған мен су қоймалары бар. Тоған мен су қоймаларындағы суларды жер суару үшін, электр энергиясын өндіру үшін, сондай-ақ өндірісте пайдаланады.

Жер планетасының негізгі оттегі көзі ол – орман қорлары болып табылады. Қазақстан Республикасы да бұл қорға бай болып келеді. Республика аумағының 3,8%-ын орманды жер алып жатыр.

Қазақстан солтүстігінде өзенді жағалай өскен ормандары мен оңтүстігіндегі тоғайлары жеке-жеке алқаптар болып есептеледі. Барлық таулы жерлердегі ормандардың топырақ пен су қорғауға тигізетін әсері көп. Олардың арқасында тау бөктерлерінің шымы қалпында сақталып, су ағысы біркелкі мөлшерде реттеліп отырады.

Ағаш қоры мен көлемі бойынша Шығыс Қазақстанның қылқанжапырақты ормандары бірінші орында. Олар самырсын, шырша, кедр ағаштарынан тұрады. Екінші орында шоқ қарағайлы ормандар, үшінші орында – Тянь-Шань шыршасынан тұратын таулы ормандар тұр.

Кейінгі жылдары республикамыздың орман қоры аумағында 2257 орман өрті орын алды. Бұл өрттердің 70 %-ы отты дұрыс пайдаланбаудың салдарынан болған. Соңғы жылдары орман шаруашылығын қаржыландырудың қысқаруынан, орманды күтіп ұстаудың жағдайы күрт төмендеп кетті. 1997 жылдың 10-шы айында ірі өрттен 170 мың гектардан астам орман өртенді. Республика ормандарында қалыптасқан экологиялық нашар ахуал және тозу процестері орман ресурстарын сақтап, ұтымды пайдалану жөнінде шұғыл және кесімді шараларды қабылдауды талап етеді.

Қазақстанның табиғат ресурстарымен қамтамасыз етілуі өте жоғары және шаруашылықтың өзінің ресурсы негізінде дамытуға мүмкіндік зор.

Табиғат қорларына жауапкершілікпен қарау, еліміздің табиғат байлықтарын сақтау, яғни табиғи ортаны қорғау, оның ресурстарын ұтымды пайдалану әрбір азаматтың міндеті.

Еліміз аумағындағы табиғат қорларының алуан түрлілігі мен оның қорының молдығы біздің ұлттық мақтанышымыз. Сондықтан бұл қорларды қорғау мақсатында мемлекетімізде табиғат қорларын пайдаланғаны үшін салықтық және салықтық емес төлемдерді төлеу міндеті қойылған.

Жер салығын салу мақсатында барлық жерлер олардың нысаналы мақсатына және тиісті санаттарға тиесілі болуына қарай қарастырылады. Жердің белгілі бір санатқа тиесілігі Қазақстан Республикасының жер заңнамасында белгіленеді. Елді мекендердің жерлері салық салу мақсаты үшін мынадай екі топқа бөлінген:

1) тұрғын үй қорын, оның ішінде оның жанындағы құрылыстар мен ғимараттар алып жатқан жерді қоспағанда, елді мекендердің жері; 2) тұрғын үй қоры, оның ішінде оның жанындағы құрылыстар мен ғимараттар алып жатқан жер. Жердің мынадай санаттары салық салуға жатпайды: 1) ерекше қорғалатын табиғи аумақтардың жері;

2) орман қорының жері;

3) су қорының жері;

4) босалқы жер. Көрсетілген жерлер (запастағы жерді қоспағанда) тұрақты жер пайдалануға немесе бастапқы өтеусіз уақытша жер пайдалануға берілген жағдайда салық салу объектісі болып саналады.

Жер салығын төлеушілер мыналар:

1) жеке меншік құқығында;

2) тұрақты жер пайдалану құқығында;

3) бастапқы өтеусіз уақытша жер пайдалану құқығында салық салу объектілері бар тұлғалар жер салығын төлеушілер болып табылады.

Заңды тұлға өз шешімімен өзінің құрылымдық бөлімшесін жер салығын өз бетінше төлеуші деп тануға құқылы. Егер осы бапта өзгеше белгіленбесе, заңды тұлғаның осындай тану немесе осындай тануды тоқтату туралы шешімі осындай шешім қабылданған жылдан кейінгі жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізіледі.

Мыналар жер салығын төлеушілер болып табылмайды:

1) шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимін қолданатын салық төлеушілер – осы арнаулы салық режимі қолданылатын қызметте пайдаланылатын жер учаскелері бойынша;

2) мемлекеттік мекемелер және орта білім беретін мемлекеттік оқу орындары;

3) қылмыстық жазаларды атқару саласындағы уәкілетті мемлекеттік органның түзеу мекемелерінің мемлекеттік кәсіпорындары;

4) Ұлы Отан соғысының қатысушылары мен мүгедектері және жеңілдіктер мен кепілдіктер бойынша соларға теңестірілген адамдар, Ұлы Отан соғысы жылдарында тылдағы қажырлы еңбегі мен мінсіз әскери қызметі үшін бұрынғы КСРОдағы ордендерімен және медальдарымен наградталған адамдар;

5) «Батыр ана» атағына ие болған, «Алтын алқа» алқасымен наградталған көп балалы аналар;

6) жеке тұратын зейнеткерлер;

7) діни бірлестіктер.

Жер телімдерін пайдаланғаны үшін төлемақы: мемлекет жер телімдерін уақытша өтеулі жер пайдалануға (жалға); Қазақстан Республикасының жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы заңнамасына сәйкес пайдалы қатты қазбаларды барлауға немесе өндіруге арналған лицензия негізінде жер қойнауы учаскесін бергені үшін алынады. Жер учаскелерін және жер қойнауы учаскелерін беру тәртібі Қазақстан Республикасының Жер кодексінде және Қазақстан Республикасының жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы заңнамасына белгіленеді. Жер қатынастары жөніндегі уәкілетті мемлекеттік органдар, ал арнайы экономикалық аймақтардың аумақтарында

жергілікті атқарушы органдар немесе арнайы экономикалық аймақтардың әкімшіліктері, жергілікті атқарушы органдар тоқсан сайын, есепті тоқсаннан кейінгі айдың 15-күнінен кешіктірілмейтін мерзімде өзінің тұрған жеріндегі салық органдарына уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша төлемақы төлеушілер, салық салу объектілері және жер учаскелері уақытша өтеулі жер пайдалануға (жалға) берілген кезеңдер туралы мәліметтерді ұсынады.

Жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемақы төлеуші болып жер учаскесін уақытша өтеулі жер пайдалануға (жалға); пайдалы қатты қазбаларды барлауға немесе өндіруге арналған лицензия негізінде жер қойнауы учаскесін алған тұлғалар табылады.

Жер қойнауын пайдалануға баламалы салықты Қазақстан Республикасының жер қойнауы және жер қойнауын пайдалану туралы заңнамасына сәйкес:

1) Қазақстан Республикасының құрлықтық қайраңында көмірсутектерді өндіруге және (немесе) бірлескен барлау мен өндіруге арналған келісімшарт;

2) тау-кендік бөлуде немесе тау-кендік бөлу болмаған кезде өндіруге немесе барлауға және көмірсутектерді өндіруге арналған келісімшартта көрсетілген көмірсутектер кен жатындары жоғарғы нүктесінің тереңдігі 4500 метрден жоғары емес және тау-кендік бөлуде немесе тау-кендік бөлу болмаған кезде өндіруге немесе барлауға және көмірсутектерді өндіруге арналған келісімшартта көрсетілген көмірсутектер кен жатындары төменгі нүктесінің тереңдігі 5000 метр және одан төмен кен орындары бойынша өндіруге және (немесе) барлауға және көмірсутектерді өндіруге арналған келісімшарт жасасқан жер қойнауын пайдаланушы заңды тұлғалар тарихи шығындарды өтеу бойынша төлемнің, пайдалы қазбаларды өндіру салығының және үстеме пайда салығының орнына қолдануға құқылы. Аталған құқық өндіруге арналған келісімшарт жасалған немесе бірлескен барлау мен өндіруге арналған келісімшарт бойынша өндіру кезеңі басталған күннен бастап жер қойнауын пайдалануға арналған тиісті келісімшарттың қолданылуы аяқталған күнге дейінгі кезеңде қолданылады және өзгертуге жатпайды.

Салық төлеуші осы құқықты қолдану туралы хабарламаны өндіруге арналған келісімшарт жасалған немесе бірлескен барлау мен өндіруге арналған келісімшарт бойынша өндіру кезеңі басталған күннен бастап күнтізбелік отыз күннен кешіктірмей тұрған жеріндегі салық органына жібереді.

Жер қойнауын пайдалануға баламалы салық – жер қойнауын пайдалануға арналған әрбір жекелеген келісімшарт бойынша келісімшарттық қызметтің салықтық кезеңі үшін айқындалады.

Жер қойнауын пайдалануға баламалы салықтың салық салу нысаны жер қойнауын пайдалануға баламалы салықты есептеу мақсаттары үшін жылдық жиынтық кіріс пен жер қойнауын пайдалануға баламалы салықтың мақсаттары үшін шегерімдер арасындағы айырмасы ретінде айқындалады.

Жер қойнауын пайдалануға баламалы салықты есептеу мақсаттары үшін жылдық жиынтық кіріс жер қойнауын пайдалануға баламалы салықты есептеу мақсатында жылдық жиынтық кіріске қосуға жатпайтын теріс бағамдық айырма сомасынан оң бағамдық айырма сомасының асып кетуін қоспағанда,

корпоративтік табыс салығын есептеу мақсаттары үшін көзделген жылдық жиынтық кірісті түзету есепке алынбай айқындалады.

Жер үсті көздерінің су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақы су қорын пайдалану және қорғау, сумен жабдықтау, су бұру саласындағы уәкілетті органның рұқсат құжаты негізінде жүзеге асырылатын арнайы су пайдалану түрлері үшін алынады.

Ресімделген рұқсат құжатынсыз арнайы су пайдалану суды алудың нақты көлемдерін белгіленген лимиттерден асып кететін су пайдалану ретінде қаралады.

Су қорын пайдалану және қорғау, сумен жабдықтау, су бұру саласындағы уәкілетті органның өңірлік органдары тоқсан сайын, есепті тоқсаннан кейінгі екінші айдың 25 күнінен кешіктірмей өзінің тұрған жеріндегі салық органдарына уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша төлемақы төлеушілер және салық салу объектілері, олардың орналасқан жері, арнайы су пайдалануға берілген рұқсаттар, су пайдаланудың белгіленген лимиттері, су пайдаланудың рұқсаттары мен лимиттеріне енгізілген өзгерістер туралы, Қазақстан Республикасының су заңнамасының сақталуын тексерулер нәтижелері, Қазақстан Республикасының су заңнамасының сақталуын тексерулер нәтижелеріне шағым жасау бойынша сот шешімдері туралы мәліметтерді табыс етеді.

Табиғат қорғау саласында әсіресе қоғамның жас мүшелерінің белсенділігі ерекше. Олардың көмегімен республикада жыл сайын көптеген саябақтар мен бақар ірге көтереді, ондаған тонна мәдени өсімдіктердің тұқымадары мен дәрі-дәрмектік өсімдіктер жиналады. «Құстар күнін», «Орман мен бақ байлығын», «Сабан той» өткізу мектеп, студенттер өмірінде дәстүрге айналған. Көптеген мектептерде «Жас орманшы», «Су сақшыларының» штабтары құрылды, республикада «Мектептік орман шаруашылықтары» жұмыс істейді. Республика табиғатын қорғауға тікелей қатынасып, әр азамат материалдық және эстетикалық маңызы бар табиғи ортаны сақтауға, көркейтуге өз үлесін қосады.

Қортындылай келгенде, адам мен табиғат бір-бірімен тығыз байланысты. Адам өз қажеттіліктерін тек қана табиғат қорлары арқылы ғана қанағаттандыра алады. Сондықтан өз қажеттіліктерімізді қанағаттандыра алуымыз үшін табиғат қорларын қорғауға, сақтауға өз үлесімізді қосуымыз керек. Табиғатты аялай білейік!

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ.

1. Интернет желісі: <http://bilimdiler.kz/>
2. Интернет желісі: <https://zharar.kz/>
3. ҚР-ның Салық кодексі 2020 жыл

УДК 338.262

Сагинбек Д.С. (18-ММЭ-2шос), Денисова О.К. (ШБиП)

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА ПЛАНИРОВАНИЯ ПО ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных быстро меняющихся социально-политических и экономических условиях, которые характеризуются ростом дефицита государственного бюджета, перед Республикой Казахстан, в том числе перед Восточно-Казахстанской областью стоит задача роста конкурентоспособности экономики и обеспечения устойчивого развития через такие механизмы государственного регулирования как программирование [1].

В настоящее время, значительное внимание уделяется программно-целевому методу бюджетного планирования как одному из важнейших инструментов осуществления государственной социальной и экономической политики страны, позволяющего сконцентрировать ресурсы на достижении конкретных социально-значимых целей.

Программно-целевой метод реализуется через разработку и выполнение целевых программ на различных уровнях. Основная цель их реализации заключается в повышении эффективности использования бюджетных средств во всех сферах социально-экономического развития [1]. Они предусматривают решение определенных задач общереспубликанского, отраслевого характера и соответствующую концентрацию ресурсов, дают возможность влиять на социальные процессы целенаправленно, комплексно, систематизировано.

Целевые программы различного уровня, которые разработаны посредством программно-целевого подхода, имеют успешность и высокую эффективность при соблюдении следующих условий:

- при конкретном определении функций и выполняемых задач всех участников программы, а также их «зон ответственности» на разных уровнях как в рамках одного ведомства, так и в межведомственных отношениях;
- при скоординированной деятельности исполнителей на основе определенной организационной формы, общей системы управления;
- при выявлении общей конечной и единой цели для всех мероприятий и процессов, которые реализуются в рамках программы, общего конечного результата, полученного посредством объединения действий всех участников;
- при наличии в программе системы количественных и качественных индикаторов;
- при возможности учета промежуточных результатов, которые представляют собой этапы достижения конечной цели;
- при определении оптимального механизма исполнения программы;
- при формировании гибкой системы управления, которая должна соответствовать специфике программы, максимально приближенной к исполнителям;
- при возможности мониторинга и постоянного контроля хода реализации программы на каждом этапе.

В рамках данной статьи основное внимание будет уделено реализации Программы развития территорий (далее – ПРТ) в Восточно-Казахстанской области, являющимся одним из основных документов реализации программно-целевого метода бюджетного планирования в регионе.

В настоящее время в Восточно-Казахстанской области реализуется Программа развития территорий, разработанная на 2016-2020 годы.

В документе интегрированы основные подходы Стратегии «Казахстан-2050» и государственных программ, определены приоритетные направления региона, которые охватывают вопросы развития региональной экономики, социальной сферы, модернизации инфраструктурного комплекса, охраны общественного порядка и обеспечение общественной безопасности, экологии, земельных ресурсов и государственных услуг.

Общий объем финансирования ПРТ за 2016-2018 годы по Восточно-Казахстанской области составляет 835 749,7 млн. тенге. Из анализа данных следует, что финансирование ПРТ характеризуется равномерной тенденцией роста: если в 2016 году было выделено 281 987,0 млн. тенге, а в 2017 году – 259 539,6 млн. тенге, то в 2018 году – 294 223,1 млн. тенге [4].

Из рисунка 1 видно, что более половины средств ПРТ в 2016-2018 годах составляли собственные средства организаций и средства регионального бюджета.

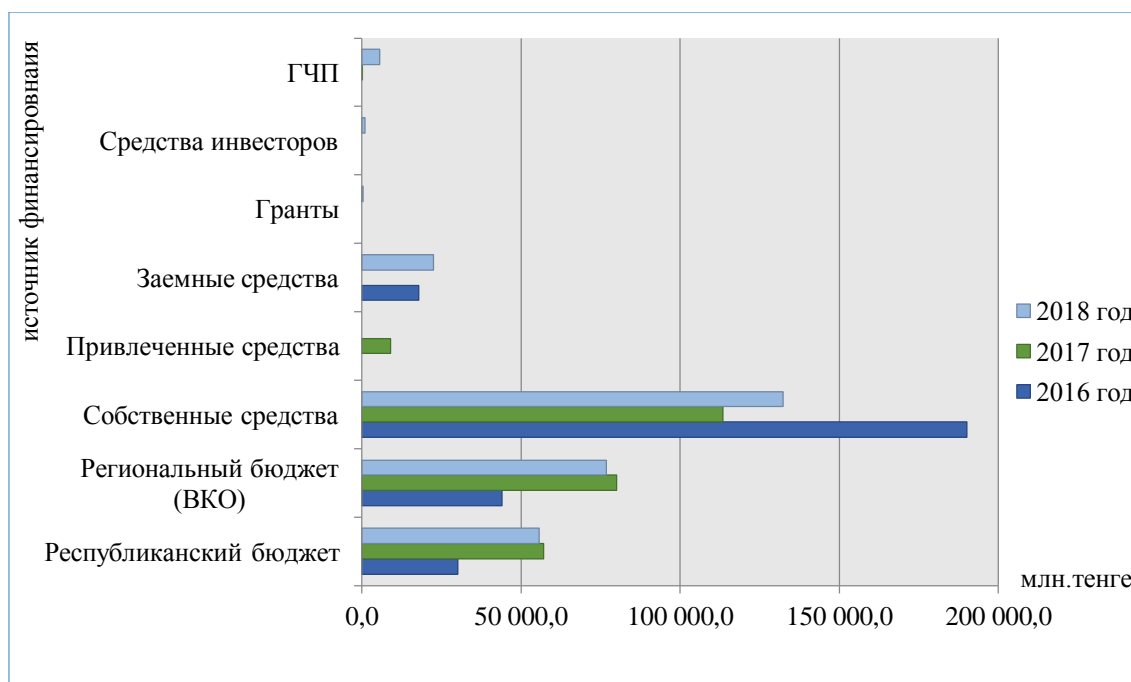


Рисунок 1 – Структура расходов ПРТ по источнику финансирования

Вместе с тем, из анализа данных, представленных на рисунке 2 следует, что распределение денежных средств по направлениям ПРТ не сбалансированно, например, в 2018 году, 65,9% средств идет на реализацию направления «Экономика», 14,4% – на социальную сферу, 19,5% – на инфраструктуру [4].

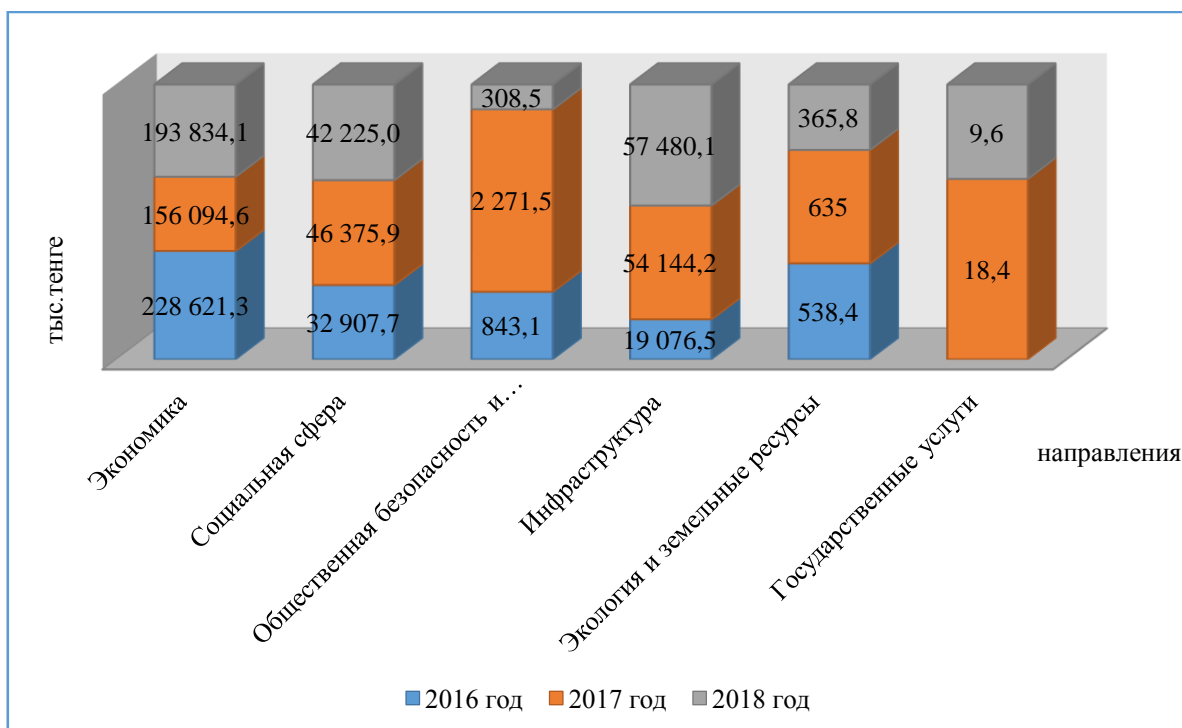


Рисунок 2 – Динамика и структура расходов по направлениям ПРТ

Программа рассчитана до 2020 года, и согласно отчетам по реализации ПРТ, подготовленным местным исполнительным органом по бюджетному планированию – Управлением экономики и бюджетного планирования Восточно-Казахстанской области, в 2017 и 2018 году по количеству направлений, целей, и целевых индикаторов наблюдается равномерные изменения [4]. Однако следует отметить, что по количеству мероприятий произошло резкое увеличение с 2016 года по 2017 год в 2,5 раза (таблица 1).

Таблица 1 – Структура ПРТ

Год	Количество направлений	Количество целей	Количество целевых индикаторов	Количество мероприятий
2016	5	26	110	347
2017	6	27	132	890
2018	6	27	132	517

Согласно заключениям о результатах оценки эффективности достижения и реализации стратегических целей и задач в курируемой отрасли/сфере/регионе по ВКО, проводимой центральным уполномоченным органом по государственному планированию – Министерством национальной экономики Республики Казахстан согласно Методике¹, за 2016-2018 годы

¹ Для проведения оценки эффективности деятельности государственных органов МНЭ РК была разработана соответствующая методика. В соответствии с данной Методикой, оценка проводится на основе определенных систем индикаторов, что в свою очередь позволяет оценивать степень достижения государственными органами стратегических целей, качество предоставляемых бизнесу и населению государственных услуг, а также результативность использования бюджетных средств.

отмечается повышение доли достигнутых целей ПРТ (таблица 2.). Так в полном объеме достигнуты плановые значения по 72,7% в 2018 году (в 2017 г. – 60,9%, в 2016 г. – 50%). При этом доля целевых индикаторов, исполненных в полном объеме, составила в 2018 году – 86,7% (в 2017 г. – 81,5%, в 2016 г. – 81,9%) [4].

Однако достижение целевых индикаторов ПРТ по Восточно-Казахстанской области характеризуется также:

- перевыполнением плановых значений на 25% и более. При этом по сравнению с 2016 годом в 2018 году отмечен слабый прогресс в системе прогнозирования и планирования индикаторов, о чем свидетельствует снижение количества перевыполненных целевых индикаторов (с 11 фактов в 2016 до 10 – в 2018 году) [4].

- на протяжении трех лет оценки по нескольким целевым индикаторам наблюдается системное не достижение планового значения.

Среди недостигнутых целевых индикаторов доля частично достигнутых целевых индикаторов, степень достижения которых свыше 90% составила в 2018 году – 72,7% (в 2017 г. – 66,7%, в 2016 г. – 70%) [4]. Следует выделить следующие основные причины (факторы) недостижения плановых значений:

- поздний срок формирования официальных статистических данных;
- не представление уполномоченным органом, ответственным за реализацию ПРТ, обоснованных причин не достижения.

Не представление уполномоченным органом, ответственным за реализацию ПРТ, обоснованных причин не достижения целевых индикаторов, свидетельствует о слабой диагностике курируемых отраслей и сфер, кроме того, управление процессом достижения стратегической цели становится либо неадекватно, либо невозможно.

Таблица 2 – Достижение целей ПРТ

Год	Количество достигнутых целей	Количество достигнутых целевых индикаторов	Количество перевыполненных индикаторов
2016	12 (из 24, взятых в расчет)	68 (из 83, взятых в расчет)	11
2017	14 (из 23, взятых в расчет)	66 (из 81, взятых в расчет)	10
2018	16 (из 22, взятых в расчет)	72 (из 83, взятых в расчет)	9

Данные факты свидетельствуют о неэффективности мер, предпринимаемых местными исполнительными органами, по реализации ПРТ. Для достижения целей ПРТ и улучшения процесса планирования местному исполнительному органу рекомендуется:

- обеспечить разработку комплекса мер по преодолению влияния внешних факторов на достижение индикаторов, а также проведение мониторинга их реализации;

- в целях сокращения количества фактов систематического

перевыполнения и не достижения плановых значений индикаторов сфокусировать усилия уполномоченного структурного подразделения местного исполнительного органа на организацию процесса планирования и исполнения и межведомственного взаимодействия.

В целом, проведенный анализ показывает, что сегодня, при использовании программно-целевого планирования в Восточно-Казахстанской области наблюдается низкая эффективность применяемого метода, которое в значительной степени обусловлено несовершенством существующей системы планирования. Для улучшения достижения целей программы развития территории местному уполномоченному органу, ответственному за реализацию ПРТ, рекомендуется обеспечить разработку комплекса мер по преодолению влияния внешних факторов на достижение индикаторов, а также проведение мониторинга их реализации, в целях сокращения количества фактов систематического перевыполнения и не достижения плановых значений индикаторов усилить работу по межведомственному взаимодействию участников реализации по комплексному решению проблем региона во всех сферах деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лукина В. Д. Совершенствование программно-целевого финансирования в условиях реформирования бюджетного процесса: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10.- Москва, 2007.- 158 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/4093.
2. Моисеенко, Маргарита Александровна. Развитие программно-целевого бюджетного планирования как инструмента повышения эффективности расходов местного бюджета : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Моисеенко Маргарита Александровна; [Место защиты: Рост. гос. эконом. ун-т «РИНХ»].- Ростов-на-Дону, 2013.- 177 с.: ил. РГБ ОД, 61 14-8/619.
3. Мулендеева Лариса Николаевна. Программно-целевое бюджетирование в субъектах Российской Федерации: совершенствование в современных условиях: диссертация ... кандидата Экономических наук: 08.00.10 / Мулендеева Лариса Николаевна; [Место защиты: ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»], 2018.- 181 с.
4. Программа развития территорий: сайт управления экономики и бюджетного планирования Восточно-Казахстанской области. [Электронный ресурс]. 2019. Дата обновления: 28.10.2019. URL: <http://econvko.gov.kz/?menu=144> (дата обращения: 28.10.2019).

УДК 657.1

Сейсебаева Д.К. (19-МБУ-1), Козлова М.В. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Формы реализации товаров разнообразны. Это продажа оптом, за наличный расчет, реализация товаров в кредит, мелким оптом, оказание покупателям услуг (доставка товаров на дом, раскрой купленных тканей и т.д.).

Со склада товары могут отпускаться оптовому покупателю. В этом случае производятся следующие записи:

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1.	Списана себестоимость реализованных товаров	7010 «Себестоимость реализованных товаров»	1331 «Товары на складе»
2.	Покупателям предъявлен счет-фактура	1210 «Счета к получению»	6010 «Доход от реализации товаров»
3.	На сумму НДС 15% от продажной стоимости	1030 «Счета к получению»	3130 «НДС»
4.	Оптовому покупателю предоставлена скидка 5%	6030 «Скидка с продаж»	1210 «Счета к получению»
5.	Корректировка НДС по предоставленной скидке	1010 «НДС»	1210 «Счета к получению»
6.	Произведена оплата счета покупателем	1030 «Деньги на текущем счете»	1210 «Счета к получению»
7.	Зачет НДС	1010 «НДС»	1420 «НДС к возмещению»
8.	Перечислен НДС в бюджет	1030 «НДС»	1010 «Деньги на текущем счете»

Товары со склада отпускаются на основании накладных в подотчет продавцам, по продажной стоимости, что отражается в бухгалтерском учете следующими записями:

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1.	На покупную стоимость товара переданного в подотчет продавцам	1332 «Товары в розничной торговле»	1331 «Товары на складе»
2.	На сумму торговой наценки 40% от покупной стоимости	1332 «Товары в розничной торговле»	1333 «Торговая наценка»
3.	На сумму НДС в цене товара (300 000+120 000)- 15%	1332 «Товары в розничной торговле»	1334 «НДС в цене товара»

Объем реализации товаров за наличный расчет определяется величиной выручки за проданные покупателям товары.

Значительное место в торговле отводится материальной ответственности,

которая возлагается на заведующих складов, магазинов, отделов, секций, а при необходимости на старших продавцов. С каждым из этих лиц заключается договор о полной материальной ответственности.

Периодически материально ответственные лица составляют и сдают в бухгалтерию товарные отчеты.

В расходной части товарного отчета делается запись на списание реализованных товаров:

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1.	Списана себестоимость реализованных товаров	7010 «Себестоимость реализованных товаров»	1332 «Товары в розничной торговле»
2.	Согласно отчетам продавцов, сверенным с данными кассового аппарата, в кассу приходится выручка за реализованные товары	1010 «Наличность в кассе в национальной валюте»	6010 «Доход от реализации товаров»
3.	Отдельно показывается НДС, поступивший вместе с выручкой	1010 «Наличность в кассе в национальной валюте»	3130 «НДС»
4.	По окончании месяца корректируется: а) НДС в цене товара б) реализованная торговая наценка	1334 «НДС в цене товара» 1333 «Торговая наценка»	1332 «Товары в розничной торговле» 1332 «Товары в розничной торговле»
5.	В конце отчетного периода: а) доходы списываются на увеличение итогового дохода б) расходы списываются на уменьшение итогового дохода	1010 «Доход от реализации товаров» 5710 «Итоговый доход»	5710 «Итоговый доход» 7010 «Себестоимость реализованных товаров»

Сроки предоставления отчетности в бухгалтерию устанавливает руководитель и главный бухгалтер субъекта в зависимости от размера предприятия и других конкретных условий (ежедневно или через 2-3 дня). Увеличение срока предоставления отчетности ослабляет контроль за движением товарных запасов, приводит к неравномерной загрузке аппарата бухгалтерии.

В товарных отчетах указывают поставщиков, от которых получены товары за отчетный период, покупателей товаров, даты и номера документов, стоимость товаров по приходной и расходной частям отчета в отдельности по каждому документу. Остаток товаров и тары на начало отчетного периода берут из предыдущего отчета или из инвентарной описи.

Отчет подписывают материально ответственное лицо и один из членов бригады (поочередно). Сальдо, полученное по данным бухгалтерского учета, сверяют с остатком товаров и тары по товарному отчету.

На счете 5710 в конце отчетного периода определяется налогооблагаемый доход (убыток) от хозяйственной деятельности субъекта путем сопоставления

дебетового и кредитового оборотов.

Вот уже несколько лет, как проведена реформа бухгалтерского учета, введены в действие стандарты бухгалтерского учета и разработанный на их основе Типовой план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности субъектов. Новая система бухгалтерского учета, принятая в Казахстане, соответствует международным бухгалтерским стандартам и позволяет хозяйствующим субъектам организовать бухгалтерский учет так, чтобы он полностью соответствовал специфике, формам организации, структуре деятельности и все требованиям, предъявляемым пользователями к полученной информации.

Для осуществления предприятием любой основной деятельности необходимы денежные средства. Денежные средства предприятия образуются при реализации готовой продукции, товаров, от оказания сервисных услуг, а также в виде поступлений от операций с денежными средствами.

В настоящее время все организации независимо от вида форм собственности и подчиненности ведут бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций согласно действующему законодательству и нормативным документам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 592 с.
2. Ярных Э.А. Статистика финансов предприятия торговля: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.: ил.
3. Веселова М.П. Бухгалтерский учет товарных операций организаций. - СПб., 2000.
4. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: Учебник., Алматыкітап баспасы, 2011 г.

УДК 336:6

Сейсебаева Д.К. (19-МБУ-1), Козлова М.В. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ENERGYСТРОЙ»

Финансовый анализ - это оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности, функционирования, хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Под финансами организации понимается система денежных отношений, складывающихся в процессе производства и реализации продукции. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным.

Товарищество с ограниченной ответственностью «ENERGYСТРОЙ», учреждено 4 мая 2015 года. Целью деятельности ТОО «ENERGYСТРОЙ» является насыщение рынка электротехническими и строительными товарами и предоставление электромонтажных услуг, получение прибыли, реализация социальных и экономических интересов его участников.

Основными видами деятельности являются:

- оптовая торговля электротехническими товарами
- оптовая торговля строительными товарами
- предоставление электромонтажных услуг

Основные технико-экономические показатели хозяйственной деятельности ТОО «ENERGYСТРОЙ» за 2017-2019 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности ТОО «ENERGYСТРОЙ» за 2017-2019гг. (тыс.тг.)

Анализируя полученные данные, выявляется положительная тенденция

Показатели	2017 г.	2018 г.	Абс. Отклон.	2019 г.	Абс. отклон.
1. Доход от реализации продукции и оказания услуг	37072	11962	-25110	55897	+43935
2. Прочие доходы	-	-	-	300	+300
3. Итого доходов	37072	11962	-25110	56197	+44235
4. Расходы по реализованным товарам, работам и услугам	57	1	-56	9	+8
5. Амортизационные отчисления	38	62	+24	336	+274
6. Прочие расходы	4180	9515	+5335	5007	-4508
7. Итого расходов	4275	9578	+5303	5353	-4225
8. Прибыль (убыток) до налогообложения	32798	2383	-30415	50845	+48462
9. Расходы на налоги	44	-	-44	-	-
10. Итого чистая прибыль (убыток) за период	32753	2383	-30370	50845	+48462

изменения динамики доходов и расходов организации, что свидетельствует о достаточной эффективности хозяйственной деятельности предприятия, т.к. основные показатели выручки и прибыли в 2019 году увеличились.

В то время как в 2018 году эти же показатели демонстрировали явный спад, касаемо как прибыли, так и расходов, по сравнению с отчетом на 2017 год.

Анализ основных финансовых показателей деятельности.

Основным источником информации о финансово-хозяйственной деятельности ТОО «ENERGYСТРОЙ» является годовая бухгалтерская отчетность («Бухгалтерский баланс», «Отчет о прибылях и убытках»).

Для того, чтобы выделить главные тенденции в финансовом состоянии предприятия необходимо построить аналитический баланс (табл. 2.).

По данным таблицы 2. видно, что за отчетный период активы организации возросли на 38,638 тыс. тг. Денежные средства возросли на 11,069 тыс.тг. При этом материальные оборотные средства увеличились на 108 тыс. тг. Однако в пассивной части баланса мы можем заметить, что данная организация не имеет кредиторских задолженностей. Но для полной уверенности в устойчивости организации, мы можем дать оценку платежеспособности организации. Т.е. дать оценку ее способности своевременно и полностью рассчитаться по всем своим обязательствам за счет наличия готовых средств платежа и других ликвидных активов.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия можно разделить на группы имеющие следующие значения:

- а) $A_1=81472$ — наиболее ликвидные активы
- б) $A_2=4343$ — быстро реализуемые активы
- в) $A_3=203$ — медленно реализуемые активы
- г) $A_4=7471$ — трудно реализуемые активы

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

- а) $P_1=1323$ — наиболее срочные обязательства
- б) $P_2=0$ — краткосрочные пассивы
- в) $P_3=0$ — долгосрочные пассивы
- г) $P_4=55158$ — величина текущих обязательств составила

Баланс считается ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2$$

$$A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4$$

По нашим данным:

$$A_1(81472) > P_1(1323)$$

$$A_2(4343) > P_2(0)$$

$$A_3(203) > P_3(0)$$

$$A_4(7471) < P_4(55158)$$

Таблица 2 – Сравнительный аналитический баланс

Наименование статей	Тыс. тг.		
	на начало года	на конец года	Изменение
Активы	-	-	-
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	70 403	81 472	+11069
Краткосрочные финансовые инвестиции	-	-	-
Прочая краткосрочная дебиторская задолженность	(16 431)	4 343	-12088
Запасы	95	203	+108
Долгосрочные финансовые инвестиции	-	-	-
Долгосрочная дебиторская задолженность	-	-	-
Основные средства (за вычетом амортизации)	786	7 471	+6685
Нематериальные активы (за вычетом амортизации)	-	-	-
Прочие активы	-	2	+2
Итого активы	54 853	93 491	+38638
Обязательство и капитал	-	-	-
Обязательства	-	-	-
Краткосрочные финансовые обязательства	-	-	-
Налоговые обязательства	(1 150)	(1 323)	+173
Долгосрочные финансовые обязательства	-	-	-
Долгосрочная кредиторская задолженность	-	-	-
Прочие обязательства	449	(11 585)	+11136
Итого обязательства	(702)	(12 909)	+12207
Собственный капитал	-	-	-
Уставный капитал	198	198	0
Резервный капитал	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	55 356	106 201	+50845
Прочие резервы	-	-	-
Итого капитал	55 555	106 399	+50844
Итого капитал и обязательства	54 853	93 491	+38638

В нашем случае все неравенства выполняются. Это свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации и наличия у нее собственных оборотных средств. На основе сопоставленных групп активов с соответствующими группами пассивов мы можем сделать вывод о ликвидности баланса организации.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

а) ТЛ — текущая ликвидность

$$\text{ТЛ} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2) = 86016 / 1323 = 65$$

Данный показатель свидетельствует о нерациональном использовании средств организации.

б) ПЛ — перспективная ликвидность

$$\text{ПЛ} = A3 - П3 = 203 - 0 = 203$$

Данный показатель свидетельствует о платежеспособности в будущем на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

в) ОСС — обеспеченность собственными средствами

$$\text{ОСС} = (П4 - A4) / (A1 + A2 + A3) = 47687 / 86016 = 0.55$$

Данный показатель показывает, что собственных оборотных средств достаточно, для финансовой устойчивости организации.

Исходя из этого, можно охарактеризовать ликвидность баланса как достаточную. Сопоставление первых двух неравенств свидетельствует о том, что организация платежеспособна.

Проведем характеристику источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников.

Наличие собственных оборотных средств:

$$\text{СОС} = \text{Капитал и резервы} - \text{Внеоборотные активы}$$

$$\text{СОС} = 106003 - 7471 = 98532$$

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$\text{КФ} = (\text{ККапита и резервы} + \text{Долгосрочные пассивы}) - \text{Внеоборотные активы}$$

$$\text{КФ} = 98532$$

И действительно, $\text{КФ} = \text{СОС}$, так как у организации нет долгосрочных пассивов.

Общая величина основных источников формирования запасов:

$$\text{ВИ} = (\text{ККапита и резервы} + \text{Долгосрочные пассивы} +$$

$$+ \text{Краткосрочные кредиты и займы}) - \text{Внеоборотные активы}$$

$$\text{ВИ} = 98532$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования:

Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\pm \Phi_c = \text{СОС} - \text{ЗП}$$

$$\pm \Phi_c = 98532 - 203 = 98329$$

Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов:

$$\pm \Phi_T = \text{КФ} - \text{ЗП}$$

$$\pm \Phi_o = \text{ВИ} - \text{ЗП}$$

$$\pm \Phi_T = 98329$$

$$\pm \Phi_0 = 98329$$

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов:

С помощью этих показателей мы можем определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $S(\Phi)$:

$$S(\Phi) = 1, \text{ при } \Phi \geq 0$$

$$S(\Phi) = 0, \text{ при } \Phi < 0$$

Таблица 3 – Классификация типов финансового состояния организации

Показатели	На начало	На конец
Общая величина запасов (ЗП)	95	203
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	54372	98532
Функционирующий капитал (КФ)	54372	98532
Общая величина источников (ВИ)	54372	98532
$\pm \Phi_c = \text{СОС} - \text{ЗП}$	54277	98329
$\pm \Phi_T = \text{КФ} - \text{ЗП}$	54277	98329
$\pm \Phi_0 = \text{ВИ} - \text{ЗП}$	54277	98329
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $S(\Phi) = [S(\pm \Phi_c), S(\pm \Phi_T), S(\pm \Phi_0)]$	(1,1,1)	(1,1,1)

В ходе проведенного анализа было выявлено, что финансовое состояние ТОО «ENERGYСТРОЙ» на 2019 г. является абсолютно устойчивым, ликвидность баланса достаточная. Подводя итоги анализа основных финансовых показателей деятельности ТОО «ENERGYСТРОЙ», можем сказать, что данная организация имеет высокую платежеспособность и не зависит от кредиторов. В виде источника покрытия затрат использует собственные оборотные средства.

СПИСОК ИСПОБЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии. – Алматы, 1998 .
2. Сейткасимов Г.С., Щаяхметова К.О., Абдраимова Г.Т. Бухгалтерский учет и отчетность в банках. – Алматы: «Каржы-Каражат», 2000.
3. А.Д. Шеремет, В.П. Суйц Аудит. - М.: “Инфра-М” , 1995.
4. 12. Беляевский И.К., Кулагина Г.Д., Коротков А.В. Статистика рынка товаров и услуг: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 432 с.: ил.
5. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 592 с.

УДК 336.225

Степанов Д.С. (16-БУ-1), Куур О.В. (ВКГТУ)

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ АО «АЗИЯ АВТО»

Экономические трудности, испытываемые в настоящее время многими предприятиями в связи с обострением проблемы неплатежей, не могут быть преодолены без выработки ими правильной стратегии работы с дебиторами и кредиторами сначала на концептуальном уровне, а затем и на уровне её практической реализации. Данная статья как раз и посвящена рассмотрению данной проблемы применительно к одному из крупнейших казахстанских предприятий АО «Азия Авто».

В статье проведен анализ объема, структуры и динамики дебиторской задолженности предприятия, рассмотрено влияние долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности на актив баланса, выявлены причины ее роста в последние годы.

Азия Авто – крупная компания, позиционирующая себя как автосборочный завод. Ее основной деятельностью в настоящее время является производство автомобилей. Доля АО «Азия Авто» на казахстанском рынке в сегменте новых легковых автомобилей по итогам 2018 г. составила 30% [1]. Компания имеет 25 дилерских центров в 19 крупных городах Казахстана, а с 2015 года развивает собственную дилерскую сеть в России. Дебиторская задолженность является для компании финансовым инструментом, с помощью которого она получает авансовые платежи от контрагентов. Крупные объемы дебиторской задолженности предприятия обусловлены процессом девальвации национальной валюты в 2015 году, избежать негативных последствий которого компания решила с помощью привлечения кредитов и займов. Заемные средства были переданы связанной стороне, что привело к увеличению дебиторской задолженности в исследуемой компании. Дилерская организация планировала в течение 5 лет полностью погасить эту задолженность.

Дебиторская задолженность анализируемого предприятия делится на следующие составляющие: торговую и прочую дебиторскую задолженность, задолженность связанных сторон.

Торговая задолженность - это денежные средства, которые клиент обязуется уплатить за готовую продукцию, являющуюся результатом производственно- хозяйственной деятельности предприятия.

Учет торговой задолженности происходит по справедливой стоимости, далее с применением амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки. Применяя этот метод, компания имеет возможность приравнять сумму каждого дисконтированного (от перечисления до даты признания) платежа к справедливой стоимости [2].

Динамика изменения торговой и прочей краткосрочной дебиторской задолженности АО «Азия Авто» за период с 2016 по 2018 гг. представлена на рисунке 1.

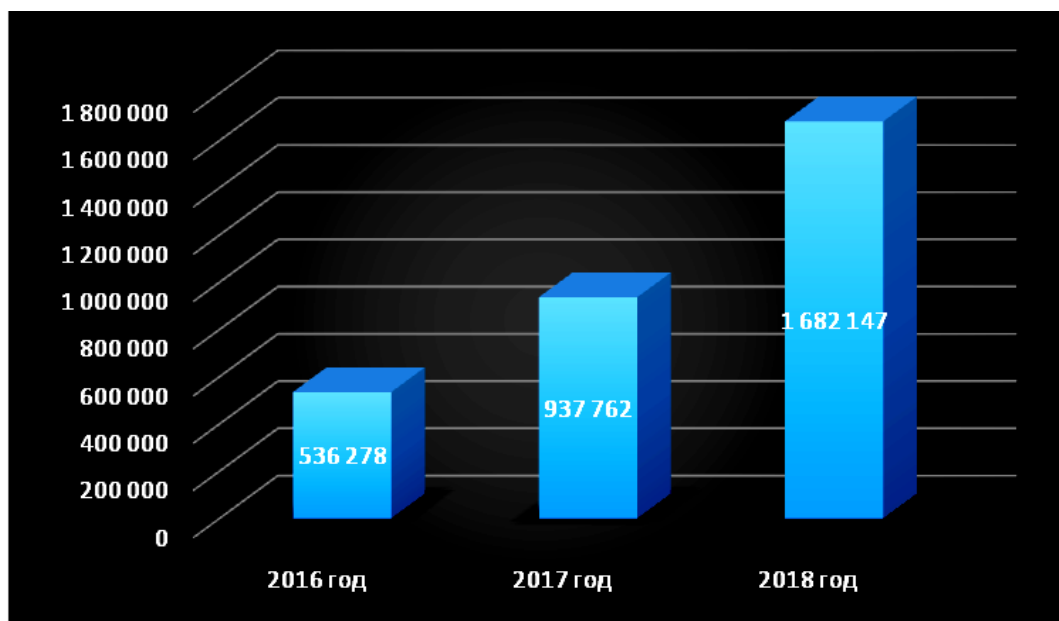


Рисунок 1. Изменение торговой дебиторской задолженности, тыс. тенге

Представленные на рисунке 1 данные свидетельствуют о ежегодном увеличении объема краткосрочной дебиторской задолженности. В период с 31.12.2016 г. по 31.12.2017 г. объем торговой и прочей дебиторской задолженности увеличился на 74,9 %. Сравнивая между собой 2017 и 2018 годы, можно убедиться в нарастании темпов прироста дебиторской задолженности на 4,5 процентных пункта, в результате чего дебиторская задолженность выросла на 79,4 %.

Дебиторская задолженность и задолженность по займам связанных сторон на анализируемом предприятии формируется за счет:

- авансов выданных связанным сторонам в счет будущих услуг по реализации автомобилей и запчастей;
- выданных акционерам беспроцентных займов до востребования.

Следует отметить, что дебиторская задолженность и задолженность связанных сторон имеются в составе не только краткосрочных, но и долгосрочных активов.

В соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» (2015 год) связанные стороны представляют собой «...частное лицо или организацию, связанную с организацией, составляющей свою финансовую отчетность» [3]. Связанными сторонами в отчетности Азия Авто считаются компании, в которых акционеры и ключевые фигуры Азия Авто имеют значительные доли владения.

Задолженность связанных сторон отражается именно в активе баланса, а не в капитале по причине того, что существует возможность потребовать у акционеров погашения выданных им займов.

Наглядное представление об объемах краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности, включая задолженность связанных сторон, можно получить из рисунка 2.

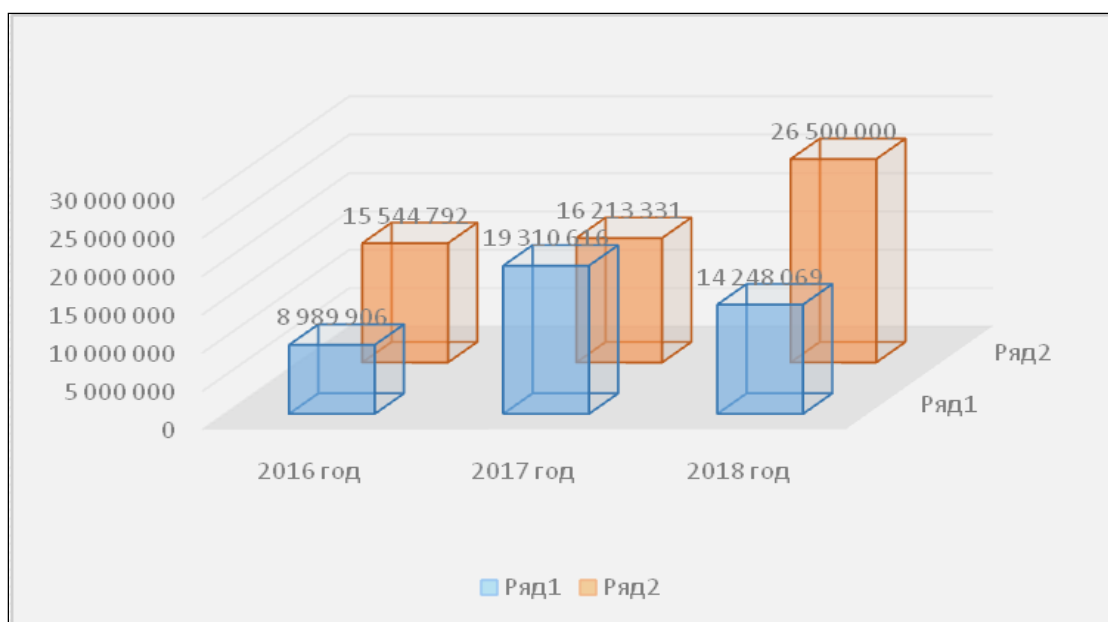


Рисунок 2. Объемы краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности за период 2016 – 2018 г.г., тыс. тенге

Ряд 1 на рисунке 2 представляет данные о краткосрочной дебиторской задолженности, ряд 2 – данные о долгосрочной дебиторской задолженности.

По приведенным на рисунке данным можно сделать вывод о преобладании долгосрочной дебиторской задолженности над краткосрочной (исключение составляет 2017 год). Динамика изменения краткосрочной дебиторской задолженности свидетельствует о ее росте на 114,8 % (или на сумму в 10 320 710 тыс. тг.) за период с 31.12.2016 г. по 31.12. 2017 г. и спаде на 26,2 % (или на 5 062 541 тыс. тенге) за период с 31.12. 2017 г. по 31.12.2018 г. Долгосрочная дебиторская задолженность, напротив, показывает стабильное увеличение: в первом периоде на 4,3 %, второй период показал гораздо более существенное изменение - на 63,4 %.

Дебиторская задолженность в составе долгосрочных активов имеет преобладающую долю во всех без исключения анализируемых периодах. Так, в 2016 году эта доля составляла 67 %. В 2017 году процент дебиторской задолженности в общей сумме долгосрочных активов вырос на 4 процентных пункта по сравнению с прошлым годом и достиг 71 %, а в 2018 году доля дебиторской задолженности равнялась уже 81 %.

Анализируя показатели краткосрочных активов нельзя сказать об абсолютном преобладании краткосрочной дебиторской задолженности, так как на статью задолженности приходится равно соизмеримая с ней доля запасов. Резкий скачок краткосрочных активов в 2017 году следует связать с увеличением объема выданных авансов (до 5 095 748 тыс. тенге). Но уже в

следующем году наблюдается переток активов из состава краткосрочной дебиторской задолженности в долгосрочную. Можно предположить, что он произошел из-за уменьшения объема краткосрочной дебиторской задолженности и задолженности по займам связанных сторон (с 14 214 868 тыс. тг. до 11 981 315 тыс. тг.), а также авансов выданных (с 5 095 748 тыс. тг. до 2 266 754 тыс. тг.), при увеличении в связи с этим долгосрочной дебиторской задолженности и задолженности связанных сторон (с 16 213 331 тыс. тг. до 26 500 000 тыс. тг.).

Любая предпринимательская деятельность, как и основная хозяйственная деятельность компании, сопровождается рисками. Для рассматриваемой ситуации будет характерен кредитный риск. Кредитный риск представляет собой возможные убытки для компании, понесенные от невыплаты по обязательствам одной из сторон. Кредитный риск рассчитывается как сумма дебиторской задолженности без резерва под обесценение. Легче будет представить кредитный риск предприятия и его состав с помощью рисунка 3. Данные приведены по состоянию 31.12.2018 года.

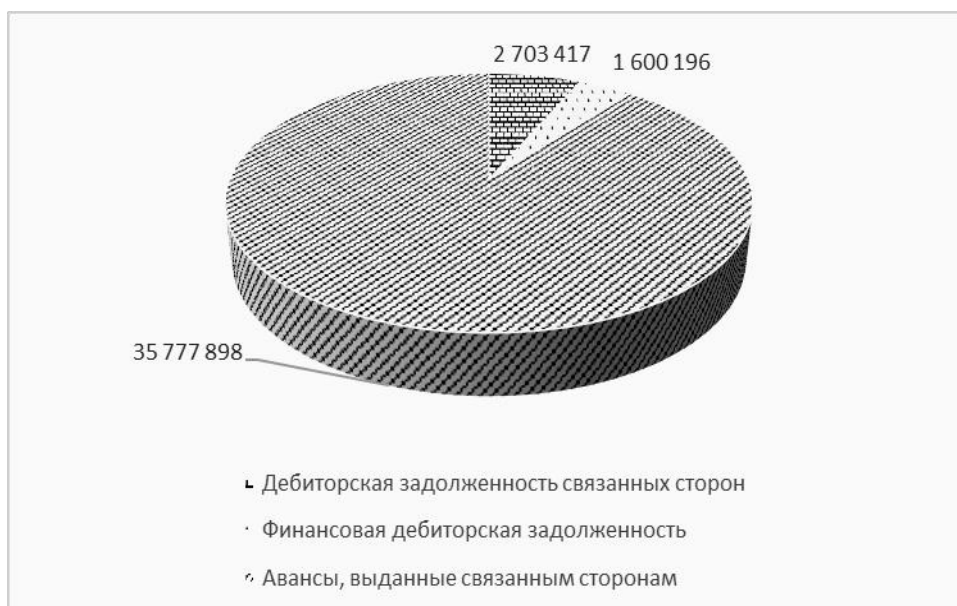


Рисунок 3. Составляющие кредитного риска, тыс. тенге

Прекрасно просматривается та деталь, что основной составляющей кредитного риска являются выданные связанным сторонам авансы. Можно назвать эту доминирующую по своему удельному весу статью наиболее важной в системе управления финансовыми рисками и поэтому требующей к себе более пристального внимания.

В настоящее время наряду с ужесточением законодательных норм по постановке на учет автомобилей, ввозимых из России, Кыргызстана и Армении и зарегистрированных в них, можно сделать вывод о том, что спрос на отечественные автомобили будет продолжать расти. Ввод утилизационных и регистрационных сборов, наряду с низким уровнем автомобилизации граждан

(по статистическим данным только 204 автомобилиста приходится на 1000 человек) и морально устаревшим автомобильным парком, на 70 % состоящим из транспортных средств возрастом от 11 до 20 лет, будет способствовать укреплению отечественного автомобильного рынка. Ещё один фактор, стимулирующий данный процесс, - это введенные государством преференции для отечественного производителя.

В заключение отметим, что проблема неплатежей стоит весьма остро для флагмана казахстанского автомобилестроения АО «Азия Авто». В последние годы на предприятии наблюдается существенный рост дебиторской задолженности. Так, за период с 2016 по 2018 гг. она увеличилась на 66 %. Такое положение дел нельзя признать приемлемым, поскольку оно негативно сказывается на финансовых результатах деятельности предприятия, не способствует повышению эффективности его работы.

В качестве наиболее действенного способа снижения дебиторской задолженности можно порекомендовать специалистам финансово-аналитических служб предприятия провести реструктурирование его долгов.

ЛИТЕРАТУРА:

1 Сайт «Азия Авто». - URL: <http://aziaavto.kz/ru/o-kompanii> (дата обращения 10.02.2020 г.).

2 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». - URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30165826 (дата обращения 12.02.2020 г.).

3 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах». - URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30175841#pos=18;-135 (дата обращения 22.02.2020 г.).

УДК 338.34.055.3

Серікқызы Н. (18-ОПК-1), Сырымбек Маржан (ВКГТУ им. Д. Серікбаева)

THE RISKS IN BUSINESS ACTIVITIES

In all economically developed countries, small business, which is also entrepreneurial activity, forms the basis and core of the state's economy. The countries of Western Europe, the United States, Canada, and Australia have long understood that by investing in business they are investing in the development of the state. Kazakhstan changed its economic model of development in 1990 and began to pay great attention to this relatively recently, but already, 26 years later, there are significant results.

The main problem for small businesses in Kazakhstan is a significant lag in technological terms and development from their foreign counterparts, because some of them have been on the international market for several hundred years, and our domestic companies are just beginning to appear.

On the way of creation and growth of the enterprise, the entrepreneur, after all, has certain problems. They are either solvable or not. Problems that have not yet occurred at the enterprise, but are inherent in this type of activity and there is a probability of their occurrence are called risks.

An individual entrepreneur finds himself in situations where he has to make decisions in conditions of uncertainty, where several variations and the rationality and effectiveness of each are almost impossible to calculate. Entrepreneurs use intuition in such cases, but unfortunately it does not help everyone.

The risks that the company faces during the entire period of its activity are called "economic risks". The problem of economic risks plays a very important role in the development and management of the enterprise.

Table 1

Definitions of the term «Risk»

The risk is the possibility of an unfavorable situation or an unsuccessful outcome of production, economic or any other activity
The risk is the risk of unexpected losses, loss of profit or income due to accidental changes in the conditions of economic activity or adverse circumstances
The risk is the probability that the company will suffer losses or losses if the planned event is not implemented, as well as if there were mistakes or mistakes in making management decisions
The risk is a random event that may or may not occur. if such an event occurs, there are three possible economic outcomes: negative; zero; and positive.
The risk in a broad sense is a characteristic of a situation that has an uncertain outcome, with the obligatory presence of adverse consequences

Business risks can be understood as property and financial losses that occurred unexpectedly. This is most often the loss of the organization's assets, loss or reduction of profits, confiscation of property, theft.

When writing this article, the authors paid attention to how other scientists understand business risks. They believe that business risks can be both failures or serious financial losses due to incorrect management decisions, and business risks can be prerequisites for good luck or a good outcome from a problematic situation. economic risks are classified into a variety of sub-risks:

- Commercial risks;
- Production risks;
- Financial risks;
- Economic risks;
- Political risks;
- Environmental risks;
- Legal risks;
- personnel turnover Risk;

Table 2
Types of risk

The risk				
Production	Commercial	Financial	Investment	Market
- manufacture and sale of products	- in the process of selling purchased goods - in the process of transportation - in the process of acceptance of goods	- insolvency of the parties - restrictions on currency transactions	- depreciation of the investment portfolio	- fluctuations in market interest rates - fluctuations in the exchange rate

The main factors that are inherent to determine your own risk:

- when choosing an alternative solution that seemed best, there is a possibility of deviation from expected results;
- when deciding no assurance that the company's objective will be achieved;
- the choice of solution considers the probability of achieving the organization's desired result or not;
- the potential loss in financial terms when you select a specific solution, provided that it has been selected under conditions of uncertainty.

Risk should not be understood as something negative. Risks warn managers about possible projects, thereby benefiting and often saving organizations. Entrepreneurs carry out their activities more carefully, take a more responsible approach to developing management decisions, and try to save the organization's

resources. At a time when the risk has come and seriously damaged the state of the organization, only those entrepreneurs will be able to save it, who even in high-risk conditions are looking for ways to conduct business most effectively.

But in order for our entrepreneurs to learn how to take justified risks and be prepared for their consequences, they need to spend more time doing analytical work that precedes the moment of making global economic decisions. Risk is the part of business activity that is always present and it is worth going to it consciously, when the Manager has calculated everything and thought everything through.

The conditions of a market economy have long been such that risk is now one of the most important elements of entrepreneurship. Managers who have a successful experience of working in a risk environment, taking risks on time in most cases will be rewarded. The risk itself can be described by adjectives uncertain, unexpected, and the forecasts of a confident entrepreneur are successful.

All managers should be able to take risks, but do it rationally, without increasing the level of danger and achieve the desired results by observing the limits of the legitimacy of the risk.

LITERATURE

1. Azimov T. A., Beznoshchuk L. Yu., Semenova N. K. Problems of the concept of "leadership" // Young scientist. - 2016. - No. 7. - Pp. 745-747.

2. Rapnitskaya N. M. on risk management in small business // in the collection: Modern problems and trends of innovative development of the European North materials of the International scientific and practical conference. 2014. Pp. 194-197.

3. Kovalev S. V. Complex risk analysis of scientific and entrepreneurial structures based on a vector multi-criteria OLAP model // European Social Science Journal. 2012. No. 12-1 (28). Pp. 356-371.

4. Azimov T. A., L. Y. Beznosyk Unstable exchange rate of the ruble: reasons, pros and cons // the Young scientist. - 2016. - No. 7. - Pp. 747-750.

5. Rzhavina Yu. B. Risks in entrepreneurship as an objective necessity // In the collection: Theory and Practice of Economic Sciences. Collection of articles of the International scientific-practical conference. Scientific Center "Aeterna"; Executive Editor Sukiasyan A. A. .. 2014. S. 55–57.

УДК 338.43

Тлеубекова А., Сүлейменова А. (17-ГТК-1), Сырымбек М. (ШҚМТУ)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ДАМУ ПРОБЛЕМАСЫ

Қазақстан Республикасы - Еуразиялық құрлықтың тереңінде, екі құрлықтың – Еуропа мен Азияның түйіскен жерінде орналасқан мемлекет. Үлкен аумақта орналасқан Қазақстан әлемнің аз қоныстанған елдерінің бірі болып табылады - 1 шаршы шақырымға 5,5 адам.

Ел аумағы батыстағы Еділдің төменгі ағысынан Шығыстағы Алтай тауларының етегіне дейін созылып, екі сағаттық белдеуді алып, сондай-ақ солтүстіктегі Батыс-Сібір ойпатынан Қызылқұм шөліне және оңтүстіктегі Тянь-Шань тау жүйесіне дейін созылып жатыр.

Қазақстанда 2019 жылдың 1 маусымына халық саны 18 млн 489,7 мың адамды құрады. Атап айтқанда, есепті кезеңде қала халқының саны 10 млн 767,6 мың адамды немесе жалпы санының 58,2% - ын, ауыл халқының саны 7 млн 722,1 мың адамды немесе 41,8% - ын құрады.

Бүгінде Қазақстан Республикасында ауыл шаруашылығын дамыту үшін қажетті барлық жағдайлар бар. ҚР-да ауыл шаруашылығы алқаптарының көлемі 215 миллион гектарды құрайды, бұл әлемдік ресурстардың 4%- дан астамына тең. Ауыл шаруашылығы мақсатындағы жерлердің өнімділігі соңғы бес жылда айтарлықтай артып отыр. Нақты мәліметке сүйенсек, 2015 жылы 19,1 мың тг/га-ды құраса, 2019 жылы 25,8 мың тг/га өсті.

Ауыл шаруашылығының маңызы – шаруашылық салаларының ішіндегі ең ежелгі және табиғат жағдайларына тікелей тәуелді сала. Сонымен қатар ауыл шаруашылығы – неғұрлым көп тараған сала. Шындығында, дүниежүзінде халқы ауыл шаруашылығының түрлі салаларымен айналыспайтын бірде-бір ел жоқ. Ауыл шаруашылығының барлық жерге таралуы оның алуан түрлілігіне байланысты. Ғалымдар шамамен оның 50-ге жуық түрін бөліп көрсетеді. Қазіргі мәлімет бойынша дүниежүзінде бұл салада шамамен 1,3 млрд-тан астам адам еңбек етеді, оған ауыл шаруашылығындағы шаруа отбасыларын қосатын болса, онда ол көрсеткіш 2,6 млрд адамға жетеді. Еңбекке жарамды ер адамдардың ауыл шаруашылығындағы үлесіне сәйкес елдер индустриялы, постиндустриялы және аграрлы болып жіктеледі. Дүниежүзінде экономикалық белсенді халықтың (ЭБХ) 46%-ы осы салада еңбек етеді екен.

Мысалы, Еуропа елдері, Германиямен салыстырсақ, елдің үлкен аумағы ауыл шаруашылығымен айналысу үшін пайдаланылады. Осыған қарамастан, бұл салада жұмысқа қабілетті халықтың жалпы санының 2-3% ғана жұмыспен қамтылған. Жоғары еңбек өнімділігіне механикаландыру, қазіргі заманғы агроөнеркәсіп технологияларын қолдану арқылы қол жеткізіледі. 2018 жылғы мәлімет бойынша бұл елде бір қызметкерге бөлінген құн 46 326 АҚШ долларын құрап отыр. Олардың ауыл шаруашылығы орман шаруашылығын, аңшылық ісін, балық аулауды, сондай-ақ ауыл шаруашылығы дақылдарын өсіру мен мал шаруашылығын қамтиды.

Отанымыздың экономикасында қазіргі уақытта туындап жатқан проблемалар бар екені баршамызға мәлім. Осыдан бірнеше жылдар бұрын Елбасы 150 млрд теңге сомасына субсидия бөлінген кезде, салықтардың жеткіліксіз түсуінің (27%) себебін сұрады. Қазақстанның ауыл шаруашылығында адами капиталдың қазіргі жағдайы төмен деңгейде екендігі анықталғанды.

Басты проблема ол халықтың қалаға қоныс аударуы. Ауыл тұрғындары жаппай қалаға көшуде. Соған орай шаруашылықтар аз деген тұжырым да жоқ емес. Осыған орай, өндіріс саны азаяды, тиісінше, қайта өңдеу өнеркәсібі де төмендеу тенденциясын қалыптастырады. Елімізде аз мөлшерде өндіріледі, бұл, әрине, толыққанды жетіспеушілікке әкеледі. Ауылдарда жұмысшылар агросектормен айналысқанымен олардың жартысынан астамы біліксіз болып отыр.

Қазақстан Республикасы бойынша аталған салада орын алған мәселелерден шығар жол ол – ауыл шаруашылығы саласын қайта бағдарлау, қарапайым шаруа қожалықтарының әл-аухатына көп мөлшерде қаржы құйылуы керек. Салаға үлкен қаржы жұмсау қажет, өйткені бізде ауыр экологиялық жағдай бар. Қазіргі күнде тіпті табиғаттағы жабайы жануарлар саны азаюда, олардың артынан басқа жануарларға да қауіп болуы мүмкін.

Қазақстан ауыл шаруашылығын қалай дамыта алады?

Біріншіден, Қазақстанның ауыл шаруашылығы саласына мал шаруашылығымен, астықпен, көкөніс өсірумен, сондай-ақ оларды кейіннен өңдеумен айналысатын толық циклді шетелдік агрокомпанияларды тарту қажет. Мұнда құрылымдықты қайта құру туралы сөз болып отыр, сондықтан толық циклді әлемдік агрокомпанияларды тарту керек. Ол үшін нақты қаражат бөлінуі тиіс.

Алайда, құрылымдық қайта құру процесі өте қиын және жылдам емес. Бұл процесс тек қана еңбекті қажет етіп қана қоймай, уақыт бойынша да өседі: мал өлді, су жетіспейді, біртіндеп тиімсіз шаруашылықтар жойылады. Соңына дейін шыдаған адамдар стартап болады және олар субсидия алады.

Сонымен қатар, талдаушы ауыл шаруашылығы саласында республикада индустриялық-инновациялық дамудың және құрылымдық қайта құрудың көрсетілген жолын таңдап алса, қолда бар қуаттар ішкі нарықтың ауыл шаруашылығы өнімдеріне деген сұранысын толық қанағаттандырып қана қоймай, экспортқа шығуға мүмкіндік береді.

Екіншіден, Қазақстанда Аргентинаның үлгісін негізге алып, ірі қара мал басын бес есеге арттыру қажет. Аргентина, мысалы, өз уақытында ет өндіру проблемасымен айналысып, ірі қара мал басын (ІҚМ) 100 миллионға дейін жеткізді. Олар өз нарығын толық қамтамасыз етіп қана қоймай, Америкаға белсенді экспорттайды, тіпті біздің мейрамханалар аргентиналық етке тапсырыс сатып алады.

Үшіншіден, мал шаруашылығының қиындықтары астық өндірумен тығыз байланысты, егер дәлірек айтсақ, астықты сақтауға арналған алаңдардың жетіспеуімен. Қар астында көп астық қалады. Бізде екі есе көп қуат — қоймалар, элеваторлар болуы тиіс, жалпы сыйымдылығы 40 миллион тоннаны

кұрауы тиіс. Бізге етті Қытай мен Ресейге өткізу нарығына жеткізу үшін мал басын арттыру керек.

Төртіншіден, Жергілікті ғылымға, жергілікті мал шаруашылығына негізделу керек. Қазір Қазақстанның алдында мультипликативтік әсер беретін халық шаруашылығы салаларын жедел дамыту міндеті тұр, олардың қатарына ауыл шаруашылығы жатады, оның өнімінің елдің ЖІӨ-дегі үлесі 2050 жылға қарай 5 есе өсуі тиіс. Сондықтан, Қазақстанның АӨК алдында әлемдік нарықта экспортқа бағдарланған, бәсекеге қабілетті өнім шығаруға бағытталған ауыл шаруашылығы өнімдері өндірісін тұрақты дамыту және арттыру жөніндегі түбегейлі міндеттер тұр.

Сонымен тақырыбымызды қорытындыласақ. Егер республикада ауыл шаруашылығы саласында индустриялық-инновациялық дамудың және құрылымдық қайта құрудың жолын таңдаған болса, қолда бар қуаттар ішкі нарықтың ауыл шаруашылығы өніміне сұранысын толық қанағаттандыруға ғана емес, экспортқа шығуға да мүмкіндік береді. Әлемдегі ең қолжетімді және сонымен қатар ең танымал ақылды технологияларды, заманауи ГИС-технологияларды, әртүрлі математикалық модельдерді, далалық және борттық компьютерлер арасындағы деректерді беру технологияларын кәсіпке қолдану қажет. Жаңашыл технологияларды қолдану өнімді барынша көбейту, қаржылық пайда және капитал салымдарын тиімдендіруге мүмкіндік береді.

Қазақстандағы ауыл шаруашылығының қазіргі жағдайын әріқарай дамыту үшін жаңа ойлауды, білікті мүдделі кадрларды дайындауды, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын қазіргі заманғы есептеу техникасымен цифрландыруды, математикалық модельдеу әдістері мен автоматтандыру құралдарының болуын талап етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының АӨК-ін дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы
2. <http://agrotnk.kz/press-tsentr/ekspertnoe-mnenie>
3. <https://el.kz/news/archive/content-4616/>
4. Нұрғазы Қ. Ш. Мал шаруашылығы: оқулық / Қ. Ш. Нұрғазы. – Алматы: Дәуір, 2012. – 400 б.
5. Климова Н.В., Трубачева Е.А. Экономический рост сельскохозяйственных предприятий на основе внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий //Economics: Yesterday, Today and Tomorrow.- 2016.- №4.- С. 22-34.
6. www.stat.gov.kz. Қазақстан Республикасының Статистика агенттігінің сайты.

УДК 336.717

Тажимканова З.Н. (17-БУК-1), Ургушева С.С. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Малый и средний бизнес – основа стабильного гражданского общества, и от его развития зависит благосостояние всех граждан. Малый и средний бизнес не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. В настоящее время именно МСБ может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства.

Без бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике. Малый и средний бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого среднего бизнеса приходится 70-80% ВВП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого и среднего бизнеса.

Развитие малого и среднего предпринимательства - это наименее затратный для государства способ создания новых рабочих мест, стимулирующий насыщение рынка товарами и услугами, стабильная база налоговых поступлений. Очень важен ещё факт конкуренции - главное условие работы малых предприятий - сдерживает рост цен на услуги и товары, побуждая всегда повышать качество своей продукции и внедрять инновации в производство.

Успешное развитие малого и среднего бизнеса в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. В настоящее время наблюдается большой спрос на такой продукт банковской деятельности как кредитование предпринимательства. И с каждым днем банковское кредитование предпринимательской деятельности становится все более востребованным.

Это связано в первую очередь с бурным развитием предпринимательской деятельности. Для развития собственного бизнеса любому предпринимателю необходимы существенные финансовые вливания. И банковский кредит является наиболее распространенным способом получения финансовой поддержки.

Банковское кредитование – это предоставление кредитором (банком) заемщику (субъекту предпринимательской деятельности) денежных средств (кредита) установленного размера согласно условиям соответствующего договора.

Банковское кредитование предпринимательской деятельности осуществляется на следующих принципах:

1) возвратность. Суть данного принципа заключена в обязанности возврата денежных средств кредитору. Условиями договора должно быть определено, будет ли возврат единовременным в полном размере или по частям с заданной регулярностью. Возврат кредита производится перечислением денежных средств со счета должника на счет банка;

2) срочность. Условиями договора определяется срок, по истечении которого кредитное обязательство перед кредитором должно быть погашено в полном объеме. В ином случае, за просрочку погашения кредитного обязательства банк применяет к заемщику штрафные санкции;

3) платность. Данный принцип включает в себе необходимость уплаты заемщиком процентов за использование привлеченных кредитных денежных средств. Процентная ставка также закреплена в условиях договора, определяется по соглашению сторон;

4) обеспеченность. Это одно из возможных условий предоставления в кредит денежных средств, когда кредитор в законном порядке требует предоставления гарантий своевременного погашения кредитного обязательства в виде залога имущества, поручительства, гарантий другого банка и пр

5) целенаправленность. Суть данного принципа заключается в том, что кредитные средства предоставляются заемщику на конкретные цели, также закрепленные условиями договора. При этом банк вправе осуществлять контролируемую деятельность в этом отношении и налагать на заемщика санкции за нецелевое использование заемных средств.

Проведем анализ выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса в 2018-2019гг.

Таблица 1 - Кредиты, выданные банками, в разрезе отраслей экономики

Отрасли	Январь 2019 год		Январь 2020 год	
	млн. тенге	%	млн. тенге	%
Всего по республике	2 363 861	100	2 108 752	100
промышленность	347 989	14,7	286 264	13,6
сельское хозяйство	198 213	8,4	97 295	4,6
строительство	249 075	10,5	262 608	12,5
транспорт	148 962	6,3	120 843	5,7
связь	15 907	0,67	8 518	0,40
торговля	543 339	23,0	544 410	25,8
другие отрасли	860 376	36,4	788 813	37,4

По приведенным данным видно, что наибольший удельный вес в выданных кредитах в Республике Казахстан занимают «другие отрасли» с долей 36,4% и 37,4%, а также торговля 23% и 25,8%, на долю промышленности приходится 14,7% и 13,6% соответственно по годам. За анализируемый период сумма выданных кредитов МСБ уменьшилась на 255 109 млн. тенге или на 10,8%. Объемы кредитования банками второго уровня таких отраслей как сельское хозяйство и связь занимают не большой удельный вес.

Анализ банковского кредитования предпринимательской деятельности в региональном разрезе представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Кредиты банков субъектам малого предпринимательства в региональном разрезе на 1 января 2020 г., млн.тенге

Области	Всего	Не банковским юридическим лицам	Физическим лицам
Всего по республике	2 108 752	1 781 027	327 725
Акмолинская	44 287	33 503	10 784
Актюбинская	55 971	40 460	15 511
Алматинская	20 520	7 998	12 522
Атырауская	42 914	23 635	19 280
Восточно-Казахстанская	69 798	40 470	29 328
Жамбылская	41 934	19 932	22 002
Западно-Казахстанская	42 989	26 586	16 402
Карагандинская	80 165	62 421	17 744
Костанайская	40 084	29 284	10 800
Кызылординская	26 969	11 662	15 307
Мангистауская	42 287	24 281	18 005
Павлодарская	57 775	39 255	18 520
Северо-Казахстанская	25 734	17 250	8 484
Туркестанская	1 363	250	1 112
г. Алматы	1 169 237	1 116 331	52 905
г. Нур-Султан	272 849	246 358	26 491

По данным таблицы 2 видно, что банки второго уровня преимущественно кредитуют не банковские юридические лица, на их долю приходится 84,5%, в региональном разрезе наибольший удельный вес, выданных кредитов приходится на г. Алматы 55,4%, г. Нур-Султан 12,9%, на долю ВКО приходится 3,3% .

Рассмотрим динамику статистических данных об объемах кредитования субъектов малого бизнеса в 2018 и 2019 годах в разрезе валют.

Таблица 3- Кредиты банков субъектам малого предпринимательства, млн. тенге

	Январь 2019	Январь 2020
Кредиты, всего в том числе:	2 363 861	2 108 752
в национальной валюте	1 731 781	1 699 991
краткосрочные	287 652	281 067
долгосрочные	1 444 129	1 418 924
в иностранной валюте	632 079	408 761
краткосрочные	100 708	53 551
долгосрочные	531 371	355 210

Таблица 3 показывает, что наблюдается динамика снижения выданных кредитов в анализируемом периоде. Кредитование банками второго уровня субъектов малого предпринимательства за данный период уменьшилось на 10,8% или на 255 109 млн. тенге, в национальной валюте снижение объема

кредитования составило 1,84 % (31 790 млн. тенге) и в иностранной валюте 35,3% (223 318 млн. тенге). Так же можно отметить, что Банки Казахстана субъектам малого и среднего бизнеса выдают кредиты преимущественно в национальной валюте, на их долю приходится 73,3% и 80,6% от общего объема кредитования соответственно по годам. Что касается сроков кредитования, то можно отметить, что предприниматели Казахстана предпочитают долгосрочные займы. Доля долгосрочных кредитов в общем объеме на 1 января 2020 года составила 84,1%.

По официальным данным Национального Банка Республики Казахстан в декабре 2019 года средневзвешенная ставка вознаграждения по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, составила 12,1% (в декабре 2018 года – 11,7%), физическим лицам – 16,8% (17,2%).

Таким образом, можно сделать вывод, что малые и средние предприятия выступают внутренним источником устойчивого экономического развития, а также обеспечивают материальное благосостояние населения государства в условиях рыночного хозяйствования.

Большинство предприятий в процессе деятельности сталкиваются с проблемами, которые связаны с финансированием их хозяйственных операций. Опыт нашей страны, показывает, что при поиске внешнего финансирования, субъекты малого и среднего бизнеса основное внимание уделяют банковскому кредитованию.

Малые и средние предприятия всегда испытывали и будут испытывать потребность в дополнительных финансовых ресурсах, поэтому развитие рынка кредитования МСБ является приоритетной задачей.

Все банки Казахстана имеют специальные предложения для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – представителей малого бизнеса (МБ). Наиболее привлекательны из них те, что работают под эгидой специального государственного органа – «Фонда развития предпринимательства».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Национального Банка // www.nationalbank.kz
2. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года №375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан»
3. Комитет по статистике <http://stat.gov.kz>

УДК 336:717

Тезекбаева С.Т. (19-МБМ-1), Рахимбердинова М.У. (ВКГТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА И ЕЁ ОПТИМИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В условиях финансовой глобализации, как в соседних государствах, так и в Казахстане, увеличиваются темпы развития банковских систем. Банковский сектор Казахстана переживает переломный период, являясь ведущими учреждениями на рынке потребительского кредитования и разнообразностью предпринимательской деятельности, что отражается в Законе Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в РК» [1].

В силу специфики банковской деятельности одним из основных банковских рисков, является риск осуществления кредитных операций. На этой основе банки второго уровня, далее (БВУ) должны быть способны предложить рынку те кредитные инструменты, которые будут наиболее востребованы и являться актуальными в период развития экономики. Анализ основных тенденций банковского сектора свидетельствует о высоком развитии такого направления деятельности кредитных организаций как потребительское кредитование физических лиц. Рынок потребительского кредитования физических лиц переживает небывалый расцвет. Он большой и охватывает средний класс населения, где с каждым годом увеличивается спрос на потребительские кредиты не только в условиях повышения благосостояния, но и когда их финансовое положение активно ухудшается.

При этом следует отметить, что высокая кредитная динамика дает возможность скрывать недостатки в области потребительского кредитования. Ухудшение финансового положения, увеличение просроченной задолженности, мошеннические операции и слабое качество кредитных портфелей остаются для сектора существенным вызовом, что формирует широкий спектр источников возникновения рисков банковской деятельности. Совокупность перечисленных условий, дополняемых особенностями внутренней среды каждого БВУ, формирует базовую платформу (набор рисков) системы внутрибанковского риск-менеджмента [2]. Определяемая воздействием факторов потребительского кредитования и разного экономического уровня, характеризующихся высоким динамизмом и неопределенностью, система риск-менеджмента банка является изменчивой, что требует осуществления мониторинга рисков [3].

Таким образом, основной целью является раскрытие специфики системы риск-менеджмента БВУ, возникающей при потребительском кредитовании физических лиц, выявление особенностей управления ими, а также разработка методов, направленных на её оптимизацию. Для достижения указанной цели поставлены следующие задачи: раскрыть сущность комплексного риска БВУ при кредитовании физических лиц; выявить специфику факторов

возникновения указанных рисков, проанализировать их влияние на кредитную деятельность БВУ; определить систему классификации риск-менеджмента, возникающей при потребительском кредитовании физических лиц, и основные виды этих рисков; выявить особенности системы управления данными рисками; разработать методику оценки портфельного риска при кредитовании физических лиц; определить методику оценки риска ссудной операции и его специфику, связанную с отдельными видами кредитных услуг для населения; выявить основные направления оптимизации риска кредитования физических лиц в современных условиях [4].

Кредитование физических лиц имеет ряд особенностей, которые существенно влияют на степень риска. В частности, к ним можно отнести относительно небольшие суммы запрашиваемых кредитов и многочисленность заемщиков, что обуславливает необходимость иметь для обслуживания клиентов большой штат сотрудников и разветвленную сеть отделений и филиалов банка. Нередко появляются сложности в оценке кредитоспособности физических лиц при подтверждении достоверности информации о заемщике, особенно в условиях развивающейся инфраструктуры рынка, а также проблематичность контроля, за целевым использованием кредита и сохранностью обеспечения. Объектом исследования в области потребительского кредитования физических лиц рассмотрим деятельность банка второго уровня Республики Казахстан на примере АО «БанкЦентрКредит».

АО «Банк ЦентрКредит» создано 19 сентября 1988 года и является одним из первых коммерческих банков второго уровня Республики Казахстан. Один из немногих банков, который, пережив все сложности перехода рыночной экономики, вот уже в течение 30 лет остается стабильным, надежным и прибыльным. Корпоративные ценности Банка ЦентрКредит – это важные принципы всей банковской работы – честность, профессионализм, оперативность и доброжелательность по отношению и к коллегам, и к клиентам и партнерам, соблюдая деловую и профессиональную этику. Основная деятельность АО «Банк ЦентрКредит» (далее БЦК) заключается в коммерческой банковской деятельности, осуществлении операций с ценными бумагами, кредитными займами, иностранной валютой и производными инструментами, предоставлении кредитных линий и гарантий. Банк предлагает клиентам широкий спектр банковских услуг - кредитование в тенге и иностранной валюте, прием депозитов, проведение платежей и переводов, обмен валюты, обслуживание по кредитным карточкам, ипотечное кредитование по государственным программам, как «Баспана хит», «7-20-25», автокредитование, беззалоговое кредитование «Наличные под зарплату», «Рефинансирование кредитных займов» и другие услуги. Банк имеет собственную широкую филиальную сеть по республике, обслуживает юридических и физических лиц более чем в 100 филиалах и отделениях. БЦК активно участвует практически во всех государственных программах поддержки предпринимательства.

Но, как и многие БВУ в плане риск-менеджмента и корпоративного управления БЦК сталкивается с рядом потерь в области потребительского кредитования физических лиц, что напрямую связано с состоянием экономики нашей страны. Когда экономика в хорошем состоянии банк наращивает кредитование, однако экономика обладает цикличностью. И когда цикл идет на снижение, платежеспособность заемщиков падает, и появляются так называемые «проблемные задолжники», из-за которых страдает кредитный портфель. БЦК стремится в диверсификации банковских активов, что позволило бы оптимизировать систему риск-менеджмента в потребительском кредитовании физических лиц, путем внедрения инновационных digital-услуг и продуктов. На качество активов сильно влияет и развитость институтов, от которых на прямую зависит эффективность взыскания проблемных кредитов. Это и судебные системы, системы частных судебных исполнителей, земельного законодательства и др. Чем быстрее БЦК удастся взыскать проблемный кредит, тем быстрее он направит эти средства на новое кредитование.

Благодаря новой стратегии, направленной на цифровизацию и качественные изменения в розничном бизнесе, БЦК автоматизирует новый процесс выдачи кредитов физическим лицам с использованием скоринговых моделей, отказавшись от кредитных комитетов. Обновление получила и система многофункционального мобильного приложения «Старбанкинг» – цифровой офис (управление финансами в режиме online-реального времени), что приводит к получению банковских услуг все 24 часа в любой точке мира. В качестве маркетингового инструмента по привлечению активных клиентов между банком и физическими лицами остается за кредитными картами. Развитие быстрых платежей сделал карточный продукт основным посредником банковского сотрудничества. Запуск Apple Pay, мобильного кошелька Wallet & QR Code, подключение интернет- эквайринга 3D Secure с возможностью проведения бесконтактных платежей – всё это вступление с клиентом в кредитные отношения и развитие основных направлений оптимизации риск-менеджмента в области кредитовании физических лиц. [5]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Казахстан, О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан от 31 августа 1995 г., №2444.
2. Ковалев П. П. Банковский риск-менеджмент: [учебное пособие] / П. П. Ковалев. - М.: Инфа-М, 2015. — 144с
3. Дамитов С. К. Основы современного менеджмента/учебник – Алматы, 2012г. – 556с.
4. Абдыгаппарова С. Б. Инновационный менеджмент: [учебное пособие] – Алматы, Экономика, 2003. – 164с.
5. Наш вестник, Корпоративное издание финансовой группы АО БЦК / - Изд. 2017г.

УДК 669.1

Төлеухан С.Т. (17-СРК-1), Сагидолдина А.Ж (ШҚМТУ)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫ, ӨСУІ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Мақалада Қазақстандағы құрылыс саласының даму барысы жайлы тың деректер келтірілген. Сонымен қатар құрылыс саласының одан ары қарай дамып, тек азаматтық, қоғамдық, өнеркәсіптік ғимараттардан бөлек түрлі көп қабатты зәулім ғимараттар салу арқылы қаланы көркейтіп, шет елдермен үзеңгілес болу үшін не істеуге болатыны жайлы зерттеулер көрсетілген. Сондай-ақ құрылыста ең керекті саланың бірі ол құрылыс экономикасы болып табылады. Құрылыстағы экономика жоғарыда аталып кеткен ауқымды жобалардың негізгі рөлін атқарушы болып табылады. Сол себепті осы саланыда қоса зерттеп тиімді жақтарын көрсетеміз.

Адамзат өмірінің соңғы он жылдықтары экономика мен тұрмыста түрлі технологиялық үдерістердің күрт қаулап өсуімен ерекшеленеді екен. Солардың алдыңғы қатарында құрылыс саласы да бар. Құрылыстың қарқынды дамуы жер бетінде көптеген жаңа қалалардың пайда болып, олардың санының артуына алып келді. Сонымен қатар, бұрынғы шағын қалалар барған сайын қанатын кең жайып, агломерациялық үдерістерді дамытты. Агломерация сөзін қазақ тіліне тура мағынасында аударатын болсақ, «қосып аламын», «қоршаймын» деген ұғымды білдіреді екен. Қалалардың қарқынды даму нәтижесінде айналасындағы елді-мекендердің сол қалаларға қосылып кетіп жатқан үдерістері біздің Қазақстанымызда да аз емес.

Солардың алдыңғы қатарында құрылыс материалдары өндірісінің дамуының маңызы зор екен. Қазақстанда құрылыс материалдары өндірісі Кеңес одағы тұсынан қалыптасқан болатын. Бірақ еліміз тәуелсіздікке ие болып, бұрынғы КСРО кеңістігіндегі экономикалық байланыстар әлсіреген тұста ең алдымен зардап шеккендердің бірі осы құрылыс материалдары өндірісі болды. Ірі қалаларда жұмыс істеп келген құрылыс трестерінің, құрылыс материалдары комбинаттары мен зауыттарының жұмысы тоқтады. Сондықтан құрылыс материалдары өндірісінің жаңа тарихы еліміз тәуелсіздік алып, ес жиған шақтан қайта басталғандығы ақиқат. Әрине, құрылыс индустриясының, соның ішінде құрылыс материалдары өндірісі мен өнеркәсібінің қайта дамуы үшін едәуір уақыт пен жағдайдың тұрақтылығы, кәсіпкерлер мен халықтың осы іске белсенділігі қажет. Біз нақты дамуға бет алған бес-алты жыл бұған аздық ететіндей. Шамасы соған байланысты болар, бізде қазіргі күні құрылыс нысандарын әрлеуге қажетті көптеген материалдар шетелдерден тасымалданып жүр. Егер нақты деректерге жүгінетін болсақ, үстіміздегі жылдың қаңтар-сәуір айларында елімізде 1 миллион 761 мың тонна цемент, 2 миллион тонна бетон, 133 065 тонна құрылыс қоспалары, 9 647 тонна бояулар мен лактар, 37 332 тонна отқа төзімді бұйымдар, 17 920 тонна жылу сақтағыш минералдық материалдан жасалған қоспалы заттар және басқа да құрылыс материалдары шығарылған екен. 53,8 миллиард теңгенің құрылысқа қажетті метал өнімдері,

25,1 миллиард теңгенің резина және пластмасса бұйымдары өндірілген. Үстіміздегі жылдың бірінші тоқсанында 58,7 миллион доллардың құрылыс материалдары экспортқа шығарылыпты. Оның 18 пайызын цемент өнімдері, 22 пайызын асбест заттары құраған. Ал осы мерзім ішінде елімізге 255,4 миллион доллардың құрылыс материалдары импортталған. Оның негізгі бөлігін түрлі керамикалық бұйымдар (35 пайызы) мен шынылар (20 пайызы) құраған. Көріп отырғанымыздай, құрылыс материалдары саласында еліміздің сыртқа шығаратын заттарынан ішке кіргізетін заттары 4,5 есе басым болып отыр. Міне, осы цифрдың өзі-ақ Қазақстанда құрылыс материалдары өндірісінің талапқа сай дами қоймағандығын көрсетеді. Бірақта қазіргі күні құрылыс материалдарын шығару ісімен республика аумағында 199 кәсіпорын шұғылданады. Алдағы уақытта еліміздегі құрылыс индустриясы мен құрылыс материалдары өндірісін қалайша қарқынды дамытуға болады? Ол үшін не істелуі қажет? Бұл мәселелер соңғы 5-6 жылдың көлемінде жиі-жиі талқыланатын болып жүр.

Құрылыс саласында жетекші рөл атқаратын құрылыс компаниялары болып табылады. Қазіргі таңда Қазақстандағы құрылыс жұмыстарының 26 пайызға жуығы шетелдік компаниялардың күшімен жүзеге асырылып жатыр. Статистика комитетінің мәліметі бойынша экономиканың негізгі салалары арасында құрылыс саласының дамуы басым сипатқа ие болып отыр. Мәселен, былтыр 2018 жылмен салыстырғанда ауыл, орман және балық шаруашылығы – 100,9 пайыз, өнеркәсіп – 103,8 пайыз, көлік – 105,1 пайыз, байланыс – 105,2 пайыз, сауда – 107,6 пайыз даму көрсеткішін көрсеткенде, құрылыс саласының даму деңгейі 112,9 пайыз болды. Бұл құрылыс саласының 2019 жылы бәрінен де жоғары қарқынмен дамығанын көрсетеді.

Әрине, елімізде құрылыс саласының қарқынды дамуына бірнеше фактордың әсері бар. Соның ең бастысы ретінде мұнай факторын айтуымыз керек. Сыртқа мұнай мен газ, металл саудасынан түскен қаржы мен инвестициялар инфрақұрылымдық құрылыс саласының өркендеуіне жол ашты. Ал мемлекет болса түрлі тұрғын үй бағдарламаларын ұйымдастыру және оны ипотекамен қамту арқылы азаматтардың жеке қаржыларын тұрғын үй құрылысына қарай бағыттай білді. Бұл ретте қалаларда салынып, сатылып жатқан пәтерлерге ие болсам деген қарапайым халықтың ұмтылысы мен ерік-жігерін де атап көрсетуіміз керек. Көптеген қарапайым адамдар қолдарындағы азын-аулақ қаржысын бала-шағасының аузынан жыра отырып, пәтер алуға немесе үй салуға жұмсауда. Мұны статистикалық деректер арқылы да дәлелдеуге болады. Мәселен, Қазақстан жылжымайтын мүлік федерациясының президенті Ермек Мүсіреповтің айтуынша, былтыр сатылған үйлердің 80%-ы несиені арқылы ресімделген. «Халықтың қолында артық ақша жоқ. Адамдар көбінесе тұрғын үйді ипотекалық несиенімен алады. Жылжымайтын мүлік нарығының ойыншылары адамдардың қолында артық ақша жоқ екенін біліп отыр. Сондықтан бағаның өсуіне негіз жоқ», дейді ол.

Статистика комитетінің дерегі бойынша, 2019 жылы үй сату мен сатып алу көрсеткіші 2018 жылмен салыстырғанда 21%-ға артқан.

Міне, осындай жағдайда, яғни адамдардың пәтер сатып алуға деген ұмтылысы барынша ширығып тұрған сәтте тұрғын үй құрылысының өзіндік құнын төмендету арқылы адамдар тілегін қанағаттандырудың және осы арқылы тұрғын үй құрылысының одан әрі дамуына дем берудің (өйткені пәтерлер бағасы төмендесе, сатып алушылар қатары арта түсетіні анық) қандай жолдары бар?

Себебі құрылыс материалдарының бағасы жыл өткен сайын қымбаттай түсуде. «Құрылыс материалдарының басым бөлігі шетелден тасымалданады. Кейін құрылыс компаниялары шыққан шығынды тұтынушының есебінен өтеп алады. Сол үшін жыл сайын тұрғын үй бағасын 10-15%-ға өсіреді. «Қазақстандық құрылыс материалдары өнеркәсібі қауымдастығының» президенті Марал Томпиевтің айтуынша, еліміздегі құрылыс материалдары өнеркәсібінің базасы цемент, бетон бұйымдары, қабырғалық және жылу оқшаулағыштар, гипс, таскендір, арматура, гипсті картон, қиыршық тас, құм және басқа да қажеттіліктер бойынша ішкі сұранысты жабуға толық жетеді. Аталған материалдарды құрылыс компаниялары сатып алып, пайдаланып та жүр. Ал құрылыстың кейбір күрделі заттарын шығаруға отандық өнеркәсіп әзірге дайын емес. Басты проблема – ҚХР, Ресей, Беларусь секілді елдердегі әріптестерімен баға мен сапа жөніндегі бәсекелестікке түсе алмауда. Жалпы бұл мәселенің көзге көріне бермейтін мәселелер көп.

Қорытындылай келсек, мақалада көптеген қазіргі таңдағы мәселелер келтірілді. Қазақстандағы құрылыс саласы даму үстінде екендігі аталып өтілді. Осы тақырыпты зерттеу барысында құрылыс саласының дамуына мынадай факторлар әсер ететіндігі анықталды:

- 1) Құрылыс нысандарын салуда жетекші рөлді шетелдің компанияларының атқаруы;
- 2) Елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдай;
- 3) Елдегі құрылыс материалдарын шығаратын кәсіпорындардың аздығы.

Жоғарыда аталып кеткен мәселелерге талдау жасап қарадық. Түрлі статистика мәліметтері мен экономист мамандардың айтқан сөздеріне сүйене отырып, құрылыс саласының әлі де биік шыңдарға шығып, шетелден асып түсуі мүмкін екендігі көрсетіледі.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Құрылыс экономикасы және оның түрлері: мақала, 2019.
2. Құрылыс кәсібінің алғышарттары: Алматы., 2012. - 150 б.
3. Құрылыс өндірісінің ұйымдастырылуы мен технологиясы / Фолиант баспасы: Астана, 2010. - 66 б.
4. Құрылыс индустриясы: 1-том 2005. 16 б.
5. www.egemen.kz

УДК 338(075.8)

Тугельбаева М.Б. (16-БЭ-1), Краузе Н.В. (ВКГТУ)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Жилье имеет первостепенное значение для человека, является насущной, жизненно важной потребностью. Однако, несмотря на значимость жилищной сферы для человека и общества в целом, в специальной литературе нет четкого определения этого понятия. На практике жилищную сферу часто отождествляют с жилищно-коммунальным хозяйством (ЖКХ). Жилищно-коммунальное хозяйство - жилищный фонд, а также совокупность организаций, обеспечивающих содержание многоквартирных жилых домов и инженерно-коммуникационной инфраструктуры на всем жизненном цикле, создающих безопасные и комфортные условия проживания (пребывания) [1].

Ведущей отраслью в составе жилищной сферы является жилищное хозяйство. Жилищное хозяйство непосредственно связано с населением и является ведущим в технологической цепочке жилищно-коммунального обслуживания населения.

К жилищной сфере также относят жилищное строительство, поскольку оно направлено на удовлетворение спроса на новое жилье, а также те виды деятельности, которые связаны с использованием уже построенных жилищ.

Категория жилищные отношения охватывает круг вопросов, регулируемых жилищным законодательством, на которые целесообразно ориентироваться при определении понятия «жилищная сфера». Таким образом, жилищная сфера представляет собой совокупность видов экономической деятельности, связанных с созданием и использованием жилищного фонда и направленных на удовлетворение жилищных потребностей людей [2].

Повышенная социальная значимость жилищной сферы требует активного участия государства в регулировании процессов ее функционирования и развития. Основными законодательными документами, регулирующими отношения в жилищном секторе Республики Казахстан, являются:

- 1) Закон Республики Казахстан «О жилищных отношениях» (1997);
- 2) Гражданский кодекс Республики Казахстан (1994);
- 3) Земельный кодекс Республики Казахстан (2003);
- 4) Закон Республики Казахстан «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности» (от 16 июля 2001 года № 242);
- 5) Закон Республики Казахстан «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности» (от 13 января 2012 года № 541-IV);
- 6) Закон Республики Казахстан «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество» (от 26 июля 2007 года № 310).

Закон Республики Казахстан «О жилищных отношениях» (1997) является основным законом, регулирующим жилищные отношения, в том числе:

- устанавливает основания возникновения и прекращения права собственности на жилища и права пользования жилыми помещениями;

- определяет требования к жилищам и обеспечению сохранности и ремонта жилищных фондов;
- регулирует вопросы, связанные с образованием и прекращением condominiuma как формы собственности на недвижимость и способы управления объектом condominiuma;
- создания и деятельности органов управления объектом condominiuma (ОУОК); определяет полномочия государственных органов в жилищной сфере;
- устанавливает особенности регулирования жилищных отношений с участием сотрудников специальных государственных органов [3].

До принятия этого закона в Республике Казахстан с 1994 года проводилась жилищная реформа. Сложившаяся ситуация в ЖКХ, с одной стороны, характеризовалась неэффективным и неоправданно завышенным расходованием финансовых и материальных ресурсов, а с другой - хроническим недофинансированием ЖКХ в связи с ростом негативных тенденций в бюджетно-финансовой сфере.

Реформирование ЖКХ потребовало объединения жильцов в новые организационные формы для того, чтобы общими усилиями находить возможность эффективного содержания жилья за счет использования рыночных отношений. Основой последнего явились образование особой формы собственности – condominiuma и новой формы управления condominiumами – кооперативов собственников квартир (КСК) [4].

КСК начали создаваться в 1996 году, когда правительство страны рассчитывало на то, что, объединившись в кооперативы, люди сами смогут содержать и управлять своим имуществом. Однако за 23 года существования КСК, на кооперативы собралось несметное количество претензий, что дискредитировало систему в целом. Согласно данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, в Казахстане насчитывается более 78 тысяч многоквартирных жилых домов, из них 26% находятся в аварийном состоянии. Жильцы не удовлетворены качеством обслуживания своих домов и финансовой непрозрачностью.

В связи с этим 7 января 2020 года вступил в силу закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам жилищно-коммунального хозяйства». В соответствии с новым законом, собственники квартир и нежилых помещений обязаны выбрать одну из двух форм управления: объединение собственников имущества (ОСИ) в качестве юридического лица, либо простое товарищество – непосредственное совместное управление всеми собственниками квартир и нежилых помещений без образования юридического лица. При этом, обе формы управления будут работать по принципу «один дом – одно объединение – один счет». Это подразумевает, что жители каждого дома будут открывать собственный текущий и сберегательный счета, управлять и использовать их самостоятельно.

При этом КСК могут продолжить свою деятельность как управляющие или сервисные компании, но уже на основании договоров с собственниками квартир и нежилых помещений. Параллельное сосуществование ОСИ и КСК будет возможно до 1 июля 2022 года.

Нововведения в организацию эксплуатации жилищного фонда должны способствовать упорядочиванию расчетов за предоставление услуг в жилищной сфере и рациональному формированию расходов на содержание общего имущества объекта кондоминиума (ОИОК).

Важным направлением совершенствования экономических отношений в жилищном хозяйстве является определение рыночной стоимости содержания и ремонта жилых зданий на основе экономически обоснованных нормативов.

Основной принцип функционирования жилищных организаций (ОСИ, КСК и др.) заключается в том, что они должны покрывать все расходы за счет своих доходов. Таким образом, смета расходов разрабатывается балансовым методом путем постепенного приведения в соответствие потребностей жителей в содержании жилищного фонда и возможностей их удовлетворения финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами. При этом следует исходить от расходов по максимальным потребностям, что обеспечивает непрерывность в предоставлении услуг и позволяет свести к минимуму степень неопределенности в содержании ОИОК.

Анализ эксплуатационных смет, используемых на практике в настоящее время, а также рекомендуемых в литературе, в том числе нормативной, методической, показывает, что нет однообразия в классификации статей сметы, и главное – используется различный понятийный аппарат.

Регламентирующим документом для целей установления единых подходов к формированию затрат ОУОК и размера платы собственников помещений (квартир) многоквартирного жилого дома (МЖД) в настоящее время является «Методика расчета сметы расходов на содержание общего имущества объекта кондоминиума», утвержденная приказом и. о. Министра национальной экономики РК от 26 марта 2015 года № 246 [5].

При этом предлагаемая Методика не предполагает наличие исчерпывающего перечня расходов по содержанию общего имущества (п.3 Методики). Кроме того, в представленных в ней перечнях работ нет четкой классификации работ и расходов характеру, функциям и структуре.

В настоящее время собственники помещений непосредственно участвуют в управлении своим домом-кондоминиумом; самостоятельно определяют и утверждают размеры сборов на содержание общего имущества. Однако представления о реальной сумме затрат, необходимых для текущего ремонта и технического обслуживания зданий не имеют. Отчасти это связано с тем, что в ходе проведения жилищной реформы имели место многочисленные упущения.

Формирование исходных данных для обоснования будущих затрат на текущий ремонт и обслуживание жилищного фонда осложняется наличием не в полном объеме, либо полным или частичным отсутствием документации, отражающей технико-эксплуатационные показатели здания. Существуют определенные сложности в проведении инвентаризации и технической экспертизы жилищного фонда, которые дают объективную информацию о его техническом состоянии. Поэтому составление сметы планируемых расходов имеет чаще всего условный характер.

В этой связи, авторами предлагается следующая логика разработки сметы расходов на содержание ОИОК.

Расчет сметы расходов представляет собой расходную часть бюджета на содержание общего имущества. В целом, разработка годового бюджета / сметы расходов и доходов представляет собой довольно сложный и многоэтапный процесс. В наиболее общем виде, при однородной структуре собственников имущества, а именно без учета собственников нежилых помещений и арендаторов, можно выделить следующие этапы разработки бюджета:

1) разработка сметы расходов на содержание общего имущества объекта кондоминиума и определение предельной величины расходов, исходя из технического состояния жилищного фонда;

2) расчет опорных ставок платы за жилье как удельных величин в результате деления расходов на содержание общего имущества на величину общей площади жилого дома;

3) анализ и оценка финансовых возможностей потребителей;

4) корректировка и уточнение ставок платы за жилье/размера ежемесячного взноса на содержание общего имущества объекта кондоминиума;

5) анализ и оценка производственной возможности субъекта сервисной деятельности на основе обеспеченности материально-техническими и трудовыми ресурсами; при этом в качестве субъекта сервисной деятельности выступает физическое или юридическое лицо, осуществляющее деятельность по содержанию объекта кондоминиума;

6) разработка различных вариантов скорректированной сметы расходов с учетом ограниченных финансовых возможностей потребителей - собственников имущества и производственных возможностей субъекта сервисной деятельности;

7) рассмотрение различных вариантов сметы расходов и выбор окончательного её варианта.

В процессе расчета сметы расходов на содержание ОИОК важную роль играют сметные нормы и нормативы затрат на содержание, текущий ремонт (ТР) и техническое обслуживание (ТО) жилищного фонда. В структуре производственных расходов удельный вес расходов на ТР и ТО общего имущества жилых зданий занимает основной удельный вес. Данные виды ремонтно-строительных работ включаются в систему нормативных документов по ценообразованию в строительстве. В этой связи важной является работа по поиску сметных норм и нормативов на работы, приемлемые для содержания ОИОК. На основе сметно-нормативной базы можно составлять локальные сметы и расчеты. При этом должны определяться дифференцированные, объективно необходимые затраты на ТР и ТО с учетом влияния факторов капитальности, материала стен, этажности, срока эксплуатации.

Далее на основе сметных нормативов разрабатываются дифференцированные нормативы общих расходов на управление и содержание ОИОК по типам жилых зданий. В ходе сравнительного анализа перечня статей расходов по Методике и произведенных сметных расчетов в ПО «SANA»

вырабатывается форма сметы, учитывающая требования регламентирующей Методики, а также аппарат сметного ценообразования.

При обосновании нормативных процентов в структуре расходов следует исходить из следующих умозаключений: согласно Методики, п.25 «Базовая доля затрат мероприятий в структуре расходования денежных средств складывается из расходов на управление и содержание общего имущества объекта кондоминиума в следующем пропорциональном соотношении:

- 1) на управление общим имуществом объекта кондоминиума – до 30 %;
- 2) на содержание общего имущества объекта кондоминиума – до 70 %».

Сметная стоимость работ и услуг определяет величину производственных расходов на содержание ОИОК. В соответствии с регламентациями Методики дополнительно рассчитываются административные расходы (на управление). Рассчитанная общая смета расходов позволяет определить величину удельных расходов на 1 м² общей площади, или себестоимость содержания ОИОК, которая является, в свою очередь, экономически обоснованной ставкой платы или размером взноса на содержание ОИОК собственниками имущества.

С учетом финансовых возможностей потребителей – собственников помещений (квартир) и производственных возможностей субъектов сервисной деятельности возможны различные варианты сметы по структуре. Рассмотрение различных вариантов сметы расходов и размера ежемесячного взноса на содержание общего имущества объекта кондоминиума призвано способствовать повышению научной обоснованности принимаемых экономико-управленческих решений в жилищной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О жилищных отношениях» от 16.04.1997 г. № 94-І-3 - adilet.zan.kz/rus/search/docs
2. В.В.Бузарев, Н.В.Васильева, В.С.Чекалин, В.Ф.Мартынов. Экономика жилищной сферы: Учебник – М.: РИОР; ИНФРА-М, 2016
3. https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/CP_Kazakhstan_web.RUS.pdf
4. Краузе Н.В., Китаева Н.И., Чижикова Е.И. Экономика жилищного хозяйства города / ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2003
5. Методика расчета сметы расходов на содержание общего имущества объекта кондоминиума. Утверждена приказом и. о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 26 марта 2015 года № 246 - adilet.zan.kz/rus/docs/V1500010572

УДК 338.222

Тургынова А.Р. (16-БЭ-1), Удовицкая Е.Ю. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Люди веками занимались «социальным предпринимательством» - помогали больным, кормили голодных, учили неграмотных. Считается, что термин «социальное предпринимательство» был запущен в обиход в 1980 – х Биллом Дрейтеном, основателем социальной филантропической организации Ashoka. Однако первым представил социальное предпринимательство как профессию и область для изучения ученых по имени Грегори Диз в конце 1990-х. очевидно, что хотя многие виды деятельности в этой области имеют долгую историю, централизованные усилия по согласованию общих принципов и методов работы начали прилагаться лишь недавно.

Слово «социальный» происходит от латинского слова, означающего «помощник», «союзник», «компаньон». Термин предполагает, что люди объединяются в некую группу, живущую и/или работающую совместно – то есть сообщество или общество. Таким образом, понятие «социальный» связано с тем, что делается для общества в целом. Этот термин предполагает, что общество ставится выше, чем отдельная личность.

Некоторые исследователи считают, что социальный аспект жизни должен быть отделен от экономического, а значит, достижение экономических целей может и должно происходить без учета интересов общества. В Соединенных Штатах эта концепция находит выражение в популярных идеях типа *laissez-faire* (правительство как представитель общества не должно вмешиваться в частные экономические вопросы) и *caveat emptor* («пусть покупатель хранит бдительность», «общество само должно защищаться от недобросовестного бизнеса»). Еще одно широко распространенное по всему миру мнение, разделяющее общество и экономику, гласит: правительство должно обеспечивать «подушку» людям, оказавшимся в неблагоприятной экономической ситуации.

К счастью, представления начинают меняться. Как отмечает Дэвид Борштейн, «концептуальные «стены», когда-то разделявшие мир на социальную и экономическую реальность», постепенно рушатся. В обыденной жизни можно найти массу подтверждений этому. К примеру, все больше растет интерес к области корпоративной социальной ответственности. Компания PepsiCo отслеживает состояние своего «углеродного следа» и активно работает над его уменьшением. Компания NBC-Universal всраивает элементы экологической устойчивости в вою работу и бренд. Успешные предприниматели вроде Билла Гейтса и Джеффа Сколла - благотоворители, они возглавляют это движение и поддерживают работу социальных предпринимателей. Игроки на рынке капиталов, такие как Shorebank, активно финансируют усилия по развитию сообщества. Повсюду развиваются партнерства между некоммерческими и коммерческими организациями.

Разделение между обществом и экономикой было проведено искусственно, и это факт. На деле они неразрывно связаны. Экономика – изображение общества и поэтому может и должна время от времени меняться, чтобы находиться с ним в гармонии. Именно это и позволяет решать социальные проблемы усилиями предпринимателей.

Дать определение термину «социальный» сравнительно легко. Разумеется, можно спорить о том, что важнее – интересы личности или общества или, скажем, развитие экономики или другие потребности общества, – однако, в целом существенных разногласий относительно смысла понятия «социальный» нет. А вот найти общепринятое определение предпринимательства гораздо сложнее, поскольку этот вопрос может рассматриваться сразу с нескольких ракурсов.

Существуют, скажем чисто экономические определения, подобные данному Джона Терри. Он описывает предпринимателя как «специалиста в области инноваций, который видит возможность создавать новый продукт или внедрить новый метод производства, а затем организует сбор всех необходимых входящих элементов и принимает на себя финансовый риск». Экономист Бертон Клейн предлагает более широкий взгляд на предпринимателя, называя его «брокером, объединяющим желаемое с экономической и возможно с технологической точки зрения». Согласно этому определению, предпринимательство предполагает установление связей, крайне важных для решения проблем и удовлетворения потребностей. Преподаватели основ предпринимательства Джеффри Тиммонс и Стивен Спинелли определяют предпринимательство как «целостный способ мышления, анализа и действия, направленный на реализацию возможности и использующий силу лидерства». Это определение предполагает, что предпринимательство – это особый образ мыслей плюс соответствующая практика. Иными словами, он представляет собой профессию. Более того, Тиммонс и Спинелли полагают, что предприниматели постоянно ищут жизнеспособные возможности для бизнеса. Предприниматели предстают в роли стратегических мыслителей, видящих «большую картину» и отлично понимающих, что эффективное лидерство по своей природе вдохновляет, адекватно распределяет ответственность и выражает признание в ходе работы. Тиммонс и Спинелли описывают такое поведение словами «делайте из коллег героев». Исследователи и бизнесмены Грег Лихтенштейн и Томас Лайонс утверждают, что предприниматель – это любой человек, занимающийся инновациями (путем создания нового продукта или услуги, развития нового производственного процесса или поиска нового рынка) и имеющий целью рост и развитие как самого себя, так и своего бизнеса. Последняя мысль – следствие убеждения, что предприниматели постоянно совершенствуются, чтобы эффективно проводить свои компании через различные этапы жизненного цикла бизнеса.

Можно выделить некоторые общие аспекты предпринимательства, которые кажутся хотя бы отчасти универсальными. Предприниматели активно ищут инновационные возможности, позволяющие добавить ценности в жизни потребителей своего продукта. Они разрабатывают стратегию роста, чтобы

расширить охват рынка и увеличить прибыль. Они активно выстраивают сети, направленные на достижение целей своего бизнеса, включая туда инвесторов, поставщиков и клиентов. Они не всегда берут на себя риски, но, взяв, умело управляют ими.

Однако среди исследователей предпринимательства по-прежнему нет согласия по ряду вопросов. К примеру, Скотт Шейн полагает, что успешными предпринимателями рождаются, а Лихтенштейн и Лайонс считают, что успех в бизнесе - результат мастерского использования приобретенных навыков. Шейн указывает, что возможности для бизнеса существуют в рамках заданного контекста и предприниматель должен их изыскать, а Сарас Сарасвати считает, что предприниматели сами создают эти возможности. Многие преподаватели предпринимательства полагают, что настоящими предпринимателями можно считать лишь тех, кто развивает влиятельные компании, заслуживающие венчурных инвестиций, другие же относят к предпринимателям и владельцев небольших бизнесов. Скорее всего, подобные дебаты не закончатся никогда, однако нам необходимо понимать их основные тезисы. Разные точки зрения оказывают прямое влияние на теорию и практику того, что мы называем социальным предпринимательством.

Найти универсальное определение социального предпринимательства столь же сложно, как и определение предпринимательства.

Джеффри Робинсон признает, что социальное предпринимательство может реализовываться как через коммерческие, так и некоммерческие структуры. Социальное предпринимательство как процесс, включающий в себя выявление конкретной социальной проблемы и конкретные методы ее решения, оценку степени социального влияния, бизнес-модели и устойчивости проекта, а также создание коммерческой структуры (ориентированной на выполнение социальной миссии) или некоммерческой структуры (выполняющей бизнес-задачи), обеспечивающей двойной (или тройной) результат, то. Есть результат экономический, социальный и экологический.

Социальное предпринимательство аккумулирует все лучшее из бизнеса и госсектора. С одной стороны, оно воплощает в себе предпринимательский дух частного сектора и силу экономических рынков, позволяющую решать проблемы. С другой стороны, оно пытается поправить дело на некорректно работающих рынках и ставит интересы общества выше частных.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1 Социальное предпринимательство :миссия- сделать мир лучше/Джилл Кикал, Томас Лайонс;пер. С англ. – М.:АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР,2014 – 304 с.

2 <https://and.kz/socialnoe-predprinematelstvo>

УДК 339.137

Чукуева Г.Е. (19-МБМ-1), Козлова М.В. (ВКГТУ им. Д. Серикбаева)

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Роль конкурентоспособности в современном мире существенно возрастает за счет увеличения числа стран, участвующих в международной торговле, постоянного роста размера импортно-экспортных процессов.

Развитие и улучшение экспортно-импортных операций любого отечественного предприятия имеет важнейшее стратегическое значение для роста и поддержания экономики страны.

Международная конкурентоспособность складывается из стратегических преимуществ, выявляющихся на мировом рынке, на основе сопоставления с соответствующими показателями зарубежных конкурентов.

В настоящее время чтобы завоевать и сохранить ведущие позиции в жесточайшей конкурентной борьбе на международном рынке, нашим предприятиям необходима всесторонняя поддержка государства.

Сегодня мировой рынок переполнен различными товарами и услугами, каждая страна стремится выдвинуть именно свои услуги на первые позиции, учитывая все потребности рынка, оснащая все это последними инновационными технологиями. Чем больше и качественнее преимуществ у предприятия или организации, тем больше будет возможностей для успешной реализации своей деятельности на международном рынке.

Конкурировать среди таких ведущих стран задача не из легких, особенно нашим отечественным предприятиям.

Есть четыре уровня, на которых рассматривается конкурентоспособность компании, это: товар, сама фирма, отрасли и страна.

Конкурентоспособность продукта представляет собой комплекс высококачественных, ценовых и потребительских характеристик товара, определяющих успех его реализации на внутреннем и внешнем рынке. Качество товара, новизна, наукоемкость и экологичность – на таких критериях основывается конкурентоспособность на мировом рынке, они играют важную роль в производственной деятельности.

Инновации играют большую роль в изготовлении качественного товара, так как от их внедрения зависит технический уровень производства, нуждающийся в применении прогрессивных технологий. За счет инноваций большинство ведущих стран мира выходят на передовые позиции на мировом рынке, обеспечивая себе тем самым повышение товарной конкурентоспособности посредством использования инноваций.

Факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия, включают характер инновационной деятельности, уровень производительности труда, влияющий на уровень цены и прибыльности, эффективность управления, адаптивность, обеспеченность ресурсами, доля рынка.

Наилучшее изучение и использование возможностей рынка, повышение производительности труда, эффективное применение производственных

процессов – фундамент для обеспечения конкурентоспособности фирмы на международном рынке.

Чтобы достичь высоких позиций на рынке компаниям следует иметь преимущества в передовых технологиях, квалифицированных кадрах, уникальности реализуемого продукта.

Для того чтобы успешно продвинуть отечественный товар на мировой рынок, и удержаться на хороших позициях нужно предпринимать определенные меры. Но, для начала, стоит выявить, какие барьеры препятствуют отечественным предпринимателям расширять и укреплять свои позиции на внешних рынках.

Исследуя и анализируя общий бизнес-климат страны, можно выявить следующие барьеры [1]:

1) несовершенство налоговой политики. У казахстанских предпринимателей на сбор, расчёт, заполнение и отправку форм налоговой отчётности уходит по 178 часов. Для сравнения, в Канаде предприниматели тратят на уплату налогов 131 час, в Норвегии – 83, в Швейцарии – 63, а в Эмиратах – всего 12 часов в год;

2) сложности с разрешительными процедурами;

3) уровень выхода на международные рынки и качество транспортно-логистической инфраструктуры занимают низкие позиции. Транспортные расходы в некоторых случаях, как показывает практика, достигают 30% от стоимости конечной продукции предпринимателей-экспортёров, что в свою очередь не позволяет им конкурировать на международных рынках;

4) дисбаланс между импортно-экспортными операциями. В Казахстане нередко складывается такая ситуация, когда стимулируется только импорт, а экспорт, наоборот, заглушается;

5) излишнее госрегулирование предприятий;

6) доступность и эффективное распределение финансовых ресурсов. Эксперты считают, что на поддержку перспективных начинающих предприятий в стране выделяется слишком мало средств, в то время как крупные компании то и дело получают финансирование от государства.

На сегодняшний день казахстанские предприятия имеют возможность выйти на международный рынок благодаря международному финансовому центру «Астана», то есть они смогут получить финансирование от зарубежного инвестора. Для развития бизнеса требуются инвестиции, эти инвестиции могут обеспечить как, банки так и инвесторы. У каждого из них свои требования. Инвесторам в первую очередь нужна гарантия в том, что они не зря вложили деньги в определенную организацию. Благодаря МФЦА отечественные предприятия будут обеспечены современными технологиями, квалифицированными кадрами. Такая возможность существенно облегчит развитие наших предприятий.

Основная цель МФЦА – это помощь в получении инвестиций отечественным предприятиям, как на внутреннем, так и на внешнем, международном рынке. Благодаря содействию таких бизнес-центров, наша экономика будет развиваться, привлекая внимание зарубежных партнеров.

Стоит отметить, что такие бизнес-помощники должны делать ставку не только на крупные предприятия, но и на малый бизнес и начинающие предприятия. С 2007 года на финансирование госпредприятий, включая крупные нацхолдинги и компании, было выделено в 15 раз больше средств, чем на поддержку малого и среднего бизнеса.

Рассматривая шире экономическое поле следует сказать, что это «финансовая цепочка», так как даже самое малое предприятие имеет влияние на деятельность всех остальных, от успеха одной компании зависит успех других. Развитие и сохранение высоких позиций отечественных предприятий на внутреннем рынке будет являться посылом для успешного повышения конкурентоспособности на внешнем рынке. Следовательно, прежде чем занимать особые позиции на мировом рынке, наши предприятия должны работать сплоченно «у себя».

Развитие экспортного потенциала считается стратегически важным моментом для обеспечения подъема экономики государства. Экспортные компании играют важную роль в продвижении казахстанского продукта на международный рынок.

По данным источника министерства инфраструктурного развития и индустрии, казахстанским экспортерам будет оказана поддержка в поиске и проведении встреч с зарубежными потенциальными клиентами, а также помощь в организации рекламы их товара и дальнейшее обеспечение продвижения продукции. Данной поддержкой смогут воспользоваться 70% экспортеров – это не менее 270 отечественных фирм.

Еще одним главным и существенным событием для казахстанских предприятий, которое поспособствует повышению узнаваемости и спроса на нашу продукцию, будет создание бренда «Сделано в Казахстане». Следовательно, наши экспортеры смогут пользоваться большими возможностями поддержки государственного экспорта. Плюсы такого зонтичного бренда в том что, это существенно упростит продвижение и рекламу нашей продукции за рубеж, а также облегчит процесс выхода на другие рынки. Также нашим предприятиям стоит рассматривать продвижение продукции за счет электронной международной торговой площадки.

За счет повышения качества своего товара, формирования зонтичного казахстанского бренда и гарантирования полного соответствия международным регламентам и другим требованиям экспортируемых стран, наша продукция сможет повысить уровень своей конкурентоспособности на мировом рынке.

Конкурентоспособная деятельность предприятия возможна только при наличии стратегического, комплексного подхода к управлению всех имеющихся активов, в том числе и самого важного из них – человеческого капитала [2]. Важнейшим нематериальным активом организации является человеческий ресурс, так как остальные активы пассивны и требуют вмешательства человека для производства стоимости. Из этого следует что, эффективная политика управления человеческими ресурсами это одна из составляющих конкурентоспособности предприятия.

Чтобы обеспечить высокую конкурентоспособность предприятия, кадровая политика должна придерживаться следующих критериев [3]:

1. Иметь индивидуальный подход к каждому сотруднику.
2. Кадровая политика должна быть достаточно гибкой, то есть, она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания работника, с другой – динамичной, т.е. корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации.
3. Кадровая политика должна быть экономически обоснованной, т. е. исходить из его реальных финансовых возможностей.
4. Предоставить обеспечение баланса между максимизацией гибкости и эффективностью работоспособности персонала

В заключении следует сказать, что конкурентоспособность предприятия зависит от различных факторов, которые считаются составляющими конкурентоспособности. Для того чтобы повышать позиции среди конкурентов, в основе организационной системы предприятия должен лежать систематический анализ как внешнего так и внутреннего рынка и гибкое реагирование на происходящие в этих средах изменения за счет корректировки действий. Кадровая политика должна меняться и подстраиваться, в зависимости от стадии жизненного цикла организации и решаемых задач, для успешной деятельности предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сивальнева Н.Н., Швеков А.В. Управление персоналом как элемент системы конкурентных преимуществ организации // Управление персоналом. - 2010. - №22. - С.17-21.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. - М.: Эксмо, 2009. - С. 512.
3. Козлова М.В. Инновационные стратегии в системе управления качеством и конкурентоспособностью инновационных предприятий //Проблемы современной экономики. – 2011. - №1. – С.14-19.

ӘӨЖ 796.01

Айымқанова Г., Алпамысов Д.(18-ГТК-1), Шорганова А.(ШҚМТУ)

ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДАҒЫ БҰҚАРАЛЫҚ СПОРТТЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Өскемен жоғарғы оқу орындарындағы бұқаралық спорттың қазіргі жағдайы мен проблемаларын анықтау мақсатында арнайы жұмыстар жүргізілді. Ең алдымен, біз, аталмыш жоғары оқу орындарында білім алып жатқан студенттермен сауалнама жұмыстарын жүргізуді жөн көрдік. Бұл жауапты жұмысты бастамас бұрын, біз алдымызға мынадай мақсат қойдық: ЖОО студенттерінің денсаулықтарын анықтау, денсаулықтарына әсер етуші факторларды айқындау және өз денсаулықтарына деген қарым-қатынастарын талдау. Зерттеу міндеттерін белгіледік: осы мақсаттарға жету үшін арнайы сауалнама сұрақтарын құрастыру, сауалнама жүргізу.

2012 жылдың қазан-қараша айларында Өскемен қаласының ЖОО I-IV курс студенттері арасында сауалнама жүргізілді. Сауалнамаға 128 қыз бала, 140 ер бала, барлығы 268 респондент қатысты. Сауалнамаға қатысушылардың орта жасы 20,4 жас. Сауалнама 3 мәселені қамтыды және оқу жылының бірінші жартысында жүргізілді. Мұндағы, 1 – студенттердің денсаулықтарына әсер етуші факторлар, 2 – студенттердің денсаулықтары, негізгі аурулары, 3 – студенттердің әлеуметтік денсаулықтары. Сауалнама арқылы алынған мағлұматтар өңделіп, нәтижелері кестелер мен қисық сызықтар арқылы бейнеленді.

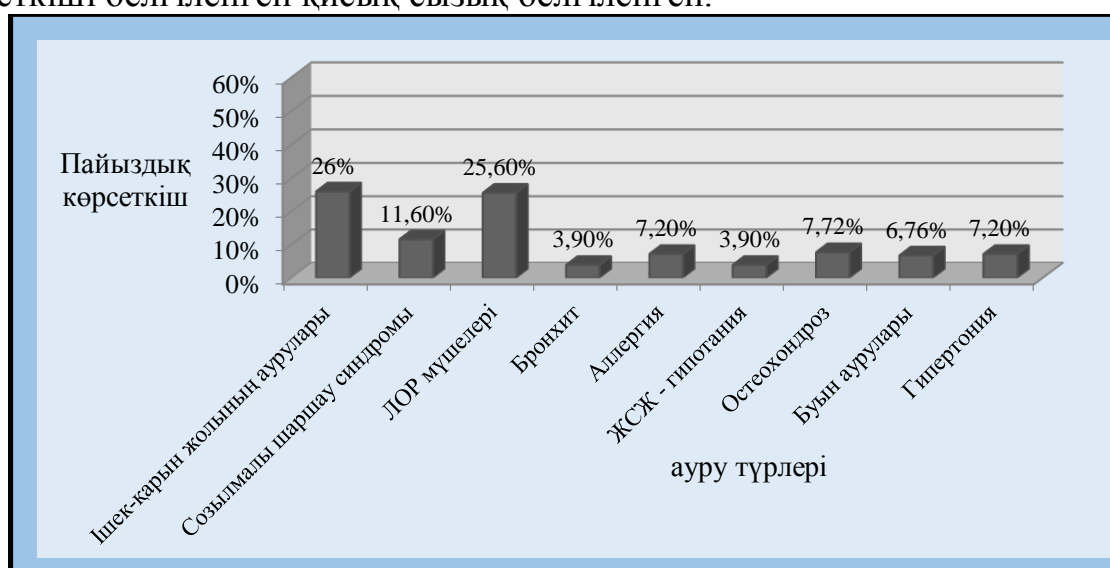
Кесте 1 Студенттердің денсаулықтарына әсер етуші факторлар

Әсер етуші факторлар	Студенттер саны	Пайыздық көрсеткіш
Артық салмақ	8	3%
Гиподинамия	53	19,7%
Шылым шегу күніне:		
- 20 дана шылымға дейін	4	1,5%
- 1-5 дана шылымға дейін	20	7,5%
- Әрқалай, түрлі жағдайларға	17	6,3%
байланысты	29	10,8%
- шекпеймін		
Тамақтанудың бұзылуы	62	23,1%
Алкоголь ішу:		
- мейрамдарда ғана	40	15%
- жиі ішемін	4	1,5%
- ішпеймін	26	9,7%
Кәсіби спортпен айналысу	5	1,8%

Жоғарыдағы кестеден біз студенттердің денсаулықтарына әсер етуші негізгі факторлар қатарына гиподинамия, яғни қимыл-қозғалыс жеткіліксіздігі, тамақтану екенін көреміз. Мұндағы, қимыл-қозғалыс тапшылығы 19,7%-ды, тамақтанудың бұзылуы 23,1%-ды құраған.

Сонымен қатар, сауалнама барысында студенттер көп ауыратын негізгі ауру түрлері тіркелген болатын. Кестеден студенттер көбінесе ауыратын негізгі аурулар қатарына ішек-қарын жолының аурулары, құлақ, тамақ, мұрын мүшелері аурулары және созылмалы шаршау синдромын байқауымызға болады. Мысалы, студенттердің ішек-қарын жолының ауруларымен 26%-ы, құлақ, тамақ, мұрын мүшелері ауруларымен 25,6%-ы және созылмалы шаршау синдромымен 11,6%-ы жиі ауыратындарын көрсеткен.

Төменде студенттер көп ауыратын негізгі аурулардың пайыздық көрсеткіші белгіленген қисық сызық белгіленген.



Сурет 1 – Студенттерде анықталған әр түрлі ауру түрлерінің ара – қатынасы.

Студенттердің әлеуметтік денсаулықтарын анықтау мақсатында жеке сауалнама жүргізілді. Сауалнамаға 32 қыз бала, 38 ер бала, барлығы 70 респондент қатысты. Сауалнамаға қатысушылардың орта жасы 19,3 жас. Әлеуметтік денсаулықтары бойынша студенттердің көбінің Маслоу пирамидасы бойынша қажеттіліктерінің өте төмен деңгейі, яғни I-II деңгейі (61 адам, 87,1%) байқалды. Дегенмен, барлық студенттерде мақсатқа талпынушылық бар, бірақ, мақсаттарының сипаты әр қилы. Студенттер өз денсаулық деңгейлерін бағалауды өте сирек жүргізеді, негізінен, ауру пайда болған соң, кейбіреулері тіптен өз денсаулықтары жайлы ойланбайды, бұл олардың денсаулық мәдениетінің төмендігін байқатты.

300-ден артық студент қатысқан сауалнама нәтижелеріне қарап, студенттердің бос уақыттарында дене тәрбиесі және спортпен айналысуларына кедергі жасайтын тура және жанама себептер айқындалды.

Себептер келесідей белгілер бойынша топтастырылды:

1. ұйымдастырушылық сипат;
2. материалды сипаты;

3. субъективті – тұлғалық;
4. қызметтік-сауықтыру сипат (4-кесте).

Төмендегі кесте көрсеткіштерінен біз студенттердің оқу курстары жоғарылаған сайын бос уақыттарында дене тәрбиесі және спортпен айналысуларына кедергі жасайтын себептері айқындала беретіндері байқалады.

Негізгі себептер ретінде өзін-өзі ұйымдастыру және дене тәрбиесі және спорт жұмыстарын ұйымдастыру жағдайлары қарастырылады.

Бұл көрсеткіштерден, бос уақыттарында дене тәрбиесі және спортпен айналысуларына ер балаларға ынта мен қызығушылықтың болмауы тән болса, қыз балалар контингентіне өз бос уақыттарын ұйымдастыра алмау себептері тән.

Кесте 5 Студенттердің бос уақыттарында дене тәрбиесі және спортпен айналысуларына кедергі жасайтын субъективті - тұлғалық себептер, %

Себептер	Ер балалар	Қыз балалар
Өз бос уақытын ұйымдастыра алмау	14,0	21,6
Ынта мен қызығушылықтың жоқтығы	19,4	11,0
Өзіндік енжарлық	9,6	17,1
Оқытушылармен байланыстың жоқтығы	8,2	10,8
Шұғылданудың қажеттілігі бар екеніне сенімділіктің жоқтығы	10,5	8,6
Шұғылдануға деген қажеттіліктің жоқтығы	24,1	20,3
Сабақтар интеллектуалды дамуға әсер етпейді	14,0	16,7
Сабақтар кәсіби дайындыққа әсер етпейді	15,8	18,4

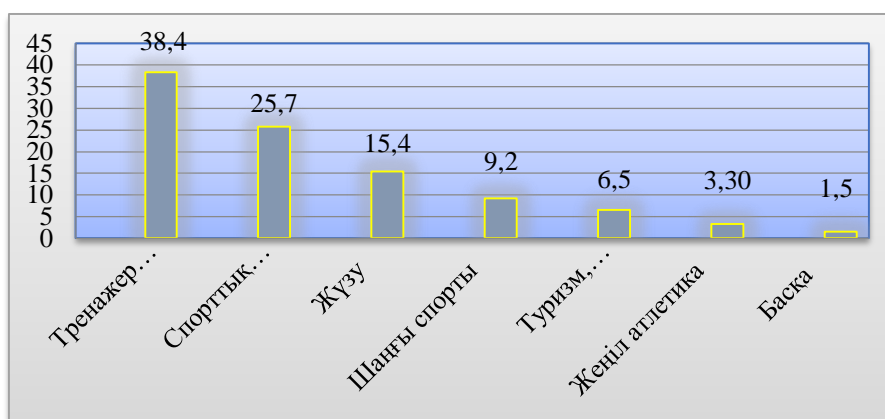
Барлық студенттерге бос уақыттарында дене тәрбиесі және спортпен айналысуға, шұғылдануға деген қажеттіліктің жоқтығы, рухани және интеллектуалды мүмкіндіктерді дамуға әсер етпейді деген себептер тән. Сонымен қатар, көптеген студенттер дене тәрбиесі саласындағы белсенділік пен болашақ кәсіби қызметі арасындағы байланысты байқамайды.

Зерттеу жұмысы барысында Өскемен қаласы жоғары оқу орындарының I-IV курс студенттері арасында дене шынықтыру және спортпен шұғылдануға қалай қарайтындарын, жоғары оқу орнында оқып жүріп қай спорт түрімен айналысқысы келетіндіктерін анықтау мақсатында сауалнамалар жүргізілді.

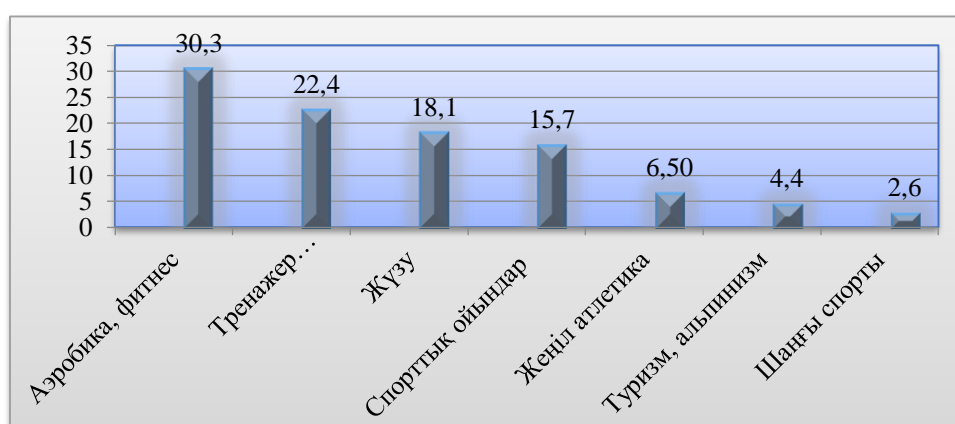
Сауалнамаға 200 студент, соның ішінде 46%-ы қыз балалар, 54%-ы ер балалар қатысты. Олардың 13%-ы «Дене шынықтыру және спорт» мамандығы, 87%-ы басқа мамандықта білім алып жатқан студенттер.

Жүргізілген сауалнама нәтижелерін талдау, келесідей нәтижелер берді:

1. Бірінші курс студенттері көптеген спорт түрлеріне қызығушылық танытады. Ер балалар спорттың 25, қыз балалар 20 түріне қызығушылық - тарын білдірді. Олар белгілеген спорт түрлерінің ішінде дәстүрлі, танымал спорт түрлерімен бірге соңғы жылдары кеңінен тараған фитнес, аэробика, атлетикалық гимнастика және т.б. жүйелер де бар.



Сурет 2 – I-IV курс студенттерінің (ер балалар) университет қабырғасында айналысқысы келетін спорт түрлері (дене тәрбиесі амалы), %



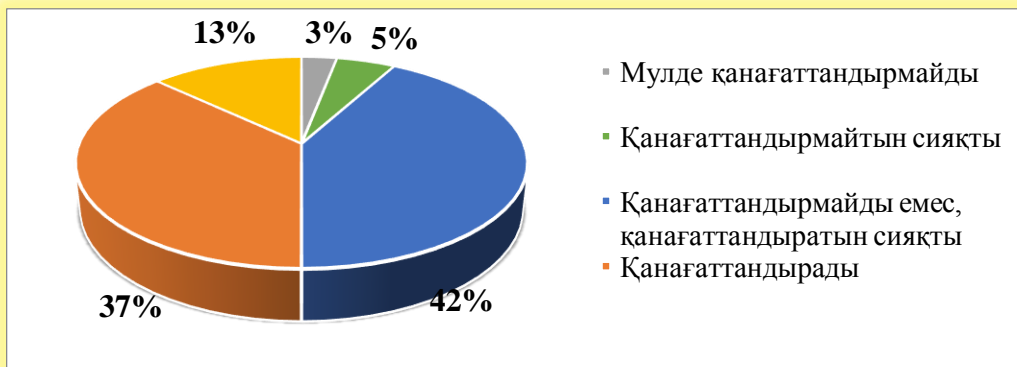
Сурет 3 – I-IV курс студенттерінің (қыз балалар) университет қабырғасында айналысқысы келетін спорт түрлері (дене тәрбиесі амалы), %

2. Студенттердің оқу курстары жоғарылаған сайын спорт түрлеріне деген қызығушылықтарының өзгеру тенденциясы байқалды. Мысалы, 2-курсқа ауысқанда ер балалардың күрес (10,4-тен 3,6%-ға), баскетбол (9,6-дан 4,6%-ға), футбол (13-тен 11,1%-ға) сияқты спорт түрлеріне қызығушылықтары төмендеп, дене тәрбиесімен өзбетімен айналысу кезінде жеңіл атлетика, шаңғы спорты, күшті талап ететін спорт түрлерінің амалдарын қолдануға деген ынталары жоғарылайды.

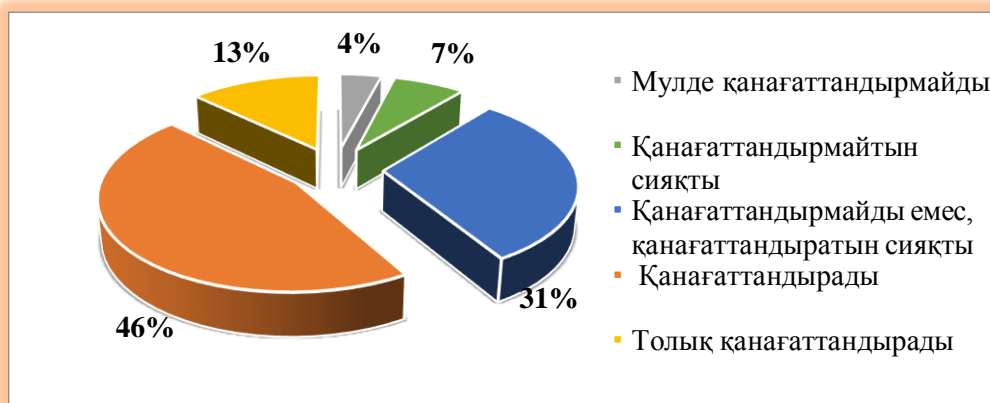
Спорт түрлеріне деген қызығушылықтарының өзгеру тенденциясы қыз балалар арасында да байқалды. Мысалы, 2-курсқа ауысқанда қыз балалардың жеңіл атлетика (10,7-ден 5,8%-ға), баскетбол (9,9-дан 4,7%-ға) сияқты спорт түрлеріне қызығушылықтары төмендеген. Ал, дене тәрбиесімен өзбетімен айналысу кезінде волейбол (13,9-дан 14,8%-ға), үстел үсті теннисі (4,9-дан 8,4%-ға), суға жүзу (4,4-тен 6,8%-ға) амалдарын қолдануға деген ынталары жоғарылаған.

«Білім алып жатқан ЖОО-ның оқыту жағдайларымен қаншалықты қанағаттанасыз?» атты сауалнама арқылы біз С.Аманжолов атындағы ШҚМУ, Д.Серікбаев атындағы ШҚМТУ, ҚАЕУ студенттерінің білім ордаларындағы спорттық база, спорттық құрал-жабдықтармен, дене тәрбиесі сабағының

ұйымдастырылуымен, спорттық үйірме жұмыстарының ұйымдастырылуымен қаншалықты қанағаттанатындары анықталды (сурет 4-5).



Сурет 4 – ШҚМУ студенттерінің университеттің спорттық базасының жабдықталуына қанағаттану көрсеткіштері, %



Сурет 5 – ШҚМТУ студенттерінің университеттің спорттық базасының жабдықталуына қанағаттану көрсеткіштері, %

Бұл графикалық суреттерден үш жоғары оқу орны студенттерінің өздері білім алып жүрген мекемелердің спорттық база, спорттық құрал-жабдықтарымен қанағаттануларының пайыздық көрсеткіштерін көруіңізге болады.

Өскемен қаласы жоғары оқу орындарының қазіргі таңдағы жағдайын зерттеу, сауалнама жүргізу, интервью алу, жеке пікірлесу әдістері арқылы біз жоғары оқу орындарында дене тәрбиесін, сауықтыру дене тәрбиесін, спорт, көпшілік спорт жұмыстарының қазіргі жағдайын, адамдардың көзқарастарын, пікірлерін зерттедік және оларды ұйымдастырудың төмендегідей тиімді жолдарын белгіледік:

- Студенттер дене тәрбиесі, спорт, көпшілік спорт жұмыстарын дамыту туралы мемлекеттік қарарлар, заңдар қабылдау.
- ЖОО студент спортшыларының ерікті спорттық қоғамын құру.
- ЖОО дене тәрбиесі, спорт жұмыстарын насихаттау деңгейін көтеру.
- ЖОО-дағы ДТЖС мамандарының жұмыс сапаларын жоғарылату.
- Әрбір жоғары оқу орнында тұрақты жұмыс жасайтын «спорт клуб» ашу.
- ЖОО-дағы спорттық материалды-техникалық базаларды жақсарту.

ӘӨЖ 691.14

Арғынбеков Д. (19-ГМК -1), Бекбосынов С.Т. (ШҚМТУ)

БІЗДІҢ КҮНДЕЛІКТІ ӨМІРІМІЗДЕГІ ДЕНЕ ШЫНЫҚТЫРУ

Біздің елімізде дене шынықтыру мен спорт рухани байлықты, адамгершілік тазалық пен физикалық жетілуді үйлесімді етіп тәрбиелеудің маңызды құралдарының бірі болып саналады. Дене шынықтыру – бұл адамның физикалық дамуының, денсаулығын нығайтудың және қорғаудың тиімді құралы ғана емес, сонымен бірге ол студенттердің әлеуметтік белсенділігінің көрінісі, сонымен қатар адам өмірінің басқа жақтарына да әсер етеді: ұжымдағы беделі мен ұстанымы.

Дене шынықтыру – студенттерді оқыту мен тәрбиелеудегі маңызды пәндердің бірі. Бұл процестің маңыздылығы рухани және физикалық күштердің үйлесуі, денсаулық, физикалық және психологиялық салауаттылық сияқты құндылықтарды қалыптастыру арқылы көрінеді. Дене шынықтыруға байланысты мәселелерде педагогика мен психология ерекше орын алады.

Адамға өз денсаулығын сақтауға немесе жақсартуға, аурулардың, соның ішінде өлімге әкеп соғуы қаупін төмендетуге мүмкіндік беретін оңтайлы дене белсенділігі туралы да айту керек. Оңтайлы дене белсенділігі жүру, жүгіру, қозғалмалы спорт түрлерімен, бимен айналысу, сондай-ақ гимнастикалық жаттығуларды орындау есебінен жетуі мүмкін. Барлық осы жаттығулар студенттер бір күн бойы сау адам болу үшін орындалуы тиіс. Қалыпты және айқын дене белсенділігі адамның күн, апта, ай, жыл бойы орындайтын бұлшықет қызметінің кез келген түрін қамтиды. Маңызды емес, бұл арнайы жаттығу, немесе үйде немесе үй жанындағы учаскеде жұмыс, жай жүру. Дене белсенділігі өте қысқа мерзімді болуы мүмкін, бірақ оның ұзақтығы 30 минуттан кем болмауы өте маңызды. Дене шынықтыру 4 негізгі нысаны бар:

1. Дене тәрбиесі және нақты қызметке физикалық дайындық (кәсіби-қолданбалы дене дайындығы);
2. Дене шынықтыру құралдарымен денсаулықты немесе жоғалған күштерді қалпына келтіру-оңалту;
3. Демалыс мақсатында дене шынықтыру жаттығуларымен айналысу;
4. Спорт саласындағы жоғары жетістіктері.

Адам мәдениетінің деңгейі оның бос уақыт сияқты қоғамдық игіліктерді тиімді, толық көлемде пайдалана білуінде көрініс табатынын атап өткен жөн. Ол қалай қолданылатынына тек еңбек қызметіндегі, оқуда және жалпы дамудағы табыс ғана емес, сонымен қатар адамның денсаулығы, оның өмірінің толықтығы байланысты. Дене шынықтыру және спорт мұнда маңызды орын алады. Дене шынықтыру - бұл денсаулық.

Дене шынықтыру (тәрбие) қоғамдық және жеке гигиена ережелерін, Еңбек және тұрмыс гигиенасын, Еңбек және демалыс режимін сақтауды көздейді, яғни бұл адамды мәдени ету процесі. Спорт-бұл да денсаулық, бірақ бұл таңертеңгі дене жаттығуларын орындау тұрғысынан.

Жоғары жетістіктер спорты мен денсаулық ұғымдары айқын емес. Жоғары жетістіктер спорты бүгінде қоғам өмірінде тарихтағы ұқсастығы жоқ орын алды. Оның проблемалары тек медиктер мен педагогтарды ғана емес, сонымен қатар философтар мен әлеуметтанушыларды да мұқият зерттеу тақырыбына айналды.

Жаттығудың күнделікті өмірдегі пайдасы. Үнемі жаттығу және фитнес жаттығуларының көптеген артықшылықтары бар, оларға мыналар жатады:

1. Жаттығу энергия деңгейлерін арттырады.

Жаттығу бұлшықеттеріңізге оттегі мен қоректік заттарды жеткізу үшін жүрек-қан тамыр жүйесінің күші мен тиімділігін арттырады. Жүрек-тамыр жүйесі жақсы жұмыс істеген кезде, бәрі қарапайым болып көрінеді және сіз өмірдегі көңілді нәрселерге көбірек күш аласыз.

2. Жаттығу бұлшықет күшін жақсартады.

Белсенді болу сіздің бұлшық еттеріңізді және буындарыңызды, сіңірлеріңізді және байламдарыңызды икемді етеді, қозғалуды жеңілдетеді және жарақат алудан сақтайды. Күшті бұлшықеттер мен байламдар буындардың дұрыс туралануын сақтай отырып, буын және бел артерияларының қаупін азайтады. Олар үйлестіру мен тепе-теңдікті жақсартады.

3. Жаттығу сізге салмақты ұстап тұруға көмектеседі.

Неғұрлым көп жаттығсаңыз, соғұрлым көп калория аласыз. Сонымен қатар, бұлшықет қаншалықты көп болса, метаболизм жылдамдығы соғұрлым жоғары болады, сондықтан сіз спортпен шұғылданбаған болсаңыз да, көп калорияларды жағасыз. Нәтиже? Сіз салмақ жоғалтуыңызға және физикалық жағынан жақсы көрінуге болады, бұл сіздің өзіңіздің бағалауыңызды арттырады.

4. Жаттығу мидың жұмысын жақсартады.

Жаттығу мидың қан ағымын және оттегінің деңгейін жоғарылатады. Ол сонымен қатар мидың химиялық заттардың (гормондардың) өндірілуіне ықпал етеді, олар гиппокампадағы жасушалардың, мидың есте сақтау мен оқуды басқаратын бөлігі болып табылады. Бұл өз кезегінде шоғырлануды және танымдық қабілеттерді арттырады, сонымен қатар Альцгеймер сияқты танымдық дегенеративті аурулардың қаупін азайтуға көмектеседі.

5. Жаттығу сіздің жүрегіңізге жақсы.

Жаттығу холестеринді төмендетеді (бұл сіздің артерияларыңызды жабады), (жақсы холестерин) арттырады және қан қысымын төмендетеді, бұл жүректегі стрессті төмендетеді. Сонымен қатар, бұл жүрек бұлшықетін де күшейтеді. Дұрыс тамақтанумен бірге жаттығулар жүректің ишемиялық ауруы қаупін азайтады.

6. Үнемі жаттығу 2 типті қант диабеті қаупін азайтады.

Үнемі жаттығу қандағы глюкозаны бақылауға көмектеседі, бұл 2 типті қант диабетінің басталуын болдырмауға немесе кешіктіруге көмектеседі. Сонымен қатар, жаттығулар семіздіктің алдын алуға көмектеседі, бұл 2 типті қант диабетінің дамуындағы маңызды фактор.

7. Жаттығу иммунитетті күшейтеді.

Жаттығу сіздің денеңіздегі бактериялар мен вирустармен күресетін жасушаларды тамақтандыру үшін қажет оттегі мен қоректік заттарды ағызу қабілетін жақсартады.

8. Белсенді болу сүйектің дегенеративті ауруларының пайда болу ықтималдығын азайтады.

Жүгіру, жаяу жүру немесе салмақпен шұғылдану сияқты ауыр жүктемедегі жаттығулар остеоартрит пен остеопороздың пайда болу қаупін азайтады.

9. Жаттығу кейбір қатерлі ісік ауруларын азайтуға көмектеседі.

Жаттығумен айналысу ішектің қатерлі ісігі, сүт безі қатерлі ісігі, сонымен қатар өкпе және эндометриялық қатерлі ісік ауруының төмендеуіне әсер етеді. Сиэтлдегі қатерлі ісіктерді зерттеу орталығы жүргізген зерттеулер барлық қатерлі ісік ауруынан 35% артық салмақ пен отырықшы аурумен байланысты екенін көрсетті.

10. Белсенді адамдар жақсы ұйықтауға бейім.

Дене белсенділігі сізді шаршатады, сондықтан сіз ұйқыға дайын боласыз. Жақсы ұйқы жалпы әл-ауқаттың жақсаруына және стрессті азайтуға көмектеседі.

11. Жаттығу сіздің көңіл-күйіңізді және әл-ауқатыңызды жақсартады.

Дене белсенділігі өзіңізді жақсы сезінуге көмектесетін эндорфиндердің шығарылуын ынталандырады. Бұл өз кезегінде сіздің көңіл-күйіңізді жақсартады және стресс деңгейін төмендетеді.

12. Жаттығу депрессия сияқты психикалық аурудың алдын алуға және емдеуге көмектеседі

Физикалық белсенділік сізге адамдармен кездесуге, стрессті азайтуға, көңілсіздікпен күресуге, жетістікке жету сезімін беріп, маңызды істермен айналасуға уақыт берумен көмектеседі және мұның бәрі депрессияны басуға көмектеседі. Дене денсаулығы – біздің жетістігіміздің маңызды бөлігі. Бұл өндіргіш күштердің маңызды сипаттамасы, бұл материалдық және рухани құндылығы бар қоғамдық игілік. Бұл бәріне түсінікті сияқты. Тек әскери ғана емес, сонымен қатар саясаткерлер, педагогтар, психологтар ұлттың дене және адамгершілік жағдайы туралы көп айтады. Егер дене жаттығуларын екінші дәрежелі іс деп санайтын болсақ, онда адамдарды сауықтыру міндеттерін шешпейміз.

Сондай - ақ, қозғалыс, жарыстар, өзін-өзі бекіту-дене шынықтыру мен спорттың табиғи мәні екенін атап өткім келеді. Олар адамның ішкі резервтерін, табиғи әлеуеті мен мүмкіндіктерін ашуға көмектеседі. Денсаулық бір және өмір бойы берілетіндігін ұмытпау керек. Сондықтан, оны өз өмірі сияқты сақтау керек.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Бароненко В. А., Рапопорт Л. А. Студенттің денсаулығы және дене мәдениеті. – М.: Альфа-М, 2003
2. Барчуков И., Назаров Ю. Дене шынықтыру және дене қуаты дайындығы. – М., 2007

УДК 796.012

Базанова Д.А (17-АР-1), Шимин Е. А. (ВКГТУ)

ЛЕЧЕБНАЯ ФИЗКУЛЬТУРА И ПЛАВАНИЕ ПРИ СКОЛИОЗЕ ПОЗВОНОЧНИКА

Данная статья обуславливает необходимость использования физической активности в качестве части лечения сколиоза. Она также доказывает, что существует огромное количество разнообразных методов лечения и восстановления, помимо хирургического вмешательства или корсетов. В данной статье рассмотрены лечебная физкультура и плавание как неотъемлемая часть лечения сколиоза.

Сколиоз – стойкое деформирование позвоночника, характеризующееся его боковым искривлением в левую, правую или обе стороны. Также характерным признаком является торсионное вращение позвоночника вокруг своей оси. Это заболевание может быть, как врождённым, так и приобретённым. Но чаще всего встречается второй вариант.

Стоит отметить, что актуальность данного исследования содержится в том, что в наше время такая болезнь, как сколиоз очень распространена среди детей и подростков. Это происходит благодаря активному использованию различных достижений технологического прогресса. И нередко его(сколиоз) доводят до сложных для лечения стадий. Именно поэтому стоит популяризировать лечебную физкультуру на ранних стадиях в качестве способа предотвращения развития заболевания.

Целью работы: является рассмотрение правил занятия ЛФК и плаванием при лечении сколиоза.

Задачи работы: проанализировать значимость занятий ЛФК и плаванием при лечении сколиоза; рассмотреть правила вышеперечисленных вариантов лечения.

Основная часть. Невозможно переоценить важность лечебной физкультуры при лечении этого недуга. Карасикова Ирина Семёновна утверждала, что лечение должно быть комплексным, то есть включать все доступные и необходимые методы (массаж, лечебную гимнастику, лечебное плавание, ортопедический режим, рациональный двигательный режим и рациональное питание).

В этом случае ЛФК не даёт ухудшиться заболеванию, а также укрепляет мышцы и в некоторых случаях помогает полностью или частично избавиться от боковых искривлений позвоночника. Также, для этого заболевания характерно постоянное напряжение мышц. И ЛФК может помочь справиться и с этой проблемой в том числе.

Всё вышеперечисленное немало важно, так как при сколиозе мышцы спины атрофируются, что может привести к быстрой уставаемости во время физических нагрузках и к болям в спине. Никакие лекарственные препараты не смогут заменить эффекта, который проявляется после, казалось бы, элементарных упражнений.

Следует отметить наличие определённых правил физкультуры при данном диагнозе. Как и в любом случае занятия спортом, необходимо в первую очередь выполнить разминку. Этот этап нужен для согревания и растяжения мышц и связок, чтобы предотвратить травмы, с этим связанные.

Далее необходимо помнить, что темп выполнения упражнений должен быть медленным. При этом противопоказаны какие-либо резкие движения, чтобы не повредить больной позвоночник ещё больше.

Важно исключить подтягивание и вис на перекладине или же шведской стенке, нужно помнить о том, что вращения торсом также противопоказаны.

Существуют определённые виды нагрузок лечебной физкультуры. Эта классификация существует из-за того, что при сколиозе натяжение парных мышц происходит по-разному. Причиной этому и служит искривление позвоночника.

Именно поэтому занятия лечебной физкультурой при сколиозе должны включать не один, а четыре вида нагрузок:

1) Несимметричные. В этом случае тренировка направлена лишь на мышцы только с одной стороны туловища, другая сторона не задействована. В этом виде нагрузок чаще внимание акцентируется на мышцы, находящиеся в тоне.

2) Симметричные. Эти нагрузки акцентированы на том, чтобы добиться удержания позвоночника в его естественном анатомически правильном положении. Это достигается путём выравнивания тонуса в мышцах обеих сторон туловища за счёт одинаковой нагрузки.

3) Деторсионные. Эти нагрузки направлены на расслабление мышц, которые находятся в напряжении, и на стимуляцию работы расслабленных тканей.

4) Общеукрепляющие. Этот вид нагрузок не направлен на какую-либо определённую группу мышц. Её задача – улучшить иммунную систему, путём стимулирования её работы, укрепить весь мышечный корсет, обеспечить лучший приток крови к органам, что приводит к общему оздоровлению организма.

Также помимо обычных упражнений существует лечение плаванием. Этот вариант является естественным способом лечения сколиоза.

В этом случае лечение происходит за счёт того, что разгружается позвоночник, расслабляются и укрепляются позвоночные мышцы, а также улучшается кровообращение и вырабатывается правильная осанка.

Но и при этом способе лечения также существуют ограничения:

Прыжки в воду, кувырки и различные сложные движения могут только усугубить ситуацию.

Следует исключить вращательные движения позвоночника вокруг оси, а также не вытягивать его искусственными методами (т.е. при помощи различных специальных приспособлений)

Следить за своим дыханием также немало важно. Ведь оно является одним из ключевых факторов эффективности таких процедур.

Не менее важна также и профилактика. Она включает в себя большое

множество различных правил. Сюда входит, например, то, что нужно всегда сидеть прямо, удерживая позвоночник в естественном для него положении, не наклонять излишне голову. Также нужно грамотно подбирать стулья и кресла. Их высота должна подбираться по длине голени.

Важно помнить, что при сидении на стуле или кресле ноги должны полностью стоять на полу. Не менее ключевым моментом является и то, что при сидячей работе существует острая необходимость регулярной разминки, чтобы не допустить усталости позвоночника. А также крайне важно спать на матрасе средней жёсткости, небольшой подушке, а шея должна находиться на одном уровне с остальными отделами позвоночника.

Таким образом, можно ещё раз подчеркнуть, что любое лечение должно быть комплексным, исключением не является и лечение сколиоза. Лечебная физкультура и плавание являются одними из ключевых элементов лечения сколиоза. Но, как и при каждом занятии спортом, существуют свои правила.

В ходе исследования были решены следующие задачи:

Выявлена необходимость занятия лечебной физкультурой на ранних стадиях развития сколиоза, в целях предотвращения развития или лечения этого недуга.

Отмечена огромная значимость физических упражнений при лечении сколиоза.

Лечебная физкультура и плавание являются неотъемлемой частью лечения сколиоза и восстановления атрофированных мышц. Но также важно помнить и о профилактике данного заболевания, чтобы не доводить ситуацию до сложного, длительного лечения.

Важно помнить об этом, потому что в наше время высоких технологий, заботиться о здоровье своего позвоночника необходимо для того, чтобы не появились проблемы с опорно-двигательной системой, а также внутренними органами и со здоровьем в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. <https://www.eurolab.ua/encyclopedia/565/44878/>
2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%BE%D0%B7>
3. <https://osankasovet.ru/skolioz/uprazhneniya-dlya-ispravleniya-skolioza.html>
4. <https://yourspine.ru/lfk-pri-skolioze.html>
5. <https://monographies.ru/ru/book/section?id=7255>
6. Шорин Г. А., Попова Т. И., Чухарева А. А., Старцева В. П. «Методика консервативного лечения сколиоза в отделениях ЛФК». – Челябинск, 1990
7. Бородин Л.А., Назарова Р.Д. «Занятия плаванием при сколиозе у детей и подростков». – М.: Просвещение, 1998

УДК 796.011.3

Баймадиева А., Саханова Ж. (18-МК-1), Байдельдинова Л.М. (ВКГТУ)

РАЗВИТИЕ ПСИХОМОТОРНЫХ И ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ЭМОЦИОНАЛЬНО-ВОЛЕВОЙ СФЕРЫ В ПРОЦЕССЕ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ

Психомоторика – основной вид объективизации психики в сенсомоторных, идеомоторных и эмоционально-моторных реакциях и актах. Психомоторные процессы, или психомоторика, представляют собой объективное восприятие человеком всех форм психического отражения, начиная с ощущения и заканчивая сложными формами интеллектуальной активности. Понятие «психомоторика» ввел выдающийся русский физиолог И.М. Сеченов.

Как отмечает К.К. Платонов, в сфере психомоторики человека в качестве важнейшей ее подструктуры выделяют не только сложно координированные и многопланометрические движения, в структуре которых в единстве представлены их пространственные, временные и силовые компоненты, но и многообразные виды сенсомоторных реакций человека. В свою очередь, в класс сенсомоторных реакций входят их многочисленные разновидности: простая сенсомоторная реакция; сложная сенсомоторная реакция; сенсомоторная координация. В каждой из трех названных реакций необходимо различать три типичных психических момента:

- сенсорный момент реакции - процессы обнаружения и восприятия стимула;
- центральный момент реакции - более или менее сложные процессы, связанные с переработкой воспринятого, иногда с различением, узнаванием, оценкой и выбором тех или иных стимулов;
- моторный момент реакции - процессы, определяющие начало движения.

Психомоторные способности обеспечивают двигательные навыки, способность в работе «соединять голову с руками». Знания, опыт, рассуждения здесь необходимы. Рассматриваемые способности предусматривают умение преподавателя подбирать индивидуальную технику движений для учащихся во время физической работы, гимнастических занятий, сборки и разборки прибора, проведения эксперимента, учитывая при этом их вес, рост, длину конечностей, быстроту реакции и др.

Психомоторные способности педагога — это и умение, говоря словами А.С. Макаренко, «сидеть, ходить, стоять, разговаривать с учениками». Несмотря на вековую историю исследования, до сих пор нет единого понимания проблемы психомоторных способностей. Отсутствует единое мнение об основах диагностики и специфике формирования психомоторики. А ведь еще И.М. Сеченов указывал на важность научной разработки и развития психомоторных способностей человека, составляющих единство его

психической и физической сферы. Несколько лучше обстоит дело со структурой группы психомоторных способностей. Уже выявлено, что она включает статическую координацию, динамическую координацию, моторную активность (скорость реакции и движений), соразмерность движений, помогающую ориентироваться в пространстве, ритм, темп и направление движения; одновременные движения конечностями и туловищем, головой; мышечный тонус, силу, энергию движений.

Однако изучение психомоторных способностей осложнено высокой тренируемостью моторики, что осложняет их исследование, затрудняет подбор высоконадежных тестов. Тем не менее, психомоторные способности активно исследовались психотехниками в 20 — 30-е гг. На контрольных испытаниях испытуемым предлагалось завязывать узлы, обводить одной и обеими руками сложные фигуры, нанизывать бусы, проставлять черточки в специальных бланках и т.п. От них требовалось правильно воспринимать пространственные модели, уметь их сравнивать и различать, собирать технические приспособления из деталей конструкторов. В ходе этих исследований было выявлено, что высоконадежных тестов не существует. Эксперименты выявили быструю тренируемость испытуемых. Поэтому, тот, кто в жизни был связан, допустим, с завязыванием узлом, выполнял тест много быстрее, обнаруживая хорошую подготовленность, но не выявляя свои способности.

Однако и сейчас тесты в разных вариантах пытаются использовать для отбора в различные профессии. И если тестирование проводить не одноразово, а на протяжении длительного времени, в несколько этапов, оно может дать требуемые результаты.

В наше время наиболее популярными для изучения психомоторных способностей являются тесты для исследования координации движений, тремора и способности поддерживать равновесие тела. Для изучения точности усилий используется динамометр В.А. Абалакова. Для изучения двигательных качеств - тесты, предлагаемые группой отечественных специалистов. Изучение психомоторных способностей в последнее десятилетие позволило установить динамику их развития. Наиболее высокие темпы развития психомоторики имеют место в младшем школьном возрасте. В подростковом возрасте наблюдается диспропорция в развитии отдельных сенсомоторных функций, а в юношеском — развитие психомоторики приостанавливается.

Одна из важнейших проблем в физическом воспитании - это овладение техникой упражнений. Чем точнее техника выполнения упражнений на первоначальном этапе, тем быстрее идет его усвоение. Правильность, точность, надежность техники во многом зависит от уровня развития психических процессов (психомоторных реакций, зрительных, слуховых, тактильных,

мышечно-двигательных ощущений, восприятий, представлений, мышления и внимания), которые участвуют в регуляции движений. Перцептивные качества - широта поля зрения, быстрота восприятия - обеспечивают операции, связанные с получением информации.

Психомоторные качества - точность сенсомоторной реакции, быстрота движений обеспечивают конечную эффективность действий. При обучении двигательным действиям необходимо учитывать особенности развития психических процессов. Прежде всего, это неравномерность развития всех психических функций. Например: показатели простой сенсомоторной реакции, темпа, объем поля зрения, интенсивность внимания значительно лучше, чем показатели точности мышечно-двигательных ощущений, сложной реакции, устойчивости внимания. Для заучивания различных параметров движений (скорости, усилий) требуется различное число повторений. Быстро запоминаются временные параметры, дольше пространственные (направление, амплитуда, форма) и наибольшее число повторений требуется для запоминания мышечных усилий. С возрастом число повторений уменьшается.

Под влиянием специальных упражнений психические функции развиваются быстрее. Так под влиянием гимнастических упражнений, тенниса у студента заметно возрастает способность дифференцировать амплитуду движений, в то время как при естественном развитии этого не наблюдается. Под влиянием этих упражнений улучшается простая реакция, которая при естественном развитии не наблюдается. Под влиянием игровых упражнений увеличивается быстрота сложной реакции. Изучение развития психических процессов и двигательных качеств во взаимосвязи выявило возможность направленного влияния на их развитие у детей путем совершенствования ведущих двигательных качеств в процессе физического воспитания. Это объясняется тем, что сензитивные периоды развития двигательных качеств являются наиболее благоприятными для педагогических воздействий.

Совершенствовать психомоторные функции и познавательные процессы можно двумя путями: путем включения разнообразных физических упражнений (игровых, циклических, скоростно-силовых, сложнотехнических), путем специального развития ведущих двигательных качеств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Попов А.Л. Спортивная психология: учебное пособие для физкультурных вузов / ФЛИНТА, 2019. - 159 с
2. Кузнецова Л.П. Развитие психомоторных способностей младших школьников на уроках физической культуры в общеобразовательном учреждении / Л.П. Кузнецова, И.В. Никитина // Педагогические и социальные проблемы образования: материалы ежуднар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 21 окт. 2019 г.) / редкол.: Л.А. Абрамова [и др.] – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 132-137

ӘӨЖ 796.01

Байұзақ А. (18-ГТК-2), Шорганова А.Б. (ШҚМТУ)

**ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДА ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ ПӘНІНЕН
АРНАЙЫ ОҚУ БӨЛІМІНДЕГІ «Б» ЖӘНЕ «В» ТОБЫНА
САБАҚ ӨТКІЗУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

«Б» тобына тыныс алу мүшелерінің, ас қорыту, өт және несеп шығару жолдарының аурулары жатқызылады. Тыныс алу аппаратының дамуында және олардың ауруларын емдеуде дене шынықтыру жаттығуларының маңызды рөлі бұлшық ет қызметі мен тыныс алудың тығыз физикалық және функционалдық байланысын анықтайды. Қаңқа сүйек бұлшық еттерінің жұмысы желдету мен газ алмасудың күшеюімен сәйкес жүріп қана қоймайды, бұлшық еттің жиырылуын қамтамасыз ететін ішкі органдардың жұмысымен нақты үйлесуін талап етеді. Бұлшық еттің жұмыс істеу барысында тыныс алу физиологиясында оттегін шектен тыс қолдану шамасы ретінде белгілі, тыныс алудың функционалдық мүмкіндіктерін айқындайтын газ алмасудың артуы біршама шектен шығып кетеді. Сондықтан сабақ өткізу әдістемесінде тыныс алу органдарының ауруларында тыныс алу жаттығулары кең қолданыс тапты. Барлық бұлшық ет топтары үшін аз ғана қайталаулармен жаттығулар, қол саусақтарының және кеуде жасушаларының бұлшық еттеріне арналған жаттығулар, босаңсу жаттығулары, толық тыныс алуға дағылануға үйрететін жаттығулар, сатылы-ұзартылған дем шығаратын тыныс алу жаттығулары беріледі. Қозғалыстың күрделі үйлесіміне құрылған жаттығуларды мүлде жасауға болмайды.

Бұлшық ет жұмысының ас қорыту органдарына әсері фермент түзушілік қызметіндегі, сіңіру мен моторикадағы оның жетелеуші әрекетімен (қалыпты қарқындылықпен жұмыс барысында) байланыстырылады. Керісінше, шаршататын жүктеме асқазанның қышқыл түзушілік қызметінің төмендеуін және сіңіруінің нашарлауын тудырады. Осылайша, жоғарылаған секреция дене шынықтыру жаттығуларын ақырын жылдамдықта орындау барысында төмендейді. Керісінше, эмоционалды-қаныққан дене шынықтыру жаттығулары асқазан қызметін жақсартады. Секрециялық қызметі төмендеген созылмалы гастритте аз ғана қайталаулармен жалпы дамытушы жаттығулар қолданылады. Іш пресінің бұлшық еттеріне арналған арнайы жаттығулар, қозғалмай жасайтын жаттығулар беріледі. Секрециялық қызметі жоғарылаған созылмалы гастритте орташа қарқындағы дене шынықтыру жүктемесі, жақсы дайындықта – орташадан жоғары қарқынды жаттығулар беріледі. Сабақтардың мазмұнына көп рет қайталанатын ірі және орташа бұлшық ет топтарына арналған жаттығулар, тез орындалатын жаттығулар, снарядтармен жасалатын жаттығулар қолданылады. Іш пресінің бұлшық еттеріне арналған жаттығуларды ауырсыну белгілері байқалғанда, оларды жасауға болмайды.

Несеп шығару жүйесінің ауруларында дене шынықтыру жаттығулары бүйрек қызметіне функционалдық әсер ететін, бүйректің компенсаторлық мүмкіндіктерін жақсартуға әкелетін тәсілдердің бірі ретінде қолданылады.

Бүйрек қан айналысын жақсарту үшін іш пресінің бұлшық етіне, жамбас пен бел-мықын тұсының бұлшық еттеріне арналған жаттығуларды қолданған орынды.

«Б» тобына жататын түрлі аурулар кезіндегі патологиялық процестің қысқаша сипаттамасын келтірейік.

Тыныс алу мүшелерінің аурулары. Созылмалы бронхит. Қақырық бөлінетін жөтелдің болуы және қабыну тән тыныс алу органдарының өзгешеленбейтін созылмалы аурулары. Кеуде жасушалары мен қол ұштарының жұмысына енгізілген дене шынықтыру жаттығулары олардың лимфа және қанмен айналуының бірден күшеюіне әкеледі. Сабақтарда ағзаның өзгешеленбейтін қарсыласуын арттыратын жалпы дамытушы жаттығулар жетекші рөл атқарады. Созылмалы бронхитте арқа омыртқасының өзгеруі жиі кездеседі, бұл тәрбиеге және арқа омыртқасын дұрыс бекітуге дағдыландыратын сәйкес ДШ тәсілдерін қосуды талап етеді.

Тыныс алатын аллергоздар – тыныс алу органдары ауруларының тобы, аллергия басты рөл атқарады; аллергиялық ринит,ларингит, трахеит, обструктивті (аллергиялық бронхит). Сабақтар өткізу әдістемесінде дене шынықтыру жүктемесіне ағзаның қарсыласуын арттыру басты рөл атқарады. Бұлар – жеткілікті мөлшердегі жалпы дамытушы жаттығулар. Сондай-ақ толық тыныс алу дағдыларына үйрететін жаттығулар да қолданылады.

Созылмалы пневмония негізінде өкпе тініндегі және бронхтардағы қабынулардың қайталануы жалғасатын бронхтардың бүлінуі мен өкпенің бір немесе бірнеше сегменттеріндегі өкпе склерозы түріндегі қайтымсыз морфологиялық өзгерістері жатқан созылмалы өзгешеленбейтін бронхөкпе процесі болып табылады. Дене шынықтыру тәсілдерінен тыныс алу және қан айналу жүйесінің жұмысын жақсартатын алуан түрлі дене шынықтыру жаттығулары қолданылады. Бұл жаттығулар көбінесе орташа және ірі бұлшық еттерді жаттықтыруға беріледі. Жүру, жүгіру, секіру, снарядтармен гимнастикалық жаттығулар.

Созылмалы тонзиллит – көмекейбезінің таңдай қуысының қабынуы. Пайда болу себептері: қайталамалы баспа, кейде басқа да инфекциялық аурулар. Мұрын тыныс алу жолының қатты бүлінуінен (аденоидтар, мұрын шеміршегінің қисаюы) созылмалы тонзиллит дамиды. Көбінесе сырқаттар оларға шағынбайды. Ревматизмнің, нефриттің пайда болуы мүмкін.

Ас қорыту органдарының аурулары. Созылмалы гастрит. Ауру дистрофикалық сипатымен ерекшеленеді, кейде дегенерациямен, құрылымдық қайта құрылу және шырышты қабықтың семуімен, асқазанның секрециялық және моторлық қызметінің бұзылуымен жалғасады.

Асқазанның секрециялық және моторлық белсенділігі бұлшық ет жұмысының көлемі мен сипатына физиологиялық жағынан тәуелді болады. Жоғары секреция баяу қарқындағы дене шынықтыру жаттығуларын жасау барысында төмендейді. Керісінше, эмоционалды қаныққан дене шынықтыру жаттығулары асқазанның қызметін жақсартады. Төменгі секрециялық қызметті созылмалы гастритте аз ғана қайталаулармен жалпы дамытушы жаттығулар қолданылады. Іш пресінің бұлшық еттеріне арнайы жаттығулар, тік тұрып

жасайтын жаттығулар, жүру жаттығулары беріледі. Жоғары секрециялық қызметті созылмалы гастритте дене шынықтыру жүктемесі орташдан жоғары болады. Сабақтардың мазмұнына көп рет қайталанатын ірі және орташа бұлшық ет топтарына арналған жаттығулар, тез орындалатын жаттығулар, снарядтармен жасалатын жаттығулар қолданылады. Іш пресінің бұлшық еттеріне арналған жаттығуларды жасауға болмайды.

Созылмалы дуоденит. Созылмалы дуоденит тітіркендіретін тағамдарды жиі пайдаланып, жүйесіз тамақтанудың әсерінен туындайды. Екінші созылмалы дуоденит созылмалы гастритте, асқазан жарасы және ұлтабар ауруларында байқалады. Жақсы дайындықтағы дене шынықтыру жүктемесі орташадан жоғары болады. Іш пресінің бұлшық еттеріне арналған жаттығуларды ауырсыну белгілері байқалғанда жасауға болмайды.

Өт жолдарының аурулары. Өт жолдарының дискенезиясы. Өт қабы мен өт жолдарының үйлескен қозғалушы әрекетінің бұзылуымен көрінетін функционалдық ауру. Оң жақ жауырынға немесе бұғанаға беріліп, оң жақ қабырға астының ауруы тән. Гипертоникалық түрі үшін толғақ тәрізді қысқа мерзімді ауырту, ал гипотоникалық түрі үшін ұзақ уақыт сыздап ауру тән. Дене шынықтыру жаттығулары құрсақ қуысы органдарының лимфа және қан айналуына, өт қабы қабығының тегіс бұлшық еттерінің тонусына әсер ететін тәсілдердің бірі болып табылады. Сонымен бірге сол бүйірдегі бастапқы жағадай өт қабынан ұлтабарға өттің өтуін жеңілдетеді, осыған сәйкес ішкі – құрсақ қуысының қысымы жоғарылайды, өт жүретін жолдарда дренаж жасайды. Жалпы дамытушы жаттығулар мен қимыл-қозғалыс ойындары ұсынылады. Тегіс бұлшық еттерінің тонусын қалпына келтіруге, дискинетикалық бұзылуларды жоюға арналған арнайы жаттығулар – босаңсу жаттығулары, іш пресінің бұлшық еттеріне арналған жаттығулар, қозғалмай жасалатын және динамикалық тыныс алу жаттығулары.

Өтке тас байлану ауруы. Өт қабы мен өт жолдарында конкременттердің пайда болуымен сипатталатын ауру. Сабақтарда жалпы дамытушы жаттығулар, қозғалу дағдыларының дамуының жеке ерекшеліктеріне сәйкес қимыл-қозғалыс ойындары, босаңсуға, іш пресінің бұлшық еттеріне және тыныс алуға арналған арнайы жаттығулар ұсынылады.

Созылмалы холецистит. Өт қабының қабынуы. Жалпы дамытушы гимнастикалық жаттығулар беріледі. Тыныс алу жаттығулары, іш пресінің бұлшық етіне арналған жаттығулар, босаңсуға арналған жаттығулар, дренажға мүмкіндік туғызатын жаттығулар.

Бүйрек және несеп шығару жолдарының аурулары. Созылмалы пиелонефрит – бүйрек пен бүйрек астаушасының бүйрек ұлпасының интерстициальды тінінің айрықша зақымданған инфекциялық-қабыну ауруы. Сабақтарға арқаға, мықынға, іш пресінің бұлшық еттеріне арналған жаттығулар, босаңсуға және тыныс алуға арналған жаттығулар енгізіледі. Жүгіру, секіру, жүрудің алуан түрлері, құрсақ қуысы органдарының қозғалуын тудырып, несеп жолы толқи жиырылуын жақсартатын дене қимылын шұғыл өзгерту жаттығулары қолданылады.

Несепқышқыл диатезі (несеп жоларына тас байлану ауруы). Бүйректе, дәлірек айтсақ, конкременттердің шанағы мен астаушаларында пайда болуы бүйрек пен несеп жолдарының түрлі патологиялық өзгерістерін тудырады. Несеп жолында ұсақ тастар болғанда дене шынықтыру жаттығулары алмасу процестерінің қалпына түсіп, жақсаруына, қорғаныс күшін арттыруға, тастың жойылып кетуіне жағдай жасап, несеп шығару қызметін жақсартады. Жалпы дамытушы жаттығулар, құрсақ қуысының қысымын өзгертетін іш пресінің бұлшық еттеріне арналған арнайы жаттығулар, диафрагмалы тыныс алуға айрықша көңіл бөлінетін тыныс алу жаттығулары; жүгіру; секіру; жүрудің алуан түрлері; құрсақ қуысы органдарының қозғалуын тудырып, несеп жолы толқи жиырылуын жақсартатын және созылуына мүмкіндік тудыратын дене қимылын шұғыл өзгерту жаттығулары; босаңсуға арналған жаттығулар; секіру, қарғу, денені сілкіу енгізілген қимыл-қозғалыс ойындары қолданылады.

Жүрек-қан тамырлары жүйесінің аурулары. Гипотоникалық жағдай – артериялық қысымның тұрақты түрде төмендеуі. Әлсіздікке, қатты шаршауға, бастың ауруына шағымдануынан көрінеді. Бұлшық еттің жиырылуының қан тамыры тонусына әсерінің қалпына түсуі, нерв жүйесін реттеуді қайта құруы, осының нәтижесінде қан тамыры-қозғалыс орталығының қозғыштығының артуы, моторлы-қан тамыры рефлекстерінің дұрыс ағуының қайта қалпына келуі дене шынықтыру жаттығуларын қолдануға физиологиялық негіз болып табылады. Аталған міндеттер дене шынықтырудың арнайы және жалпы тәсілдерінің көмегімен жүзеге асады, соңғысына мыналар жатады: жалпы дамытушы дене шынықтыру жаттығулары, жүру, секірулер, қимыл-қозғалыс ойындары. Айрықша прессорлық әрекет болып табылатын арнайы жаттығулар орташа жылдамдықтағы салмақ салу және кедергілі гимнастикалық жаттығулар, тез әрі күшті және қозғалмай жасалатын сипаттағы жаттығулар болып табылады. Сабақтарды құру барысында қорытынды бөлімді қысқартып, жүктемені ұлғайтып, тез әрі күшті жаттығуларды негізгі бөлімнің аяғына қосқан дұрыс, артериялық қысымын арттыратын дене шынықтырумен айналысу ұзақ уақыт ізін қалдырады.

«В» тобына тірек-қозғалыс аппаратының аурулары жатқызылады. Жалпақ табан – табанның көлденеңінен, кейде ұзына бойы қырының тегіс жайпақ болуы. Жалпақ табанның жиі кездесетін түрі – статикалық (қозғалмайтын). Дәнекер болып тұратын тіннің конституционалдық жетіспеушілігімен үйлесетін табанға салмақ түсіру салдарынан пайда болады. Табан қабат-қабат болып тілінуден ауырады. Дене шынықтыру жаттығулары бұлшық еттің жалпы және күш түсіруге төзімділігін, ең алдымен, аяқ ұштарының жалпы төзімділігін арттыруға бағытталған. Арнайы жаттығулар жалпы дамытушылық сипаттағы жаттығулармен үйлеседі. Массаж жасау көрсетіледі. Жүру жаттығулары, аяқтың ұшымен жүру, табанның сыртқы қырымен үру, жартылай жүрелеп отырып жүру және т.б.

Сколиоз – омыртқаның доғаланып қисаюуы. I дәрежесі омыртқаның қарапайым доға түрінде қисаюуымен сипатталады, мұнда омыртқа С әрпіне ұқсайды, II дәрежесі қисаюудың компенсаторлық (өтемдеуші) доғасы, мұның салдарынан омыртқа латынша S түрінде болады, III дәрежесі омыртқа 2-ден

астам доға түрінде болады, ІҮ дәрежесі кеуденің сиқы қатты бұзылған. Дене шынықтыру жаттығулары кеуде бұлшық еттерінің күш түсіруге төзімділігін арттыруға бағытталған. Бұлшық еттің корсетін нығайту, дұрыс дене бітімін бекітіп, тәрбиелеу. Арқаның және құрсақ қуысы бұлшық еттеріне арналған, көбінесе жеңілдету жағдайында, яғни тік тұруды сақтаумен байланысты емес гимнастикалық жаттығулар қолданылады. Бел-мықын бұлшық еттерін, содай-ақ бөксе тұсының бұлшық еттерін жаттықтыру.

Шлаттер сырқаты – дөңесті ортан жіліктің остеохондропатиясы. Жүрген кезде ауырады, дөңесті тұсының ісіп ауруы. Барлық бұлшық еттерге арналған жаттығулар қолданылады. Дене шынықтыру сабақтарындағы шектеулер сырқаттың ауырлығы мен өршімеуіне байланысты.

Шейерман-Мау сырқаты – жасөспірім құнысы (кифоз), көбінесе ұлдарда 10-16 жасқа келгенде бірнеше омыртқада дененің остеохондропатиясы туындайды. Бейімделу сәттері артық күш түсіру, аздап зақымдану, дене омыртқалары мен қоректендірудің бұзылуына әкелетін қан тамырларының бұзылуы болып табылады. Басты белгілері мойын және бел тұтастарының лордоздың бір мезгілде күшеюімен ұлғая түсетін кифоз болып табылады. Бел омыртқаларының зақымдануынан бел лордозы басылады. Сырқаттардың көпшілігі дене шынықтыру жүктемесі кезінде арқасының аздап ауруына, дене шынықтыру жүктемесі кезінде арқасының аздап ауруына, кешке қарай тез шаршайтынына шағымданады.

Дене шынықтыру жаттығуларының негізгі міндеттерінің бірі пайда болған өзгерісті белсенді түрде үйлестіруге, оның одан әрі өсуінің алдын алуға арналған мықты бұлшық ет корсетін жасау болып табылады. Осындай жағдайда дұрыс дене бітімі қалыптасады. Арқа, кеуде, омыртқа бұлшық еттеріне арналған арнайы жаттығулар компенсаторлық әсер береді, сондай-ақ регенерациялық процестерді күшейту, зақымданған бөлімдердің трофикасын қайта қалпына келтіруге және жақсартуға арналған қажетті алғышарттар жасалады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Мамедов К.Р. Физкультура: тематическое планирование, игры, упражнения: для учащихся 1-11 классы специальных медицинских групп. - Волгоград, 2007. – 83 с.
2. Батырбеков У.Б. Методические рекомендации по физическому воспитанию детей с ослабленным здоровьем и слабым физическим развитием. – Алма-Ата, 1988. – 58 с.
3. Уанбаев Е.Қ., Уанбаева Ф.Ж. Дене мәдениеті және спорттың теориясы мен әдістемесі. – Өскемен: ШҚМУ баспасы, 2010. - 270 б.

УДК 623

Баянов А.Б. (18-АУ-1), Лобанов В.Д. (ВКГТУ)

СОВРЕМЕННЫЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ОБРАЗЦЫ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ МОТОСТРЕЛКОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И ЧАСТЕЙ

Вероятные угрозы безопасности государства, возможные сценарии боевых действий и особенности боевого применения войск, вооружения и военной техники в первой половине XXI века являются основой для формирования системы требований к совершенствованию и развитию образцов БТВТ. Естественно, что при этом необходимо учитывать факторы развития сухопутных войск и БТВТ в основных странах, определяющих военно-политическую ситуацию в мире.

В течение последних десятилетий XX и начала XXI века практически во всех локальных и региональных конфликтах группировки западных стран принимали активное участие. Даже если не было прямого участия стран НАТО, то современные вооружение и техника западного производства в этих противоборствах были определяющим и решающим фактором. При возникновении конфликтных ситуаций в обозримом будущем вблизи границ стран СНГ вероятность противостояния с воинскими контингентами НАТО или современными образцами БТВТ НАТО близка к абсолютной. Исходя из этого, развитие образцов БТВТ должно обеспечивать адекватный боевой потенциал нашим сухопутным войскам. Современные боевые действия требуют от техники Сухопутных войск серьезной универсальности.

БОЕВЫЕ МАШИНЫ ПЕХОТЫ

При хорошей проходимости и небольшом весе на боевые машины пехоты приходится все больше задач: помимо доставки пехоты, БМП учатся не только противостоять легкобронированной технике, но и бороться с более серьезным противником.

СССР смело можно назвать страной, которая оказала наибольшее влияние на зарождение и развитие такого класса бронетехники, как боевые машины пехоты. Именно в СССР была создана [БМП-1](#) – первая машина подобного типа.

Потенциал большинства машин, разработанных в это же время за рубежом, практически исчерпан, однако на базе отечественной машины БМП-1, БМП-2 продолжают появляться новые модификации.

Проблема перегруженности БМП в современных боевых машинах встречается все чаще. За разговорами об их защитных свойствах, чаще всего, стоит одна серьезная проблема – отсутствие возможности быстро передвигаться по полю боя. Однако именно такой путь выбрали зарубежные разработчики бронетехники, единый стиль исполнения которых прослеживается не только в технике предыдущего поколения, но и в новых боевых машинах. Главными по «лишнему весу» по-прежнему остаются американские специалисты: БМП «Брэдли» в наиболее защищенных версиях «везят» по 35–36 т. Не лучшим образом дела обстоят и у европейских

союзников: одна из недавних новинок для Сухопутных войск, боевая машина пехоты «Пума» от немецкого концерна Krauss-Maffei Wegmann по своим характеристикам справедливо находится практически на одной ступени с некоторыми основными боевыми танками – масса немецкой БМП составляет 43 т.

При этом два общих недостатка, объединяющих американскую и европейскую машины этого типа, до сих пор не устранены. Это высокая стоимость производства и невозможность модификации боевых модулей.

Новая компоновка, простота обслуживания и удачное вооружение, собранные в одном корпусе, позволяют серии современных машин БМП вот уже пять десятилетий успешно решать задачи в интересах Сухопутных войск стран СНГ.

БМП-3

Разработка машины началась в 1977 году в КБ Курганского машиностроительного завода. При создании машины использовался опыт эксплуатации БМП-1 и [БМП-2](#). БМП-3 получила новую ходовую часть, новый двигатель, новую систему вооружения. Машина имеет несколько необычную схему компоновки: двигатель и силовая установка находится в кормовой части машины, что более характерно для танков. Обычно у БМП двигатель устанавливается в передней части машины. В БМП-3 впервые была применена гидромеханическая трансмиссия, что серьезно упростило управление машиной.

Существует несколько модификаций БМП-3, также на ее базе выпущено несколько специальных машин.

БМП-3 «ДРАГУН»

БМП-3 «Драгун» была представлена на всеобщее обозрение не так давно, однако именно эта машина позволяет оценить, насколько просто работать с конструкцией боевых машин отечественного производства.

Пересмотр конструкции боевой машин привел к тому, что башня БМП-3 «Драгун» стала необитаемой, двигатель с трансмиссией были перемещены в переднюю часть машины, а экипаж «переехал» в ее наиболее защищенную часть рядом с десантным отделением. Боевой модуль с 57-мм пушкой позволяет БМП-3 вести огонь на дистанциях до 12000 метров по нескольким типам целей, включая танки, боевые и транспортные вертолеты противника. При этом для каждой цели найдется свой снаряд: уже сейчас в боекомплект модуля АУ-220М входит несколько типов снарядов – от бронебойно-трассирующих до осколочно-фугасных, а в перспективе ожидается появление управляемых боеприпасов.

БМП Б-11 «КУРГАНЕЦ-25»

БМП Б-11 (Объект 695) на платформе «Курганец-25» — разработан концерном «Тракторные заводы». Платформа сконструирована по модульному принципу, что позволяет облегчить и ускорить производство и ремонт бронетехники на её базе. Серийное производство начато с 2017 года.

Боекомплект и вооружение изолированы от десанта и экипажа. Экипаж состоит из трёх человек. Десантное отделение рассчитано на восемь человек.

Подвеска гидропневматическая, с изменяемым клиренсом от 100 до 500 мм.

БМП Б-11 (Объект 695) оснащены дистанционно-управляемым универсальным боевым модулем «Бумеранг-БМ» вооружённым 30-мм автоматической пушкой 2А42 с селективным боепитанием (боезапас 500 снарядов), 7,62-мм пулемётом ПКТМ (боезапас 2 000 патронов), двумя сдвоенными пусковыми установками ПТРК «Корнет». Движение боевого модуля осуществляют управляемые компьютером электродвигатели. Боевой модуль может управляться наводчиком и командиром машины. Универсальный боевой модуль, за счёт роботизации, способен следить за целью и самостоятельно вести обстрел объекта до его уничтожения, оператору необходимо лишь указать цель, после чего компьютер станет сам вести слежение за ней. БМП Б-11 (Объект 695) также оборудована камерами наблюдения за окружающей обстановкой.

БМП Т-15

Новейшая тяжелая БМП Т-15 на базе платформы Армата является одной из самых высокозащищенных боевых машин пехоты в мире и предназначена для маневренных боев против мотопехотных и бронетанковых подразделений противника! Машина обладает противоминной компоновкой исполнения корпуса, несет на себе дистанционно-управляемый боевой модуль, плюс к этому новая боевая машина оборудована передовым комплексом активной защиты «Афганит». Эргономика новой БМП обеспечивает непрерывное нахождение экипажа внутри боевого отделения в течении 72 часов, что крайне важно в условиях применения противником ОМП.

Сравнительные характеристики БМП

Наименование	БМП-3	Б-11 Курганец-25	Т-15 Армата
Тип	Плавающая		Гусеничная, бронированная
Боевая масса	18,7 т	25 т	49 т
Экипаж / десант	3/7	3/8	2/9
Двигатель	УТД-29	ЯМЗ-780	2В-12-3А
Мощность	450-500 л.с	700 л.с	1200-1500 л.с
Макс. скорость	70-72 км/ч	70-72 км/ч	75-80 км/ч
Вооружение:			
Пушка	2А70 / 2А72	2А42	2А42
Калибр пушки	100 мм/ 30мм	30 мм	30 мм
Пулеметы ПКТ	3 шт.	1 шт.	1шт
Боекомплект:			
100-мм выстрелов	40	-	-
30-мм выстрелов	750	500	500
7,62-мм патронов	6000	2000	2000
ПТУР	9М117 / 8 шт.	«Корнет» / 4 шт.	«Корнет» / 4 шт.

БРОНЕТРАНСПОРТЕРЫ

Многие специалисты считают, что главное отличие БТР от БМП состоит в том, что БТР (броневой транспортёр) предназначен в первую очередь для транспортировки, а БМП (боевая машина пехоты) — в первую очередь для огневой поддержки пехоты в бою с возможностью десанта вести огневой бой с машины (это видно из названий этих машин, хотя все они являются боевыми машинами). В соответствии с боевым назначением БМП, как правило, оборудованы системами управления огнём, качественными прицелами, фильтровентиляционными установками, пожаротушением, противотанковыми средствами, средствами дымопостановки, в то время как БТР обычно минимально укомплектованы подобными средствами. Как правило, БМП обладает большей огневой мощностью, чем БТР, но уровень защиты у них примерно сопоставим. Также, принципиальным отличием БМП от БТР можно считать приспособленность к ведению боевых действий десанта с них в условиях применения ядерного, химического и бактериологического оружия.

В результате стоимость БМП в среднем выше в несколько раз по сравнению с БТР одного с ней поколения.

БТР-82 И БТР-82А

БТР-82 и БТР-82А представляют собой глубокую модернизацию состоящих на вооружении ВС РК БТР-80 и БТР-80А. Для повышения огневой мощности на них установлен унифицированный боевой модуль с электроприводами и двухплоскостным стабилизатором вооружения. В качестве основного вооружения в боевом модуле могут быть установлены спаренные 14,5-мм (КПВТ) и 7,62-мм (ПКТМ) пулеметы (на БТР-82) или 30-мм пушка автоматическая пушка 2А72 (на БТР-82А). С целью повышения защищенности личного состава на их внутренних поверхностях, в т.ч. на полу, установлена противоосколочная защита. Этому также способствуют конструкция днища машин и специальная подвеска сидений экипажа и десанта, обладающих энергопоглощающими свойствами. На машинах установлена и усовершенствованная система пожаротушения. Повышена и управляемость БТР-80 и БТР-82А путем установки современных средств связи, системы топографического ориентирования и комбинированного прибора наблюдения командира ТКН-АИ.

Новые БТР имеют улучшенные разведывательные возможности и эффективность стрельбы за счет установки комбинированного (день/ночь) прицела наводчика ТКН-4ГА (ТКН-4ГА-02) со стабилизированным полем зрения.

Важным отличием новых БТР является, несмотря на несколько возросшую общую массу, повышение их подвижности. Для этого на них установлен специально разработанный более мощный (300 л.с.) дизельный двигатель, новые элементы трансмиссии и подвески, что увеличило общий ресурс машин.

Сравнительные характеристики бронетранспортеров

Наименование	БТР-80	БТР-82(82А)
Тип	Колесная, бронированная, плавающая	
Боевая масса	13,6 т	15,4 т
Экипаж / десант	3/7	3/7
Двигатель	КамАЗ 7403	КАМАЗ-740.14 300
Мощность	260 л.с	300 л.с
Макс. скорость	80 км/ч	100 км/ч
Вооружение:		
Пушка / калибр	-	2А72/ 30 мм
Крупнокалиберный пулемет / калибр	КПВТ/ 14.5 мм	-
Пулеметы ПКТ	1 шт.	1 шт.
Боекомплект:		
14.5 мм	500	
30-мм выстрелов		750
7,62-мм патронов	2000	2000

Пока, помимо российской армии, БТР-82А имеется на вооружении армии Казахстана. Однако популярность и широкая распространенность БТР-80 в мире позволяет с высокой степенью вероятности предположить, что «глубокая модификация» будет востребована на мировом рынке вооружений.

ЛИТЕРАТУРА

Суворов С. «Армата» и другие. Тяжёлая БМП Т-15 (рус.) // Техника и вооружение вчера, сегодня, завтра : журнал. — 2015. — Декабрь (№ 12)

The Military Balance 2007 / С. Langton. — London: Routledge / The International Institute for Strategic Studies, 2007.

С. Шумилин. Советские бронетранспортёры БТР-60/70/80/90. — Киров: 2000

<https://ru.wikipedia.org>

УДК 615.851

Бояринова А.С., Иванова К.Н. (19-БМ-1), Шимин Е. А. (ВКГТУ)

ЛЕЧЕБНАЯ ФИЗКУЛЬТУРА

ЛФК может выступать как средство профилактики и лечения заболеваний, а также быть частью реабилитационных мероприятий после болезней и травм, особенно в тех случаях, когда дело касается опорно-двигательного аппарата. Любые комплексы упражнений лечебной физкультуры имеют наибольший эффект, если выполняются регулярно и в соответствии с рекомендациями специалистов.

Формы лечебной физкультуры. Поскольку медицинские исследования постоянно продолжаются, лечебная физкультура тоже совершенствуется год от года; появляются новые фирмы, возникают более эффективные комплексы упражнений, специально подобранные для конкретных случаев.

Утренняя гимнастика – это минимальная нагрузка, полезная для каждого, так что она практически не имеет противопоказаний. К плюсам утренней гимнастики относится следующее: стимуляция обмена веществ, положительное влияние на кровеносную систему, укрепление мышц, улучшение координации, положительное влияние на фигуру и вес. Большинство людей могут самостоятельно подобрать комплекс упражнений ЛФК для утренней гимнастики. Однако если человек восстанавливается после операции, проходит курс реабилитации после лечения, или же у него присутствует серьезное хроническое заболевание, необходимо либо приостановить тренировки, либо проконсультироваться у лечащего врача по поводу противопоказаний.

Лечебная гимнастика основана в первую очередь на правильном дыхании, которое необходимо для того, чтобы упражнения лечебной физкультуры оказывали должное действие на организм. Это действие может быть общеукрепляющим или же направленными на решение определенной проблемы, например, восстановления полноценного функционирования опорно-двигательного аппарата, отдельных систем внутренних органов. Лечебная гимнастика может быть реализована в следующих формах.

Индивидуальные занятия. Такая гимнастика рекомендована как средство реабилитации пациентов с ограничением движений, например, после операции.

Групповые занятия. Комплексы упражнений выполняются под руководством инструктора в группе пациентов со схожими проблемами или с одинаковыми заболеваниями. Преимущество групповой терапии состоит также в том, что занятия в группе создают определенный эмоциональный фон, ускоряющий процесс выздоровления.

Самостоятельные занятия. Как известно, лечебной гимнастикой можно заниматься и дома – достаточно освоить требуемый комплекс ЛФК и повторять его регулярно в домашних условиях. Самостоятельные занятия помогают закрепить достигнутый ранее результат и добиться существенного улучшения состояния здоровья. В каждом занятии лечебной гимнастикой можно выделить вводную, основную и заключительную части. Вводная часть, или разминка,

подготавливает тело к дальнейшей нагрузке и состоит из элементарных упражнений. Основная часть занимает большую часть времени; ее состав зависит от того, на что конкретно направлены упражнения ЛФК. Заключительная часть – это упражнения, которые оказывают меньшую нагрузку на организм, чем упражнения основной части, расслабляют тело и восстанавливают дыхание.

Дозированная ходьба. Она часто актуальна на этапах реабилитации после различных заболеваний, травм и операций. Целью дозированной ходьбы является оптимизация обмена веществ, улучшение состояния дыхательной и кровеносной систем, положительное влияние на нервную систему человека. Занятия по дозированной ходьбе проводятся на ровной местности, при этом протяженность прогулок и темп ходьбы постепенно увеличиваются в зависимости от состояния пациента. Ходьба может выполняться в следующем темпе: Сверхмедленный (до 3 км/ч) Медленный (до 3,5 км/ч) Средний (до 5,6 км/ч) Быстрый (до 6,5 км/ч) Очень быстрый (более 6,5 км/ч) Если пациент хорошо переносит плавное увеличение нагрузок, в дальнейшем дозированная ходьба может быть дополнена и другими физическими упражнениями. Однако делать это рекомендуется только по предписанию лечащего врача, так как самостоятельное увеличение нагрузки может негативно повлиять на пациента. Дело в том, что подобные успехи создают обманчивое ощущение быстрого выздоровления, тогда как системы организма могут быть не готовы к значительным физическим нагрузкам, так что слишком интенсивные занятия могут только навредить восстановлению организма.

Лечебное плавание – форма ЛФК, которая может быть рекомендована при различных заболеваниях опорно-двигательного аппарата, для стабилизации нервно-психического состояния, а также в качестве профилактической меры или как средство реабилитации. Подобную терапию проходят под руководством специалиста, поскольку разные стили плавания имеют определенные показания и противопоказания. К примеру, при сколиозе рекомендованным стилем является грудной брасс, который противопоказан при наличии у человека межпозвонковой грыжи. Стилль плавания, частота и длительность сеансов подбираются индивидуально исходя из состояния пациента. Многое зависит и от того, насколько человек владеет навыками плавания; даже во взрослом возрасте некоторые совсем не умеют плавать. В ходе занятий может быть задействован разнообразный дополнительный инвентарь, например ласты, плавательные доски и прочее.

Гидрокинезотерапия – своего рода комбинация лечебной гимнастики и силовых тренировок. Особенности этого вида лечебной физкультуры заключаются в следующем: Когда занятия проводятся в воде, большинство движений становятся проще в исполнении; вода поддерживает человека, позволяя ему выполнить те упражнения ЛФК, которые на берегу могут вызвать сложности. Этот момент очень важен для тех больных, у которых присутствуют любые патологии и нарушения в работе опорно-двигательного аппарата. Теплая вода бассейна, в котором проводятся занятия, оказывает положительное воздействие на мышцы, предотвращая слишком сильное

напряжение. Устраняется скованность мышц, частично уходит боль, которая для многих является серьезным барьером в проведении тренировок. Во время того, когда человек находится в воде, ее давление стимулирует кровообращение, что в свою очередь положительно влияет на обмен веществ и состояние сердечно-сосудистой системы, а также на снабжение кислородом всех тканей организма.

Лечебная физкультура очень часто используется в комбинации с методами физиотерапии, которые при правильном использовании способны в разы повысить эффективность лечебной физкультуры.

Такие методы, как гальванизация, электрофорез, электростимуляций, импульсная терапия, воздействие теплом и некоторые другие варианты, могут применяться в составе так называемой лечебной триады, куда входит физиотерапия, ЛФК и массаж. Часто комбинация ЛФК-массаж используется для пациентов с болезнями суставов, так как правильно подобранные упражнения ЛФК избавляют от боли, часто сопровождающей такие заболевания, а также обеспечивают лучшую подвижность пораженного сустава.

Классификация физических нагрузок:

- идеомоторные;
- гимнастические.

Идеомоторные упражнения – это вид занятий, которые выполняются мысленно. Они показаны при парезах и параличах.

Гимнастические развивают силу, выносливость, равновесие, восстанавливают координацию, подвижность в суставах и другое

Разновидности гимнастических упражнений:

- статические и динамические;
- активные и пассивные;
- растяжение и расслабление;
- для рук и ног, шеи, спины, пресса и т.п.;
- по характеру различают дыхательные, подготовительные, корригирующие, на равновесие и т.п.

Статические направлены на напряжение мускулатуры и заключаются в удержании гантелей в неподвижном состоянии, удержании своего веса на тренажерах, на полу и т.п. Они развивают силу, выносливость, укрепляют мышцы и предупреждают развитие атрофии мышечной ткани.

Упражнения на растягивание снимают утомление при перенапряжении мышц и их повышенном тонусе. Так же действуют расслабляющие упражнения.

Пассивные упражнения – это упражнения, которые выполняются инструктором, а пациент не испытывает мышечного напряжения.

Эти занятия показаны при парезах и параличах. Они направлены на восстановление двигательной активности и сочетаются с идеомоторными упражнениями.

Дыхательные упражнения благоприятно влияют на все ткани, органы и системы, нормализуют процесс дыхания, способствуют укреплению дыхательных мышц, предупреждают развитие застойных явлений.

Корректирующие упражнения воздействуют на позвоночник и исправляют осанку. Плавание, ходьба, бег, катание на лыжах, коньках или велосипеде, спортивные игры и т.п. – все это виды и методы ЛФК.

Лечебная физкультура: медицина и реабилитация. Часто лечебная физкультура становится важной частью процесса лечения от болезни или входит в комплекс реабилитационных мероприятий, позволяющих человеку вернуться к полноценной жизни. Хотя существуют общие рекомендации в тех или иных случаях, на практике доказано, что наилучший эффект имеют индивидуальные программы, составленные для конкретного пациента.

Перечень патологий для занятий ЛФК:

- заболевания центральной и периферической нервной системы (черепно-мозговая травма, нарушение мозгового кровообращения, травматическая болезнь головного и спинного мозга, а также их последствия, вегетативные состояния);
- заболевания позвоночника (остеохондрозы, грыжи и протрузии позвоночника, состояния после оперативного удаления грыж позвоночника, сколиозы, воспалительные заболевания позвоночника, удаление новообразований позвоночника);
- реабилитационное лечение после травмы позвоночника;
- восстановительное лечение после удаления опухолей головного мозга, сосудистых заболеваний головного мозга (аневризмы, последствия ОНМК, болезнь Паркинсона, ДЭП и др.);
- восстановительное лечение после повреждений периферической нервной системы (невриты, травматическое повреждение);
- восстановительное лечение пациентов других профилей (ишемическая болезнь сердца, ревматизм, заболевания сердца и легких, после травм опорно-двигательного и суставного аппарата);
- программы по коррекции веса и моделированию фигуры.

Реабилитация ЛФК – представляет собой процесс восстановления ранее утраченных возможностей пациента в связи с заболеванием, травмой или другими случаями. Очень часто и болезни, и травмы сопровождаются определенным ограничением подвижности. Это ухудшает качество жизни пациента, а значит, требуется подобрать определенные упражнения, которые обеспечат возвращение возможности нормально двигаться. ЛФК после операции ЛФК после операции – важный компонент реабилитации после хирургического вмешательства, особенно если это касается опорно-двигательного аппарата. К примеру, после операций на позвоночнике или суставах абсолютно все пациенты проходят курс лечебной физкультуры, начиная с минимальных нагрузок и постепенно увеличивая их. Поскольку от того, насколько правильно проходит реабилитация, зависит возвращение возможности нормально двигаться, все мероприятия проходят под руководством врача-реабилитолога. Увеличение нагрузки при выполнении упражнений ЛФК после операции в основном обеспечивается за счет количества подходов, а не повышения интенсивности. Такой принцип обеспечивает постепенное укрепление мышц, что важно и при операциях на

позвоночнике (укрепление мышц спины обеспечивает необходимую поддержку позвоночного столба), и при хирургическом вмешательстве на суставах (проблемы с суставами заставляют мышцы постепенно атрофироваться, так что многих пациентов приходится учить пользоваться ими заново). Если оперативное вмешательство касается внутренних органов, человек может опасаться, что физическая нагрузка сделает ему только хуже. Однако правильно подобранные упражнения ЛФК после операции, напротив, активизируют обменные процессы, сделают процесс реабилитации более эффективным и ускорят выздоровление. Восстановление двигательных навыков в послеоперационный период также является важной задачей, которая выполняется благодаря лечебной физкультуре.

Лечение ЛФК: противопоказания. Несмотря на то, что правильно подобранная лечебная физкультура является отличным лечебным, реабилитационным и профилактическим средством, существуют определенные противопоказания к ее назначению.

В первую очередь это абсолютные противопоказания, к которым относятся тяжелое состояние больного, хроническое заболевание в стадии обострения, высокая температура, острая боль, опасность кровотечения по причине двигательной активности, а также случаи, когда кровотечение уже присутствует, период лечения злокачественных опухолей, интоксикация организма, которая выражается в общей слабости, изменении состава крови и других явных признаках. Помимо абсолютных существуют частичные ограничения к лечению ЛФК. Со стороны сердца и сосудов это такие заболевания, как хронический миокардит, кардиосклероз, миокардиодистрофия.

Упражнения со скакалкой, прыжки и подскоки противопоказаны людям, у которых существует угроза отслойки сетчатки или диагностирована миопия средней или высокой степени.

Нарушения психики, а также тяжелое состояние, которые являются причиной отсутствия контакта с человеком: обострение болезни или его прогрессивное течение, усиление сердечно-сосудистой недостаточности тахикардия (более 100 ударов в минуту), брадикардия (менее 50 ударов в минуту).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. <http://s-mamoy.ru/reabilitatsiya/lechebnaya-fizkultura/>
2. http://www.neuroclinic.kz/m/services/rehabilitation/lechebnaya_fizkultura.php
3. https://medaboutme.ru/zdorove/spravochnik/slovar-medicinskih-terminov/lfk_lechebnaya_fizkultura/

УДК 669.1

Букреева Н.К (18-КД-1), Сычева Г.В. (ВКГТУ)

ЖЕНСКИЙ КУЛЬТУРИЗМ

Женский культуризм – женский компонент соревновательного культуризма. Его начало лежит в конце 1970-х годов, когда женщины стали принимать участие в соревнованиях по бодибилдингу. Бодибилдинг давно перестал быть чисто мужским видом спорта. Женский бодибилдинг пользуется большой популярностью у слабого пола, ведь женщины, как и мужчины, тоже желают обладать атлетически красивым телом, повысить тонус мышц и убрать лишний жир. Для того, чтобы понять специфику *женского культуризма*, совершим небольшой экскурс в историю.

Долгое время бодибилдинг считался исключительно мужским видом спорта. Более того, до начала 50-х годов прошлого века дамам дорога в спортзалы была и вовсе закрыта. Первые соревнования, в которых оценивалось совершенство женского тела, состоялись лишь в середине 60-х годов. Впрочем, тогда они еще носили характер обычного конкурса красоты, где участницы демонстрировали не только свои физические данные, но и артистические способности.

Первый официальный турнир по женскому бодибилдингу прошел в 1978 году. Участвовали в нем исключительно представительницы США. Главными критериями, по которым выбирали победительницу, являлись объем и рельеф мышц. Появились четкие критерии оценки, схожие с традициями мужского бодибилдинга. Женщины стали больше тренироваться в зале, употреблять специальные пищевые добавки и анаболики, чтобы сделать мускулатуру более объемной и рельефной. Со временем было введено несколько категорий женского культуризма, различающихся по уровню, критериям и программе.

Категории в женском бодибилдинге.

Самой первой категорией является классический бодибилдинг. Современные конкурсы по женскому культуризму, такие как «Мисс Олимпия» или «Мисс Физик», значительно отличаются от первых соревнований такого плана. Современные женщины-бодибилдеры тренируются по мужскому плану, используют сильные отягощения и, как ни печально, зависимы от определенных химических препаратов. Дело в том, что значительного роста мышечной мускулатуры девушкам невозможно добиться (Рост мышц происходит за счет тестостерона, которого в женском организме очень мало). Поэтому все профессиональные женщины-культуристы употребляют мужские гормоны и анаболики. Это приводит к печальным последствиям: практически полностью исчезает жировая ткань, в том числе и грудь, меняется тембр голоса, нарушается менструальный цикл, лицо приобретает мужские черты. Все это можно легко заметить на фото профессиональных спортсменок. После окончания карьеры бодибилдера таким женщинам приходится соблюдать специальную диету и тренироваться, чтобы прийти в нормальную форму.

Однако победа в соревнованиях приносит значительный доход, и многие женщины выбирают культуризм, где оцениваются гипертрофированные размеры мышц, их рельефность.

В период бурного развития женского бодибилдинга, когда грани между мужскими и женскими критериями оценки уже начали стираться, многие судьи забили тревогу. Накачанные женщины становились все более мужеподобными, перестали оцениваться природные женские качества – пластика, грациозность, харизма. После долгих обсуждений была введена новая категория под названием «фитнес». В ней также принимают участие спортивные женщины, но помимо демонстрации мышц они должны выполнить ряд танцевально-гимнастических упражнений. Этот этап конкурса показывает силу, выносливость, растяжку и гибкость спортсменов.

В обязательную программу включается несколько поз, позволяющих оценить мускулы, и упражнения на силу и гибкость: «уголок», упор на полу на руках, махи ногами в сторону и шпагаты.

Своеобразие введенной категории привело к тому, что ее заполнили бывшие гимнастки и акробатки: обычным спортсменкам путь туда оказался заказан. Поэтому была создана еще одна категория - бодифитнес. Здесь оценивается только телосложение участниц, пропорции и красота их тела.

В категории «бодифитнес» обращается внимание на мускульность фигуры и ее рельеф, но не приветствуется излишняя гипертрофия и венозность. Участницы позируют в открытых и закрытых купальниках, на каблуках.

Бодифитнес недавно был самой популярной категорией среди начинающих спортсменок, однако появлялись все более жесткие требования, а тела участниц становились мускулистее, рельефнее и теряли свою женственность. Все это привело к созданию самой новой категории в женском бодибилдинге - фитнес-бикини. Соревнования в этом виде спорта больше похожи на конкурсы красоты, в них принимают участие девушки с красивой от природы фигурой, ведущие здоровый образ жизни.

«Бикинистки» тоже ходят в спортзал, выполняют определенные программы тренировок и соблюдают диету, но их целью является создание не рельефных мышц, а красивой женственной фигуры. Идеальная фитнес-модель должна иметь красивую подкачанную спину, упругие ягодицы и стройные ноги. Также обращается внимание на тонус кожи и внешние данные.

Костюм спортсменки должен состоять из яркого бикини, босоножек на каблуке и подходящих аксессуаров. Еще с начала появления женского культуризма начали возникать споры и вопросы. Женский культуризм - красота или безобразие? Давайте рассмотрим все плюсы и все минусы.

Женский культуризм - плюсы. Рассмотрим преимущества женского культуризма с точки зрения физиологии. Первые результаты бодибилдинга у женщин проявляются медленнее. Об этом важно помнить, чтобы раньше времени не разочароваться в силовых тренировках.

Итак, чем занятия культуризмом могут быть полезны прекрасной половине человечества?

Они формируют по-настоящему красивую подтянутую фигуру. Безусловно, аэробные занятия более эффективны в плане избавления от лишнего веса, однако максимально раскрыть свою природную красоту, добившись четко очерченного мышечного рельефа, позволяют именно силовые тренировки.

Замедляют процесс старения. Не секрет, что после 40 лет в организме женщины происходят существенные изменения, но, увы, далеко не в лучшую сторону. Происходит это вследствие гормонального дисбаланса, приводящего к раннему климаксу, ожирению, частым перепадам настроения и развитию возрастных заболеваний.

Занятия бодибилдингом улучшают обмен веществ, тем самым позволяя надолго сохранить красоту и молодость. В любом возрасте женский бодибилдинг способен полностью трансформировать ваше тело, в этом его отличие от других видов спорта. Если Вы имеете желание и получили одобрение врача, можете смело начинать заниматься данным видом спорта!

Повышается физическая выносливость и укрепляется иммунитет. Кроме того, замечено, что женщины, занимающиеся бодибилдингом, психически более уравновешены и в меньшей степени подвержены стрессам.

Благодаря укреплению мышц спины, силовые тренировки способствуют формированию правильной осанки.

Работа с большим весом помогает скорректировать форму груди и сделать ее более упругой. Об увеличении объема речь здесь, конечно, не идет, поскольку за формирование пышных форм прекрасной половины человечества отвечает наличие жировой ткани. По этой причине женщинам не рекомендуется злоупотреблять «сушкой». Норма подкожного жира в организме слабого пола составляет 12 процентов. Значительное уменьшение этого показателя может серьезно повлиять на работу репродуктивной системы.

Укрепляются мышцы тазовой области и живота, что очень важно для здорового вынашивания ребенка, предотвращения растяжек на коже и облегчения родового процесса.

Женский культуризм - минусы.

Впрочем, несмотря на столь внушительный список очевидных достоинств, женский культуризм, чаще всего, воспринимается исключительно в негативном ключе. Разумеется, данный вид спорта имеет свои минусы, однако большинство из них есть не что иное, как прочно укоренившиеся стереотипы.

Попробуем развеять самые популярные мифы о женском бодибилдинге и выявить его реальные недостатки.

Фигура станет непропорционально объемной.

Это одно из самых распространенных заблуждений. Нужно понимать, что существенный набор мышечной массы слабому полу не свойственен в принципе.

Природа создала женщин стройными и изящными, поэтому любое увеличение массы в данном случае возможно лишь за счет жировых накоплений, либо при приеме анаболических стероидов.

Мужеподобность.

Не секрет, что некоторые женщины-бодибилдеры со временем становятся мало отличимы от мужчин, однако происходит это по вине все той же «химии», в корне меняющей гормональный фон спортсменок. За естественный рост мышечной массы отвечает гормон тестостерон, выработка которого в организме слабого пола производится в сотни раз меньше, нежели у мужчин. Поэтому не стоит опасаться, что через полгода занятий в тренажерном зале у вас начнут расти усы и огрубеет голос.

Необходимы частые и продолжительные тренировки, чтобы поддерживать себя в форме. Это не совсем так. Разумеется, женский культуризм требует определенной спортивной дисциплины, однако это не значит, что вам придется изнурять себя ежедневными многочасовыми тренировками. Чтобы сохранить мышцы в тонусе, достаточно посещать тренажерный зал 2-3 раза в неделю, при этом занимаясь всего по 45-50 минут в день. К тому же, силовые тренировки для женщин отличаются многофункциональностью и проходят в умеренном режиме, поскольку основная их цель не увеличение мышечного объема, а формирование идеальных контуров тела.

Чрезмерная нагрузка на женский организм. С этим сложно спорить. Действительно, запас прочности слабого пола существенно ниже, чем у мужчин. Работа с большим весом – это тяжелейшее испытание для суставов и связок, а кроме того, превышение нагрузки может привести к опущению внутренних органов. Поэтому так важно прислушиваться к советам тренера и не пренебрегать атлетической экипировкой.

Среди профессиональных визажистов, дизайнеров и косметологов был проведён опрос, в котором они выразили своё отношение к женскому бодибилдингу. Отношение было преимущественно негативным. Отмечалось что бодибилдерши не соответствуют стандартам женской красоты, выглядят мужеподобно. Кроме того, были высказаны определённые опасения по поводу состояния кожи бодибилдерш в более позднем возрасте.

Вывод: Можно бесконечно долго спорить, чего в *женском культуризме* больше – *красоты или безобразия*. Однако, как мы видим, эта спортивная дисциплина не стоит на месте, постоянно развиваясь и совершенствуясь. Поэтому дилемма в данном случае лишь одна – довольны ли вы своей физической формой или хотите добиться чего-то большего.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Делавье Ф./ «Анатомия силовых упражнений для мужчин и женщин»-издательство РИПОЛ-классик, 2006
2. Макроберт С./«Думай! Бодибилдинг без стероидов»- издательство AV Publishing.2015
3. Шварценеггер А./ «Воспитание культуриста»-издательство Эксмо,2009
4. Шварценеггер А./ «Новая энциклопедия бодибилдинга»-издательство Эксмо, 2008

УДК 623.437

Газизов.А.К. 18-ТМК-1 Бахтыбаев.А.К. (ШҚМТУ им Д.Серикбаева)

ГИБРИДНАЯ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКАЯ ТРАНСМИССИЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

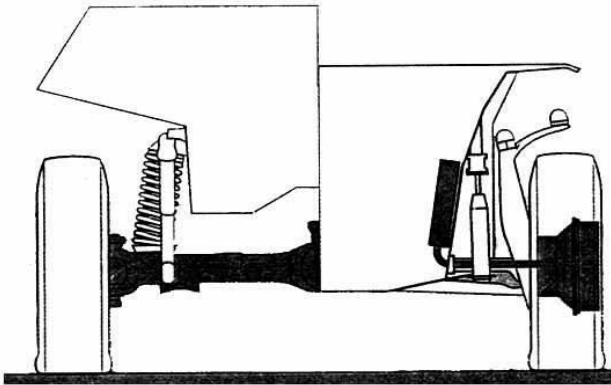
Специалисты «Военно-промышленной компании» завершили разработку и испытания колесной машины на базе БТР-90 «Росток» в рамках выполнения НИР. Новинка использует гибридную энергоустановку и электротрансмиссию.



Практическое применение

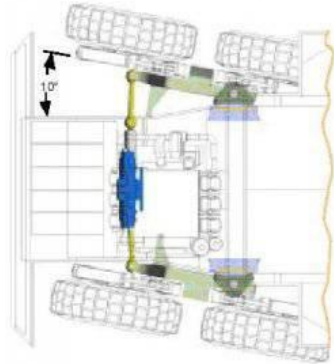
Электрические приводы будут использовать и в гражданских, и в военных машинах. Технология электрического привода на колеса, которая, к примеру, позволяет сделать днище машины плоским и сплошным, обеспечивает явное конструкционное преимущество. Данная технология уже доказала свою эффективность и надежность при ежедневной эксплуатации. Намерения военных, в первую очередь, заключаются в переводе данной технологии на опытные образцы для использования в крупномасштабных программах. В настоящий момент близкие к серийным опытные образцы машин, оснащенные электрическими приводами, проходят стадию испытаний. Основная причина использования технологии электрического привода в военной технике – новые боевые характеристики и качества, которые могут быть достигнуты лишь подобным образом. В первую очередь, это касается надежности машины, ее защиты и тылового обеспечения. Это ключ для нового базового производства колесных машин. При использовании данной технологии возможно создание модуля привода колеса, в котором электродвигатель полностью вмонтирован в его ступицу. Подвеска, привод, рулевое управление и амортизатор войдут в состав компактного стандартизированного модуля ходовой части. Тормоза также будут электрическими, в качестве дополнительного механического тормоза будет

работать только стояночный тормоз. Модуль привода колеса с вмонтированным в ступицу колеса электродвигателем

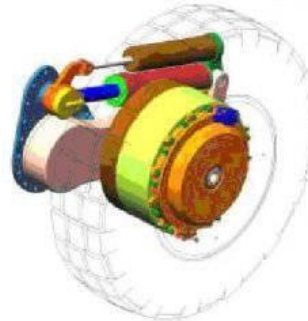


Преимущество полезного пространства у колесной машины благодаря использованию электрического привода по сравнению с устаревшим жестким мостом

Гибридная система колесного/гусеничного поворота



Пневматическая подвеска высокого давления с маятниковой втулкой тянущего типа



Электрический привод в ступице колеса



Колесный модуль

Машина с колесной формулой 8×8 и с перспективным гибридным электрическим приводом фирмы GDLS с электрическим приводом в ступице колеса фирмы Magnet-Motor

Эта машина была оборудована электроприводом в ступице колеса фирмы Magnet-Motor GmbH (по заказу GDLS). На ней устанавливается дизель-генератор и аккумуляторные батареи. Приводы колеса компании ММ входят в состав колесного модуля, который установлен на все ведущие колеса. Первичную мощность вырабатывает генератор мощностью 200 кВт, который напрямую соединен с дизельным двигателем при помощи фланца. Дополнительные 200 кВт мощности обеспечиваются высокоэффективной аккумуляторной батареей. Таким образом, суммарная мощность привода составляет около 400 кВт. Для подзарядки аккумуляторов в процессе движения используется энергия торможения, а также избыточная первичная мощность. Данная комбинированная конфигурация обеспечивает дополнительные преимущества, в числе которых бесшумное наблюдение, управление и связь (silent watch), а также бесшумное движение (stealth mode). Кроме того, во внутренней части машины отсутствуют компоненты системы привода, а также «двойное дно» для размещения его механических деталей. По сравнению с моделями с традиционным приводом силуэт стал существенно ниже. В колесных модулях присутствует гибкая «пуповина», которая обеспечивает все электрические функции сенсорного и мощностного трубопровода, а также подает охлаждающие средства.

УДК 796.06

Грошева Л., Зайцева К. (19-БУ-1), Максutow С.К. (ВКГТУ)

РЕКРЕАЦИОННАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ ВИДЫ

Несмотря на то, что понятие физической рекреации возникло довольно давно, рассматривать его как предмет научных исследований в отечественной науке стали недавно. Впервые термин рекреации ввели римляне. Рекреация образованно от латинского слова «recreatio», что означает восстановление, отдых, укрепление и др. Главные признаки рекреации, которые определяют ее сущность:

- Осуществление ее в свободное время.
- Наличие деятельного характера.
- Добровольное и самостоятельное участие.

Понятие рекреации можно описать несколькими определениями:

1. Это расширение физических, психологических и эмоциональных способностей человека.
2. Это способ восстановления упадка сил с помощью игр и развлечений.
3. Перестройка организма, которая дает возможность заниматься активной деятельностью, несмотря на условия, характер и изменения окружающей среды.
4. Один из способов отдыха с пользой для здоровья.

Следовательно, термин «рекреация» будет изменяться, в зависимости от отрасли в которой мы его рассматриваем. Так различают психологическую рекреацию наряду с физической, географической и другими видами.

В основе данной рекреации лежит исключительно двигательная активность человека, которая осуществляется в сфере досуга и приводит к оптимизации физического, социального и психического состояния человека

Самым главным в жизни человека является здоровье, ведь именно этот аспект помогает человеку добиться успеха во всех сферах жизнедеятельности. Здоровье у большинства людей расценивается как средство достижения своих потребностей, нежели как средство прожить долгую жизнь. Эти две характеристики здоровья противопоставляются друг другу, ведь если использовать здоровье для достижения целей, то оно быстро растрачивается, а сохранять его для длительных лет жизни то необходимо укреплять его активной жизнедеятельностью. Поэтому еще в древние времена появляется понятие физической рекреации как способа сохранить здоровья и использовать его как средство достижения желаемого.

Со временем, благодаря многолетнему опыту и практическим знаниям, люди начали изучать вопрос, касающийся физической рекреации. Ученые заинтересовались данным понятием лишь во второй половине XX века. С этого времени он постепенно становится предметом исследований в истории, социологии, биологии, географии и других научных дисциплинах.

Физическая рекреация возникла в системе физического воспитания и первоначально выполняла педагогическую функцию. Затем она широко

использовалась в религиозных обрядах, национальных играх, праздниках, развлечениях, приобретая массовый характер, со временем становилась неотъемлемой частью жизнедеятельности людей [3]. Такие условия способствовали обогащению физической рекреации различными социальными функциями, она становилась важным фактором социализации молодых людей, хоть и не обеспечивала подготовку к выполнению социальных обязанностей. Физическая рекреация являлась способом активного отдыха, игр, формирующих здоровье.

А Выдрин В.М. объяснял причину ее возникновения, сказав: «Физическая рекреация возникла в жизни и быту людей еще в древнейшие времена за десятки тысяч лет до высочайшего расцвета культуры телесности Древней Греции, хотя и не имела своего названия и термина. Из-за ускоренного развития капитализма в Западной Европе потребность в рекреационной деятельности увеличилась. Это обосновывалось воздействием на население напряженного труда в плохих условиях».

Издавна люди начали осваивать методы оздоровления и сохранения молодости. Свой опыт они передавали из поколения в поколение, дополняя известные им способы укрепления здоровья, новыми методами. Например, разрабатывали и совершенствовали комплексы физических упражнений, проводили оздоровительные процедуры с помощью массажей, бань и различных гигиенических процедур, которые помогали снимать стресс после тяжелого рабочего дня.

Позднее, когда люди начали развиваться не только в области сельского хозяйства, начала развиваться военная деятельность. С тех пор появились физические тренировки, которые несли уже не развлекательный и расслабляющий характер, а представляли собой серьезные нагрузки. Однако, в сохранении молодости и укреплении здоровья организма они играли большую роль. Так люди осознали, что занятия физическими тренировками в сочетании с различными способами снятия напряжения, могли добиться здоровья и долголетия.

В наше время в случае с физической рекреацией мы говорим о восстановлении после трудного рабочего дня, переутомления, перенапряжения человека. Если речь идет о двигательной реабилитации, то подразумевается компенсация функций после травм или патологий. Поэтому необходимо выделять признаки, которые разграничивали бы различные виды физической культуры. Это помогло бы в решении проблем с их социальным использованием. Но социальная суть физической рекреации на сегодняшний день недостаточно изучена.

В литературе достаточно большое количество видов рекреаций. Выделяют основные признаки, по которым можно было бы отличить физическую рекреацию от других:

- 1) Основой данного вида рекреации является физическая активность.
- 2) Включает в себя не только физические, но и эмоциональные, а также интеллектуальные компоненты.
- 3) При правильных занятиях положительно влияет на функции организма.

4) Имеет развлекательный характер.

5) Главными средствами достижения результатов являются физические упражнения.

6) Имеет собственную методику

Физическая имеет несколько различных видов, самыми популярными из них являются следующие:

1) Рекреативная физическая культура

2) Рекреация спорта

3) Туризм

4) Оздоровительная физическая рекреация

5) Рекреационная физическая культура

Различают несколько способов занятий физическими упражнениями, которые имеют исключительно рекреационный характер. Это и физкультминутки, вводная гимнастика, и элементарные физические упражнения во время перерыва на работе или после рабочего дня. На некоторых предприятиях даже выделяют такие места, где можно заниматься физическими упражнениями, они оборудованы специальным инвентарем и тренажерами (площадки для игры в теннис, бильярд и т.д.).

Вводной гимнастикой занимаются по протяжении 5-10 минут перед началом работы. Комплекс упражнений зависит от того насколько работа подвижна и какой способ труда используется (физический, интеллектуальный). На основе этого упражнения могут быть как более активными, так и расслабляющими. От правильного подбора упражнений зависит скорость адаптации, работоспособности и восстановление физиологических функций организма.

Физкультминутки необходимы для того что бы человек смог отвлечься от работы. Этот способ смены деятельности помогает повысить внимательность, снизить нагрузку от однообразной позы, снизить влияние на организм обездвиженности и в целом улучшить его функционально состояние. Оптимальным временем для проведения физкультминуток считается за 2 часа до перерыва на обед.

Элементарные физические упражнения помогают разрядить организм, разогнать кровь и расслабится после рабочего дня. Рекомендуется провести всего 10 минут вечером в упражнениях на растяжку. Такое времяпровождения улучшает кровообращение, обмен веществ и способствует здоровому сну.

Смотря на способы занятий физической рекреацией, можно сделать вывод о том, что их объединяет доступность и конечный результат – достижение такого физического состояния, при котором обеспечивается нормальное функционирование организма.

Любой вид физической культуры ставит перед собой цель изменить природную сущность человека, давая ему возможность превзойти свое животное происхождение, повышая уровень физических качеств, двигательных навыков, необходимых в любых сферах деятельности, которые в свою очередь сохраняют и укрепляют здоровье человека.

Физическая рекреация имеет множество преимуществ перед другими компонентами физической культуры.

Во-первых, рекреация доступна людям любых возрастов - от малышей до пожилых людей.

Во-вторых, человек сам может выбирать время для занятий и их продолжительность можно заниматься рекреацией в любое удобное для вас время (начиная с утра и заканчивая поздним вечером), а длительность может варьироваться от 10 минут до нескольких часов. Это преимущество является главным, т.к. показывает, что вне зависимости от занятости, любой человек способен поддерживать свой организм в отличной форме при минимальных усилиях.

В - третьих, занятия физической рекреацией не имеют определенного места проведения, это показывает, что она не требует экономических вложений для абонементов в дорогие спортивные комплексы (вы можете заниматься дома, в зале, на площадке и т.п.). И последним, но не менее важным плюсом является состав для занятий (возможны как индивидуальные, так и групповые занятия). Но, не смотря на такой вариативный вид двигательной деятельности, рекреация все же требует соблюдение культуры занятий, которая включает в себя самоконтроль, медицинский контроль, умеренная нагрузка и отдых, соответствующий полу, возрасту и физическому развитию. Ведь не зная возможностей своего организма, человек может перенагрузить его и только ухудшить его функциональное состояние.

Рекреационные занятия дают полную свободу самовыражения личности в процессе двигательной деятельности. Нерегламентированные, свободные занятия на природе дают радость общения с ней, наслаждения. Формирования положительных эмоций в высшей степени благотворно действуют на психику и интеллект человека [2].

Физическая рекреация является сильным и на сегодняшний день Физическая рекреация представляет собой органичную часть физической культуры, нерегламентированную двигательную активность, которая направлена, в конечном счете, на оптимизацию физического состояния человека, нормализацию функционирования его организма в конкретных условиях жизни. Данное состояние достигается благодаря специализированной двигательной активности, за счет которой человек удовлетворяет потребности в движении, активизирует жизненно важные функции организма, компенсирует сниженные функции организма, укрепляет иммунитет [1].

Физическая рекреация тесно связана со всеми видами физической культуры. В процессе занятий расширяются границы самообразования, эрудиции, познания, широко используются соревнования на уровне рекреационного спорта [4]. Занятия рекреативной направленности – свидетельство уровню культуры и физической культуры личности. Важное значение физической рекреации заключается в постоянном формировании потребности в занятиях двигательной деятельностью, которая постепенно снижается с возрастом [5]. В этом можно заметить парадокс, т.к. дети, не понимая всей важности двигательной активности, постоянно находятся в

движении, а более взрослые люди осознают, что это необходимо для здоровья, но двигаются гораздо меньше.

Рекреалогия – это раздел науки об отдыхе, восстановлении здоровья и оздоровлении. Данная наука включает в себя процесс физического, культурного и социального развития человека, с помощью которого он способен более универсально адаптироваться к любым изменяющимся условиям (социальным, природным и т.д.). В наше время потребность в физической рекреации увеличивается. Она помогает удовлетворить потребности людей в движении и тем самым становится незаменимой в их жизнедеятельности. Если человек не ведет активный образ жизни, а занятия физической рекреацией сведены к минимуму, то в большинстве случаев такие люди более подвержены различным заболеваниям (ожирение, ослабление иммунной системы, развитие сердечно-сосудистых заболеваний, остеопороз и т.д.). Поэтому если вы не хотите причинять сильный ущерб своему организму, то необходимо поддерживать двигательную деятельность.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что физическая рекреация является одним из самых популярных и доступных видов рекреационной деятельности.

Физическая рекреация – это часть физической культуры, совокупность свободной, нерегламентированной двигательной деятельности, направленной, в конечном счете, на обеспечение оптимального физического состояния человека, способствующего нормальному функционированию его организма в конкретных условиях жизни. Помимо восстановления сил и своеобразного вида отдыха, физическая рекреация помогает человеку сохранить молодость и здоровье, укрепить организм, повысить свои адаптационные возможности и улучшить эмоциональный настрой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Выдрин В.М. Физическая рекреация – вид физической культуры / В.М. Выдрин // Культура физическая и здоровье. 2004. № 2. С. 18-21
2. Зайцев В.П., Прусик Кристоф, Ермаков С.С.// Физическое воспитание студентов. 2011. №1. С.68-77.
3. Рыжкин Ю.Е. К вопросу о понятии феномена «Физическая рекреация» / Ю.Е. Рыжкин //Теория и практика физической культуры. 2011. № 4. С. 55-57.
4. Смородинов А.С. Физическая рекреация как средство сохранения и укрепления здоровья студентов / А.С. Смородинов, В.И. Смородинова //Культура физическая и здоровье. 2004. № 1. С. 30-32.
5. Тадеуш Станишевски. Задачи и обусловленности подвижной рекреации в современной польской семье / Тадеуш Станишевски // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. 2006. №5. С.94-98

ӘӨЖ 796.01

Дәулетжарова А.К., Мусина Ж.Р (19-ГФМК-1), Бекбосынов С.Т. (ШҚМТУ)

ЖАСТАР ӨМІРІНДЕГІ СПОРТ

Аннотация. Қазіргі жастар үшін спортпен шұғылдану өмір салты болуы тиіс, себебі дәл осы жас жылдары салауатты өмір салтының негізі қаланады.

Біздің елімізде кәсіби және әуесқой спорт дамып, насихатталуда, әсіресе ол қазақстандықтардың жас буынының өмірінде жиі кездеседі. Спорт көп қырлы қоғамдық құбылыс ретінде адамның еңбек қызметіне дайындығы, қоғамның рухани сұраныстарын қанағаттандыру, интернационалдық байланыстарды нығайту және кеңейту, сондай-ақ этикалық және эстетикалық тәрбиенің маңызды құралдарының бірі болып табылады. Ол адамның денсаулығы мен еңбек ету қабілетін нығайту мен сақтаудың жалпыға ортақ әдістерінің бірі болып табылады. Қазіргі уақытта дене жаттығуларымен шұғылданудың әртүрлі түрлері пайда болады және қалыптасады, спорттың жаңа, ерекше түрлері жақсарады.

Дене шынықтыру – студенттерді оқыту мен тәрбиелеудегі маңызды пәндердің бірі. Бұл процестің маңыздылығы рухани және физикалық күштердің үйлесуі, денсаулық, физикалық және психологиялық салауаттылық сияқты құндылықтарды қалыптастыру арқылы көрінеді. Дене шынықтыруға байланысты мәселелерде педагогика мен психология ерекше орын алады.

Адамға өз денсаулығын сақтауға немесе жақсартуға, аурулардың, соның ішінде өлімге әкеп соғуы қаупін төмендетуге мүмкіндік беретін оңтайлы дене белсенділігі туралы да айту керек. Оңтайлы дене белсенділігі жүру, жүгіру, қозғалмалы спорт түрлерімен, бимен айналысу, сондай-ақ гимнастикалық жаттығуларды орындау есебінен жетуі мүмкін. Барлық осы жаттығулар студенттер бір күн бойы сау адам болу үшін орындалуы тиіс. Қалыпты және айқын дене белсенділігі адамның күн, апта, ай, жыл бойы орындайтын бұлшықет қызметінің кез келген түрін қамтиды. Маңызды емес, бұл арнайы жаттығу, немесе үйде немесе үй жанындағы учаскеде жұмыс, жай жүру. Дене белсенділігі өте қысқа мерзімді болуы мүмкін, бірақ оның ұзақтығы 30 минуттан кем болмауы өте маңызды.

Қазіргі таңда спорт әлемде елеулі маңызға ие, бұл оны адам қызметінің негізгі түрлерінің бірі ретінде қарастыруға негіз болады. Қоғамның жалпы танылған өлшемдері мен құндылықтары тұжырымдамасында ол да жоғары рөл атқарады. Спортпен айналысу, әсіресе әуесқойлық, көбінесе денсаулықты сақтау және сақтау тәсілі ретінде ғана емес, сонымен қатар маскүнемдік пен есірткіні және өзге де әлеуметтік мінез-құлықты, әсіресе жастар ортасында алдын алу шарасы ретінде қарастырылады. Бұл ғылыми мақала тақырыбының өзектілігі.

Спортпен шұғылданатын жастардың әлеуметтік сауалнамаларының көптігі спорттың өмір, қоғам, жалпы әлем туралы бастапқы түсінігін қалыптастыруға қатысатынын айтады. Өйткені, спортта қазіргі қоғамның мүмкіндіктерінің теңдігі, табысқа жету, табысқа жету, бірінші болуға ұмтылу,

қарсыласты ғана емес, өзін де жеңу сияқты аса маңызды құндылықтары көрінеді.

Бүгінгі таңда біздің елімізде еліміздің жас ұрпақтары арасында спортты дамытуға бағытталған көптеген бағдарламалар іске қосылып, өз дамуын бастайды. Бұл бағдарламалар ҚР Дене шынықтыру және спорт жөніндегі мемлекеттік комитетінің қолдауымен өз серпінін алады. Осы жобалардың қатарына мыналар кіреді: "Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі дене шынықтыру мен спортты дамыту тұжырымдамасы" осы бағдарламалардың негізгі мақсаты халықтың жас және жас бөлігінің спортпен шұғылдануын танымал ету жүйесін құру болып табылады. Спорт және дене шынықтыру туралы заңнамалық база өзгеруде. Жыл сайын спорт залдарының, фитнес орталықтарының саны тек қана артып келеді, бұл адамдардың жоғары қызығушылықтары туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Жоғарыда айтылғанның негізінде, жастар үшін спорт қаншалықты пайдалы деген сұрақ қоюға болады. Бірінші кезекте спорт күйзеліспен күресуде. Қазіргі жастар әртүрлі стресстік жағдайларға өте бейім. Көптеген факторлар психикалық жағдайға әсер етеді, оларға оқуға да, жұмысқа да жатқызуға болады.

Егер стресспен күрес болмаса, ол депрессия немесе жүйке үзілуіне айналуы мүмкін. Сондықтан жастар жиі бәсеңдету әдісін іздейді. Көбінесе бұл спирттік ішімдіктерді, есірткіні немесе темекіге тарту. Алайда мұндай жағдайларда спорт әлемін ашуға болады. Өйткені, қандағы спорттық сабақтар кезінде стрессті жеңу үшін жұмыс істейтін гормондар белсенді өндіріледі. Екіншіден, қан айналымы мен ми жұмысы жақсарады. Сондықтан, қан ағзаның жүрісін қайта тездету үшін қарапайым физикалық жаттығуларды мезгіл-мезгіл орындау қажет. Бұл, өз кезегінде, ми мен жүйке жүйесінің жұмысын жандандырады. Үшіншіден, командалық рух пайда болады. Командалық ойындар (мысалы, футбол немесе баскетбол) жастарға ортақтықты сезінуге, қиын сәтте бір-біріне көмектесуге және сенуге дайын болуға мүмкіндік береді.

Осылайша, жаппай жастар спорты қазіргі ресейлік қоғамның табысты дамуының және ұлттық стратегиялық мүдделерге қол жеткізудің қажетті шарты болып табылады деген қорытынды жасауға болады. Сонымен қатар, спортпен айналысу жас ұрпақ арасында сәнге айналды.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Артемьев, В.П. Теория и методика физического воспитания. Двигательные качества: Учеб. пособ. / В.П. Артемьев, В.В. Шутов. - Могилев: МГУ им. А.А. Кулешова, 2004. - 284 с.: ил.
2. Ашмарин, Б.А. Педагогика физической культуры: Учебное пособие /Б.А. Ашмарин, Ю.Ф. Курамшин. - СПб.: ЛГОУ, 1999. - 352с.
3. Подрезов И. Н. Физическая культура как важный фактор в формировании культуры личности / И. Н. Подрезов // Актуальные проблемы физической культуры и спорта курсантов, слушателей и студентов: сборник статей. - Орел: ОрЮИ МВД России имени В. В. Лукьянова, 2016. - С. 106-109.

ӘӨЖ 796.01

Джагупарова М. (19-БУК-1), Ойратқызы С. (ШҚМТУ)

СПОРТ – ДЕНСАУЛЫҚ КЕПШІ

Спорт (ағылш. Sport - "ойын", "ойын-сауық") - белгілі бір ережелер бойынша ұйымдастырылған адамдардың физикалық немесе зияткерлік қабілеттерін салыстырудан тұратын қызметі, сондай-ақ осы қызметке дайындық және оның процесінде туындайтын тұлғааралық қатынастар. Спорттың адам өмірінде алатын орны ерекше. Спортпен айналысқан адамның денсаулығы мықты, шыдамды, шымыр болады. Біздің ата-бабаларымыз «тәні саудың – жаны сау» немесе «бірінші байлық-денсаулық», - деп бекер айтпаған. Бірақ, осы нақыл сөздің салмағын, жүктер жауапкершілігін сезінбейтін де, мойындамайтын да сыңайлымыз.

Салауатты өмір сүрудің, тазалықты сақтаудың белгілі ережелерін білмейтін де жан кемде-кем. Тіпті ол мектеп бағдарламасына да енгізілген. Бірақ оған көпшілігіміз күнделікті өмірде аса мән бермейміз. Неге? Оның басты себебі, өз бойымызда қалыптасып қалған жалқаулық жеңетін күш-жігердің әлсіздігі. Бұл әлсіздікке мойынбас үшін күнде таңертеңгілік уақытта 20-30 минуттай ертерек тұрып шама келгенше жүгіріп, секіріп әртүрлі қимыл-қозғалыс жаттығуларын жасап соңынан салқын сумен шайынып денені шынықтыруға болады. Бірақ көпшілігіміз жас кезімізде бұл мәселеге көңіл бөлмей есейген соң жалқаулықтың құрсауынан босай алмай, жасымызға жетпей қартайып, әртүрлі созылмалы ауруларға шалдығып, қайғы-қасірет пен өлім қорқынышынан қалтырап күн өткіземіз. Іс жүзінде бұл жарыс мақсатымен жасалатын адамның физикалық немесе зияткерлік белсенділігінің ерекше түрі. Бұған жаттығу, жаттығу арқылы жарысқа дайындық кіреді. Спорт жоғары нәтижелерге немесе жеңістерге қол жеткізуге бағытталған. Денсаулығымыз мықты болу үшін мынадай төрт шартты бұлжытпай орындау қажет. Олар: дене еңбегі, тамақты уақтылы ішуді, уақытты дұрыс пайдалану, шынығу және демала білу.



Егер көптеген дерек көздеріне қарасақ, көптеген мыңжылдықтар бұрын спорттың пайда болғанын және белгілі бір спорт Отанын бақылау мүмкін еместігін анықтауға болады. Ол адамдарда қауымның пайда болуымен, аң аулаудың басталуымен және оларда кейбір логиканың пайда болуымен пайда болды деп болжауға болады. Спорттың басталуы: аң аулаудан, жинаудан, балық аулаудан және басқа да уақытта ежелгі адамдар әр түрлі би билеп, көптеген салт-дәстүрлер өткізуінен байқалады. Екінші жағынан, спорттың басы қан төгілген соғыстарды қарапайым жарыстан аулақ болуға болатынын ұғындыра отырып келді деп болжауға болады. Спортты дамытуда доп пайда болды. Бұл бәрін емес, көп нәрсені өзгерткен жарылыс болды. Осы күнге дейін спорттың ең бұқаралық түрлері доппен байланысты – футбол, теннис, баскетбол, волейбол, регби және т.б. Ежелгі былғары доптар Египет пен Грецияда қазба жұмыстары кезінде табылды. Доп күнді де, Айды да, жерді де бейнелей алады[1].

Жастар үшін тағы бір арнайы айта кететін кеңесіміз бар. Спортпен айналысу денсаулықты жақсартады. Спорттың ең қарапайым түрі – жүгіру. Күн сайын таңертен үйдің маңайында, саябақта, алаңда жарты сағаттай жүгіру қажет. Спорт тек уақытты жағымды өткізу үшін ғана емес, сонымен қатар біздің денсаулығымыз үшін өте пайдалы болып табылады. Адамдардың арасында қандай спорт түрімен шұғылдану керек деген сұрақтар туындайды. Ең біріншіден, қолайлы спорт түрін таңдау үшін дәрігер кеңесіне жүгіну керек. Себебі, спортпен айналысуда адамның денсаулығына байланысты проблемалар болуы мүмкін.

Қазіргі уақытта көптеген спорт түрлері бар. Оларды келесі топтарға бөлуге болады: ойын, күш, жауынгерлік, циклдық және экстремалды. Ойын өз кезегінде командалық және жеке болып бөлінеді. Әлемдегі ең кең тараған және танымал спорт түрлері: футбол, хоккей, баскетбол, волейбол, теннис және басқалары болып табылады. Күш қолданылатын спорт түрлері арасында армреслинг, ауыр атлетика сияқты түрлері бар. Жауынгерлік түрлері де танымал және қызықты. Әсіресе, каратэ, дзюдо, боксты атап өтуге болады. Спорттың циклдік түрлеріне: биатлон, велоспорт, жүгіру және т.б. жатады. Соңғы уақытта экстремалды спорт түрлері танымал болып келеді. Олардың кейбіреулері ертеден белгілі: серфинг, родео, дайвинг. Бұл спорт түрлері өте қауіпті және спортшыдан ерекше дайындықты және тамаша дене тәрбиесін талап етеді.

Спортпен айналысудың артықшылықтары:

- Тұрақты физикалық жаттығулар көңіл-күйді көтереді және стресспен күреседі.
- Арықтауға көмектеседі.
- Физикалық белсенділік – метаболизмді арттырып, қосымша калорийлерді азайтуға ықпалын тигізеді.
- Спортпен шұғылдану – иммунитетті және төзімділікті арттырады.
- Тез ұйықтауға көмегін тигізеді.
- Спорттық іс-шаралар денеден көп күш алады, сондықтан ұйқы ұзақ және күшті болады. Дене шынықтыру кезінде өкпеде өзгерістер пайда болады.

- Өкпенің дұрыс жұмыс істеуіне байланысты, бронхит және пневмония аурулары туралы ұмытуға болады.

- Жаттығулар жасау кезінде, жүрек-тамыр және жүйке жүйелеріне жақсы әсер ететін эндорфиндер шығарылады.

- Мидың ойлау және есте сақтау қабілеттеріне тигізетін пайдасы үлкен.

- Созылмалы аурулардың пайда болуының басты себептерінің бірі – дене белсенділігінің болмауы.

- Жаттығулар қан айналымын жақсартады және адамның сүйегін қатайтады[2].

Денсаулыққа пайдалы спорт түрлері

- Теннис. Зерттеулерге сәйкес, ол ағзаға ең үлкен пайда әкелетін спорттың түрі. Бұл ойын кезінде өкпе және бұлшықеттер үнемі жұмыс істеп отырады.

- Велосипед спорты. Велоспорт – аяқ бұлшық еттері, жүрек және өкпені күшейтетін спорттың түрі. Велосипедтен жүргенде, біздің өкпеміз толық күшпен жұмыс жасайды. Нәтижесінде оттегі қанға барып, ары қарай миға жеткізіледі.

- Жүзу. Малту барысында иық және жамбас буындары күшейеді. 10 минут ішінде, 60 калорий «жанып» кетеді. Өйткені, жүзу кезінде көп күш жұмсалады.

- Аэробика. Оның ішіне – жүгіру, би және гимнастика кіреді. Аэробика жүрек-тамыр ауруының болу мүмкіндігін төмендетеді.

Біздің оқу орнымызда жақында VIII қысқы универсиада басталды. Студенттердің спорттық шеберлігі мен жеңіске деген жігерін сынайтын дода шығыстың ғұлама ғалымы Әл-Фарабидің 1150 жылдығына арналып отыр. Олардың арасында Д.Серікбаев атындағы мемлекеттік техникалық университетінің спортшылары да бағын сынайды. Қазақстанның түкпір-түкпірінен жиналған студенттер спорттың бірнеше түрі бойынша сайысқа түседі. Универсиада қорытындысы бойынша 2021жылы өтетін XXX қысқы Универсиада ойындарына спортшылар іріктелетін болады.

Қорыта келгенде, “Денсаулығың мықты болуы үшін мәнді өз күшің болу қажет, оны еш нәрсемен ауыстыруға болмайды.” Егемен еліміздің болашағы біздер. Қоғамда болып жатқан жаман әдеттерге кінәлі - адамдардың өзі. Осындай жат, жаман әдеттерден бойымызды аулақ ұстап, төзімділік, табандылық танытып, адамгершілік қасиеттерді жоғары ұстай білуіміз керек.

Білімді жастар және спортшыларымыз әрқашанда елдің абыройын асқақтатып, әлемдік аренадағы беделін сақтап, нығайтуға үлес қосып келеді. Спорттың қандай түрі болмасын, барлығы да біздің денсаулығымыз үшін маңызы зор екендігін ескерейік.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. <https://bilimsite.kz/dene/2509-sport-densaulyk-kepili-bayandama.html>
2. <http://faktiler.kz/sporttyn-densaulykka-pajdasy/>

УДК 623.01

Тауфииков Т.К (17-ССК), Каражигитов С.М

РОБОТЫ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ В ОБЩЕВОЙСКОВОМ БОЮ»

В современных условиях общевойскового боя роботы этого поколения с успехом могут быть использованы в погрузочно-разгрузочных работах на различных складах в районах сосредоточения тыловых воинских частей и подразделений, на артиллерийских системах для выбора снаряда, приведения в окончательный снаряженный вид и подачи его в механизм заряжания в районе огневых позиций, а также при выполнении других задач, когда возможно заменить рутинный труд человека на работа-манипулятора или в опасных условиях на дистанционно-управляемую машину.

Интеллектуализация роботов военного назначения одно из многообещающих направлений в решении задач общевойскового боя.

В интересах общевойскового боя «интеллектуальными» должны быть, прежде всего, роботы, выполняющие разведывательные и огневые задачи, задачи по разминированию минных полей и проделыванию проходов в инженерных заграждениях под огневым воздействием противника и их устройство на направлениях вероятных атак и контратак, задачи по охране объектов и патрулированию территорий, не занятых войсками.

Использование роботов в процессе боевых действий должно способствовать экономии сил, обеспечению безопасности войск, действующих в непосредственном соприкосновении с противником, сокращению их численности в первых эшелонах, а, следовательно, большому резервированию. Исходя из этого, выдвигается требование о создании подразделений и воинских частей роботизированных средств в формированиях типа бригада-корпус.

Согласно мнению военных экспертов зарубежных государств, в качестве общих требований к роботам можно отметить следующие: высокая боевая эффективность, увеличение числа одновременно поражаемых огнем средством целей; простота в управлении; повышение мощности боеприпасов, точности, избирательной способности прицельных систем и систем наведения в условиях помех, плохой видимости, в сложных климатических условиях; высокая скрытность работы, всепогодность, круглосуточность, проходимость по пересеченной местности и при преодолении заграждений; высокая живучесть и защищенность, низкие силуэты носителей; автономное их применение на поле боя; управление с помощью засекречивающей аппаратуры; качественное решение различных задач на поле боя в условиях сильного огневого воздействия, ограниченной видимости, темноты, а также в условиях

применения противником ОМП.

Анализ этих концепций показывает, что приоритетным направлением является разработка боевых роботов и роботов боевого обеспечения в составе подразделений и воинских частей всех родов войск. При этом одним из более экономичных путей создания роботов военного назначения представляется модернизация имеющихся образцов вооружения и военной техники, заключающаяся в размещении боевых машин автоматизированных систем управления в специальных бронированных капсулах. Это позволит отказаться от дорогостоящих работ по выполнению требований эргономики, направленных на обеспечение нормальной работы экипажа в боевых условиях. Подобная система управления роботом предположительно будет в 3-4 раза дешевле базовой машины, а ее живучесть по высится по сравнению с экипажными средствами на 50-60 %.

Таким образом, современное состояние работ по созданию роботизированных средств военного назначения характеризуется разработкой элементов, дополняющих уже существующие средства вооруженной борьбы, обладающих ограниченными возможностями, но способных выполнять некоторые функции человека в экстремальных условиях боевой обстановки. Дальнейшие работы в области создания роботизированных средств будут ориентироваться на повышение их автономности путем «интеллектуализации» за счет внедрения результатов исследований и разработок из области методов искусственного интеллекта. Особый интерес представляет анализ взглядов командирования армий стран НАТО на применение соединений воинских частей с использованием подразделений роботизированных средств, получивших определение «роботы военного назначения» (РВН).

Вооруженный робот Maars от компании Quinetiq

В соответствии с взглядами командования армии США, перспективная дивизия может иметь в штате или получить на усиление дополнительно до батальона боевых наземных роботов корпусного подчинения и будет вести наступление в составе армейского корпуса, в его первом или во втором эшелоне. Действуя в первом эшелоне, они, как правило, будут наступать на направлении главного удара с задачей преодолеть оборону и обеспечить наступление основной группировки корпуса, а при действии во втором эшелоне обеспечивать прорыв оборонительных рубежей в глубине обороны противника.

Применение подразделений роботов военного назначения будет способствовать увеличению глубины и изменению содержания боевых задач формирований сухопутных войск. Они будут определяться характером обороны противоборствующей стороны, составом и состоянием его группировки, боевым составом дивизии, ее ролью и местом в оперативном построении армейского корпуса.

Так, по мнению американских специалистов, применение батальона роботов военного назначения при атаке переднего края в качестве «бронированного тарана» позволит не только вскрыть систему огня противника

и нанести ему огневое поражение, но и на момент ввода в бой мотопехотных и танковых подразделений вклиниться в оборону противника на глубину 2-3 км. Это будет способствовать расчленению и изоляции подразделений противника, обороняющихся на первой позиции, стремительному продвижению атакующих подразделений в глубину и, в конечном итоге, достижению полного разгрома противостоящего противника. Исходя из этого, можно предположить, что глубина боевой задачи батальонов в этих условиях может достигать до 10 км, а бригад – до 20 км, мотопехотной дивизии – до 40 км.

Наличие подразделений РВН в составе дивизии приведет к изменениям в ее боевом порядке, появятся принципиально новые элементы, например: эшелон роботизированных средств, группы ударных БЛА, а также различные резервы (боевых наземных роботов, огневых роботизированных средств, противотанковых роботизированных средств и др.).

Дивизии первого эшелона корпуса, используя результаты огневого поражения противника и удар подразделений РВН, будут стремиться прорвать оборону на одном или нескольких участках, овладеть районами обороны подразделений первого эшелона обороняющихся и, не ввязываясь в затяжные бои, обеспечить темп наступления до 20-40 км в сутки.

С прорывом первой оборонительной позиции в целях развития успеха предусматривается применение аэромобильных маневренных групп, воздушно-наземных тактических групп или рейдовых отрядов. С овладением участками обороны полков первого эшелона обороняющихся предусматривается ввод в бой вторых эшелонов дивизий и сосредоточение основных усилий наступающих на выполнении конечной задачи соединений.

Применение штатных подразделений роботов военного назначения можно ожидать на всех этапах наступательного боя перспективных дивизий. При этом наиболее полная реализация их возможностей предполагается при решении задач на этапах сильного огневого воздействия по наступающим воинским частям и подразделениям либо при решении частных задач против превосходящих сил обороняющихся.

Таковыми задачами могут быть: атака переднего края обороняющихся войск, сковывание сил и средств обороняющихся вне направления главного удара, прикрытие флангов главной группировки наступающих, отражение контратак вторых эшелонов обороняющихся, преодоление оборонительных рубежей в глубине, блокирование и последующее уничтожение окруженных подразделений противника и некоторые другие.

Подразделения, оснащенные роботами военного назначения, как правило будут применяться совместно с мотопехотными (танковыми) подразделениями в ходе последовательного выполнения всех задач наступательного боя.

Общеизвестно, что основу любого способа разгрома противника составляет его огневое поражение. Так, высоких результатов в борьбе с роботизированными средствами можно ожидать от применения радиочастотных боеприпасов. Их применение по роботизированным средствам

не требует точного попадания в цель, а значит, позволяет вести действительный огонь на большую дальность и успешно поражать рассредоточенные цели. Так, радиочастотный боеприпас калибра 120 мм может поразить объект в радиусе 60 м (те. вывести из строя радиоэлектронное оборудование). Для поражения роботизированных средств противника, участвующих в атаке, может быть применен определенный порядок использования огневых средств. По развернувшимся для атаки роботизированным средствам противника вначале наносится удар радиочастотными боеприпасами и осуществляется радиоэлектронное подавление пунктов управления, через 0,5-1 минуту осуществляется ослепление огневых средств и выдвигающихся следом подразделений с использованием дымовых, зажигательных и аэрозольных боеприпасов, Спустя 1- 2 минуты производится сопряженное минирование боевых порядков, через 1,5-2 минуты наносится 5-ти минутный огневой налет артиллерии с использованием различных боеприпасов, а после этого к уничтожению оставшихся роботов привлекаются противотанковые средства обороняющихся. Дистанционное минирование местности может осуществляться как при выдвигении колонн подразделений РВН противника, так и при действии этих подразделений в предбоевом боевых порядках.

Повышению эффективности борьбы с РВН противника будут способствовать создаваемые огневые засады. Они создаются из танковых, мотострелковых, артиллерийских, огнеметных подразделений, боевых вертолетов и располагаются обычно на флангах воинских частей и подразделений, в промежутках между ними и в глубине обороны. Наиболее эффективны в бою смешанные засады, которые наносят поражение противнику последовательно на нескольких позициях. Такие действия засадных подразделений (отдельных огневых средств) дают возможность достичь наибольшей внезапности поражения и сохранить их боеспособность. Для повышения эффективности борьбы с роботизированными средствами в ближнем бою предлагается создавать в подразделениях группы истребителей роботов, в состав которых могут включаться гранатометчик РПГ-7, 1-2 огнеметчика, 1-2 стрелка с гранатами типа РПГ-18 «Муха» и снайпер.

Повышению эффективности борьбы с роботами военного назначения будет способствовать не только применение огневых средств, а также широкое использование различных заграждений, способствующих созданию районов массированного поражения бронеобъектов противника, которые целесообразно предусмотреть и создать заблаговременно или в ходе боевых действий. Основу таких районов будет составлять противотанковые узлы (районы) и система противотанковых минных полей, а также радиочастотные мины и генераторы помех. Размещенные по определенной схеме, они будут вынуждать противника в ходе преодоления района менять направление движения роботизированных средств и танков, подставляя при этом уязвимые места под заранее подготовленный огонь противотанковых средств, осуществлять блокирование и вывод из строя систем управления и радиоэлектронного оборудования роботов.

Перспективным является применение в системе инженерных заграждений жидких взрывчатых веществ для создания заграждений на направлениях возможного применения роботизированных средств. За указанными заграждениями во время подготовки обороны, создавать преграды на пути движения танков (БМП, БТР) противника. Так, при взрыве 300-метровой трубы диаметром 10 см, уложенной в грунт на глубине 1,5- 2,1 м и заполненной 4000 кг жидкого ВВ, образуется ров глубиной более 3 м, шириной до 12 м треугольного сечения, который существующие образцы техники самостоятельно преодолеть не могут. Обеспечение частей дивизии такими системами позволит создавать на нужном направлении необходимую плотность сил и средств, прикрывая ослабленные участки одним или несколькими рядами заглубленных труб с жидким ВВ в комплексе с другими заграждениями.

Таким образом, выбор нестандартных способов действий командиром, умелые тактические действия войск, детально продуманная система инженерных заграждений в сочетании с другими заграждениями, засадами и комплексным огневым поражением позволит значительно повысить эффективность борьбы с РВН противника, существенно уменьшить ущерб, наносимый противником, и будет способствовать выполнению поставленной задачи.

УДК 796.01

Ерболқызы А. (18 - ПСК - 1м), Максутов С. К. (ВКГТУ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Как известно, тема спорта крайне актуальна в наше время. Спорт смотрят, им занимаются, его любят. Спорт занял свою твердую позицию в жизни человечества. Спорт (анг. sport, сокращение от первоначального анг. Disport-«игра», «развлечение») – организованная по определенным правилам деятельность людей, состоящая в сопоставлении их физическими интеллектуальных способностей, а так же подготовка к этой деятельности и межличностные отношения, возникающие в ее процессе. Спорт представляет собой специфический род физической и интеллектуальной активности, совершаемой с целью соревнования, а так же целенаправленной подготовки к ним, путем разминки, тренировки, в сочетании с отдыхом, стремлением постепенного улучшения физического здоровья, повышение уровня интеллекта, получения морального удовлетворения, стремление к совершенству, улучшению личных, групповых и абсолютных рекордов, славе, улучшение собственных физических возможностей. Физическая культура - деятельность, направленная на развитие физического здоровья, представляет собой часть общей культуры и включает овладение спортивным мастерством, научными знаниями в этой области. Существенным мотивом, побуждающим человека заниматься физической культурой и спортом, есть стремление к совершенству не только физическому (красота тела), но и духовному, позволяющему использовать физическое здоровье для пользы общества в соответствии с его потребностями.

За последние несколько десятилетий в развитии мирового и отечественного спорта заметен значительный рост спортивных достижений, резкое омоложение, профессионализация, кризис олимпизма, политизация, возникновение новых видов.

Значительный рост спортивных достижений.

Данная тенденция обусловлена целым рядом факторов:

1) внедрением новых методов тренировки, которые отличаются большей эффективностью. Совершенствование методики тренировочного процесса, в свою очередь, связано с деятельностью ученых, результаты исследований в которых могут влиять на улучшение спортивных результатов;

2) значительным увеличением объемов тренировочной работы (за последние тридцать лет – более чем вдвое).

3) использованием новых приемов повышения работоспособности (психологической и физиологической направленности), созданием новых фармакологических средств восстановления спортсменов;

4) изменением условий проведения соревнований, совершенствованием инвентаря, оборудования, спортивной экипировки;

5) экономическими стимулами соревнований. Призовой фонд многих соревнований резко возрос в основном благодаря привлечению негосударственных ассигнований, спонсорских средств, рекламы и других источников [1].

В свою очередь, рост спортивных достижений вызвал значительное удорожание спортивных соревнований, обусловленное:

- повышением требований к условиям их проведения (базам, инвентарю);
- появлением и развитием видов спорта, имеющих в своей основе дорогостоящую предметную деятельность;
- увеличением представительности и расширением программы проводимых соревнований;
- повышением требований к организационному, судейскому, врачебному и информационному обеспечению.

Ценности физической культуры и спорта

Рассматривая физическую культуру в ценностном аспекте:

- ✓ интеллектуальные (знания о методах и средствах развития физического потенциала человека)
- ✓ двигательные (достигаемые в процессе физического воспитания и спортивной подготовке)
- ✓ технологические (комплексы методических руководств, практических рекомендаций, методики оздоровительной и спортивной тренировки, формы организации физической активности, ее ресурсного обеспечения);
- ✓ интенционные (сформированность общественного мнения, престижность физической культуры в обществе)
- ✓ мобилизационные (способность к рациональной организации бюджета времени). [2]

Спорт, создающий ценности спортивной культуры, всегда являлся мощным социальным феноменом и средством успешной социализации. Об этом свидетельствуют и научные данные, и примеры жизненного пути многих выдающихся спортсменов. По данным социологических опросов современной молодежи, спортсменов, становится ясно, что именно спорт оказал значительное влияние на их представление об общественной жизни и мире в целом.

При правильной организации спортивной деятельности она может стать серьезным и действенным средством формирования социальной активности и здорового образа жизни и стиля детей и молодежи.

Люди, прошедшие школу спорта, убеждены, что спорт помог им воспитать веру в свои силы и возможности, а также умело ими воспользоваться. Спорт учит идти на разумные жертвы ради достижения цели. Уроки, усвоенные юными спортсменами на спортивном поле, затем, как правило, помогают им в жизни.

Спортсмены утверждают, что спорт сделал из них человека, способного быть личностью. Посредством спорта реализуется принцип современной жизни — «рассчитывать на самого себя». Это означает, что достижение успеха в

любом виде деятельности зависит, прежде всего, от личных индивидуальных качеств: честолюбия, инициативы, трудолюбия, терпения, волевых качеств и трезвой оценки своих возможностей. [1].

Спорт вырос в социально значимое явление, поскольку его ценностный потенциал обеспечивает прогресс развития и общества, и личности. Рассматривая спорт как часть общей культуры, мы выделяем в структуре его ценностей три важнейших компонента:

- общекультурный;
- социально-психологический;
- специфический.

Общекультурный компонент ценностей спортивной культуры составляют социальные процессы правового, экономического, политического, информационного и образовательного полей социального пространства.

Социально-психологический компонент ценностей спортивной культуры обеспечивается уровнем общественного сознания, общественного мнения, интересов, мотивов, ценностных ориентаций людей, а также уровнем взаимоотношений, которые выстраиваются в сфере спорта («тренер-спортсмен», и «спортсмен - спортивный коллектив» и т.д.).

Специфический компонент ценностного потенциала спортивной культуры выражается в способности спорта удовлетворять потребности человека в физическом совершенствовании, социализации, формировании здоровья, самореализации и повышении социального престижа личности в обществе путем достижения высокого результата, победы, рекорда. Осваивается данная группа ценностей путем спортивного совершенствования и воспитания [3].

В целом освоение ценностей спортивной культуры возможно только в процессе организации активности человека в сфере спорта.

Таким образом, спорт и физическая культура – это огромная социальная сила. Спорт и физическая культура как социальная сила развития и общественного сознания и как социокультурный феномен, обеспечивает потребности самого существования общества в целом и личности в частности.

Тенденции развития физической культуры и спорта определённую ценность. Так же издано много регламентирующих и основополагающих документов. Регулярно проходят заседания по развитию физической культуры и спорта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бальсевич В.К. Физическая культура в школе: пути модернизации преподавания // Педагогика, 2004, № 1, с. 26-33.
2. Выдрин В.М. Физическая культура как ценность. - Л.: Знание. 1976, с.9.
3. Кудрявцев М.Д., Крамида И.Е., Ермаков С.С., Осипов А.Ю., Динамика развития личностных компонентов здорового образа жизни у относительно здоровых студентов // Физическое воспитание студентов. - 2016. - № 6. - С. 26

УДК 355.535

Ескали Е.Д. (Взвод 2211), Таттыбаев Е.Э. (Военная кафедра ВКГТУ)

ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ РАЗВЕДКИ

Возможности технической разведки и ее средств являются одними из основных факторов, определяющих угрозу безопасности информации. Поэтому органы, обеспечивающие ее безопасность, внимательно отслеживают все изменения и тенденции в развитии способов и технических характеристик средств добывания информации. Наибольшее влияние на эффективность добывания информации оказывают диапазон частот воспринимаемых средствами частот сигналов, чувствительность, и разрешающая способность технического средства и его масса-габаритные характеристики.

Диапазон частот носителей информации — сигналов является одним из важнейших их признаков, позволяющих обнаруживать носители с защищаемой информацией. Человек воспринимает световые сигналы в очень узком диапазоне видимого света и акустических сигналов в звуковом диапазоне. Сигналы с иными частотами органам чувств человека недоступны. Поэтому чем шире диапазон частот средства добывания, тем большие его возможности по поиску и обнаружению носителей с защищаемой информацией.

Чувствительность технического средства наряду с мощностью источника сигнала и затуханием среды определяют важнейший показатель эффективности разведки — дальность добывания информации. А дальность, в свою очередь, влияет на безопасность органа добывания. Чем выше чувствительность средства, тем на большем удалении от источника информации оно обнаруживает и распознает ее носитель. Так как в принципе любое радиоэлектронное средство или электрический прибор создает побочные электромагнитные излучения и наводки, то повышение чувствительности средств добывания расширяет также круг потенциальных источников опасных сигналов. Парадокс развития средств добывания заключается в том, что паразитные излучения и наводки одновременно тормозят рост чувствительности. Для большинства приемников сигналов их предельная чувствительность ограничивается собственными (тепловыми) шумами или внешними помехами. Однако из этого не следует, что в перспективе невозможны качественные изменения в повышении чувствительности приемников сигналов технической разведки.

Оптимизм в этом вопросе подкрепляется многими примерами обеспечения чувствительности субъектов живой природы. Например, пока наиболее эффективный поиск наркотиков, взрывчатых веществ, людей под завалами обеспечивают собаки.

Разрешающая способность технического средства определяет количество и информативность добываемых с его помощью признаков объектов разведки. Чем выше разрешающая способность и точность измерения, тем большее количество информативных признаков будет добыто. Например, чем большее количество деталей образца военной техники можно рассмотреть на его фотографии и чем выше точность их измерения, тем больше достоверной

информации о тактико-технических характеристиках образца военной техники сможет получить эксперт.

Возможности наблюдения тем выше, чем больше фокусное расстояние и разрешение оптического приемника. Но при увеличении фокуса обратно пропорционально уменьшается угол зрения оптического прибора и существенно усложняется поиск объекта наблюдения. При уменьшении угла зрения прибора в 2 раза время поиска увеличивается в 4 раза. Поэтому в оптической разведке используют два режима: обзорный и детальный.

Обзорное наблюдение проводится с целью обнаружения объекта разведки, детальное — для его распознавания. Для реализации такой возможности в современных биноклях используются оптические системы с переменным фокусным расстоянием, у которых кратность увеличения может изменяться в широких пределах (от 4 до 20 и более). При изменении кратности увеличения в обратно пропорциональной зависимости изменяется угол зрения.

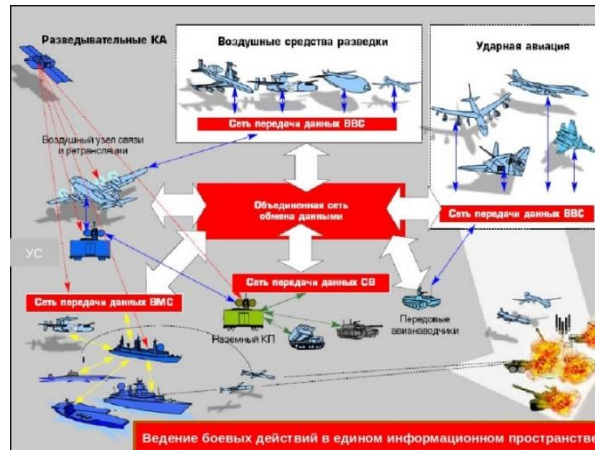
Такие бинокли при большом угле зрения позволяют наблюдать большую часть пространства, а после обнаружения объекта рассматривать его при большем увеличении. Для наблюдения объектов под очень малыми углами зрения (несколько градусов) современные перспективные приборы имеют устройство стабилизации поля зрения. Без него при незаметных на глаз колебаниях рук изображение объекта наблюдения может выходить за пределы поля зрения. А специальные телескопы для наблюдения за объектами на удалении до 10 км устанавливаются на стационарных платформах и штативах.

Тесная связь существует между разрешающей способностью средства добывания и информативностью добываемых сигнальных и вещественных признаков. Например, так как практически очень сложно сделать одинаковыми частоты задающих генераторов радиоизлучающих средств одного и того же типа, то при высоком разрешении измерителя частоты возможно по этому признаку различать передатчики одного и того же типа.

Но так как количество и качество добываемой информации в общем случае уменьшаются с увеличением дальности добывания, то в разведке существует проблема обеспечения доступа средства разведки к источникам информации без существенного увеличения риска для ее органов. Возможности доступа средств разведки существенно зависят от массы и габаритов. Чем они меньше, тем проще приблизить его к источнику информации и обеспечить условия разведывательного контакта. Риск минимален, если средство добывания находится вне контролируемой зоны. Для обеспечения дистанционного доступа к объектам разведки ее технические средства размещаются на земле (на местности, в зданиях, на наземном транспорте), воздушных летательных аппаратах, космических аппаратах, на речных и морских судах.

В мирное время наиболее близкий доступ к любым объектам на поверхности земли и воды обеспечивает космическая разведка.

Космическая разведка организуется и ведется в интересах решения стратегических задач.



К числу основных достоинств космической разведки относятся:

- глобальность наблюдения;
- беспрепятственный пролет над любым районом Земли;
- относительно короткое время разведки заданных районов или объектов;
- высокая периодичность наблюдения.

Существует три разновидности аппаратов для космической разведки:

- космические аппараты видовой разведки;
- космические аппараты радиоэлектронной разведки;
- космические аппараты комплексной разведки.

Параметры траектории движения космического аппарата (высота орбиты, угол ее наклона относительно экватора Земли) со средствами разведки на борту определяются направлением и скоростью вывода ракеты носителя. Для вывода КА на околоземную орбиту ему нужно при запуске сообщить первую космическую скорость у поверхности Земли не менее 7,91 км/с. При этой скорости орбита КА круговая. Минимальная высота ограничена тормозящим действием остатков атмосферы и составляет 130-150 км. Чем выше скорость, тем больше высота орбиты. При второй космической скорости более 11,186 км/с КА может выйти из сферы действия тяготения Земли.

В зависимости от скорости и направления выведения КА располагаются на низких круговых, высоких эллиптических, геостационарных орбитах.

Низкие круговые орбиты — наиболее распространенные орбиты разведывательных КА, так как они позволяют им приблизиться к объекту на минимально допустимое расстояние. От этого расстояния зависит время нахождения КА. С уменьшением высоты орбиты увеличивается торможение КА остатками атмосферы и сокращается время его существования на орбите. Противоречие между временем пребывания на орбите низколетящего КА и стремлением приблизить средства добывания информации к ее источникам решается путем создания маневрирующих спутников. Например, разведывательный КА фотографической разведки США Keyhole-11А может маневрировать на орбите по заданной программе или команде с Земли: он снижается до высоты 130-160 км, производит детальную фотосъемку в видимом и ближнем ИК-диапазонах с разрешением до 10 см, после чего поднимается на большую высоту (до 1000 км), ведя с нее обзорное наблюдение.

"Кейхоул" предназначен для получения видовой информации с помощью электронно-оптической аппаратуры разведки сканирующего типа. Линейная разрешающая способность - порядка одного метра. Особенности: данные разведки передаются на Землю по радиоканалу, аппаратура обеспечивает изображение местности даже в ночное время. "Кейхоул" запускается на полярные орбиты с наклоном орбиты к плоскости экватора $96,9^\circ$.

Однако низкоорбитальные КА, пролетая с большой скоростью над поверхностью Земли, позволяют наблюдать объект или осуществлять перехват его радиосигналов в течение очень короткого времени (единиц минут).

Возможности просмотра различных районов Земли зависят от угла наклона плоскости орбиты КА относительно плоскости экватора Земли. Если КА расположен на круговой полярной орбите, то его средства могут периодически просматривать всю поверхность Земли. Например, одновременная работа 2 спутников (с высотой орбит 1000-1400 км и наклонами, близкими к 90°) позволяет просматривать район земного шара с интервалом в 6 ч. КА на солнечно-синхронной орбите (с наклоном приблизительно 97°) пролетает над объектом в одно и то же время суток, например днем.

Когда плоскости орбиты КА на высоте около 36 тыс. км и экватора Земли совпадают, то КА расположен на геосинхронной орбите и постоянно «висит» над одним и тем же районом Земли. Будучи расположенными в плоскости экватора Земли, средства добывания КА не «видят» из-за кривизны Земли ее северные районы. Это обстоятельство и большая удаленность КА от поверхности Земли существенно ограничивают возможности геостационарных спутников наблюдением ярких источников света (например, факелов ракет при пуске) и перехватом достаточно мощных радиосигналов.

Промежуточное положение занимают КА на высоких эллиптических орбитах. Системы космической связи на эллиптических орбитах позволяют осуществлять радио- и телевизионное вещание на всей территории. Типовая орбита соответствует эллипсу с перигеем (наименьшим расстоянием до поверхности Земли — 400-460 км) и апогеем (наибольшим расстоянием — до 60000 км).

Для добывания информации на КА устанавливаются различные средства добывания (фото-, телевизионного и радиолокационного наблюдения, радио- и радиотехнической разведки). Аппаратура современных разведывательных низкоорбитальных КА обладает высокими возможностями. Наибольшее разрешение обеспечивают КА фоторазведки. Установка на КА аппаратуры обзорной разведки позволяет производить съемку поверхности Земли в полосе шириной до 180 км при линейном разрешении на местности 2,5-3,5 м. Опознаются объекты размером 12,5-35 м. Детальная фоторазведка обеспечивает полосу съемки шириной 12-20 км, разрешение на местности 0,3-0,6 м и опознавание объектов размером 1,5-6 м.

Таким образом, космическая разведка обеспечивает наиболее близкий и безопасный для органа добывания доступ к защищаемым объектам и в силу этого обладает достаточно высокими показателями по разрешению и достоверности получаемой информации.

ӘӨЖ 796.06

Әділбек А. (18-ВТК-1), Сабитов М.З. (ШҚМТУ)

ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК МӘСЕЛЕЛЕРДІ ШЕШУДЕГІ РӨЛІ

Мақалада дене тәрбиесі әлеуметтік мәселелерді шешуге қандай әсер етеді? Дене шынықтыру адамдарға белсенді және салауатты өмір салтын жүргізуге мүмкіндік береді. Адам оқуда, жұмыста, тұрмыста, басқа адамдармен қарым-қатынаста табысты болады.

Дене шынықтыру сондай-ақ, физикалық және эмоциялық денсаулыққа қатысты әлеуметтік-экономикалық, тәрбиелік және міндеттерді шешеді. Мемлекет адамдардың осы қажеттіліктерге қанағаттануын іске асыруға көмектеседі, осылайша қоғам мен жалпы елдің дамуына ықпал етеді.

Дене шынықтыру – денсаулықты сақтау мен нығайтуға, саналы қимыл-қозғалыс белсенділігі процесінде адамның психикалық және физикалық қабілеттерін дамытуға бағытталған әлеуметтік қызмет.

Спортпен айналысу адамның әр түрлі жақтарын ашады, қоғамда тұрақты ұстанымды сақтауға көмектеседі. Дене белсенділігі-жақсы көңіл-күй мен көңіл-күйдің кепілі. Спортпен шұғылданатын адамдар спортпен айналысатындарға қарағанда, өмірде үлкен жетістіктерге жететіні дәлелденген.

Әр елде бала кезінен бастап қартайғанға дейін спортпен шұғылдануға қажетті көптеген орындар бар. Мысалы, спорт ғимараттары, оқу орындарындағы және олардан бөлек спорт базалары, спорттық-медициналық мекемелер, дене шынықтыру және спорт кадрларын дайындайтын оқу орындары.

Спорт саласында жеке және қоғамдық қызығушылықтар ескеріледі, ол адамның ұзақ өмір сүруіне, отбасының бірігуіне ықпал етеді, әлеуметтік салада салауатты жағдай қалыптасады, ауру азаюда.

Спорттың дамуы жаңа жұмыс орындары мен соның салдарынан жаңа кадрлар ағыны береді. Елдің экономикалық жағдайына жағымды әсер етеді. Әлемдік ауқымда спорт индустриясында адамдардың дамуы халықаралық байланыстарды қамтамасыз етеді, адам мүмкіндіктерінің әлеуетін ашады, ел бейнесін қалыптастырады. Спортшылардың жеңістері ұжымдағы жұмыстың дамуына, халықтың моральдық рухын көтеруге, отаншылдықтың, азаматтық борыш пен ел үшін мақтаныштың өсуіне ықпал етеді.

Дене шынықтыру материалдық және рухани құндылықтарды құруға ықпал етеді. Әр түрлі құрылыстар салуға, спортпен айналысуға арналған құралдарды, аспаптар мен мүкәммалдарды жасауға, құрастыруға және жақсартуға итермелейді.

Дене шынықтыру адамның анатомиялық құрылысын, физикалық жүктемелердің адамның физикалық және психикалық жай-күйіне, оның оларға бейімделуіне және ағзаның биологиялық резервтеріне әсерін зерттей отырып, адам білімінің "жинағын" толықтырады. Дене шынықтыру бірқатар функцияларды орындайды: білім беру, қолданбалы, спорттық, рекреациялық, сауықтыру.

Кәсіпорындарда, фирмаларда және білім беру мекемелерінде кез келген жастағы адамдардың дене белсенділігін қолдауға, әрі қарай табысты жұмыс пен оқу үшін тату ұжымды қалыптастыруға бағытталған спорттық іс-шаралар ұйымдастырылады. Сондай-ақ осындай іс-шаралар халықтың эмоциялық разрядтауына мүмкіндік береді, бұл қандай да бір ұжымның және жалпы кәсіпорынның тұрақты болуын қамтамасыз етеді.

Әлеуметтік даму тарапынан спорттың сипаттамасы де дене шынықтырудың экономикалық маңыздылығын көрсетеді. Спорттың дамуына қоғамның материалдық салымдары, ең алдымен, жұмыс қабілеттілігінің деңгейін көтеру, Денсаулықты нығайту және ұзақ өмір сүрумен бірнеше рет ақталады. Спорттық мүкәммалды сатудан, спорттық ғимараттарды пайдаланудан, спорттық ойын-сауықтан, сондай-ақ ғылыми әдебиет баспасынан алынатын қаржылық табыстар айтарлықтай маңызға ие.

Дене шынықтыру адамның әлеуетті мүмкіндіктерін ашады, жеке қасиеттерін қалыптастыруға ықпал етеді. Мысалы, коммуникабельділік, төзімділік, ортаның жағымсыз факторларына төзімділік, өзіне сенімділік, батылдық, қиындықтарды жеңу қабілеті сияқты. Сондай-ақ, өзін-өзі дамытуға және өмірге деген сүйіспеншілікке ниет пайда болады.

Қалыпты жұмыс істеу үшін адамға тамақ, ауа, күн сәулесі, демалыс, қозғалыс және т.б. сияқты физикалық және әлеуметтік компоненттердің белгілі бір көлемі қажет.

Дене шынықтыру және спорт адамдардың дене бітімін жетілдіру, денсаулықты нығайту, уақытты дұрыс бөлу және бос уақытты тиімді өткізу құралы ғана емес, адамның қоғамдағы әлеуметтік бейімделу тәсілі болып табылады, сонымен қатар еңбек қызметін, адамгершілік және зияткерлік қасиеттерін арттыра отырып, адам өмірінің басқа тараптарына да әсер етеді. Адамдардың өзін-өзі тануға, өзін-өзі тәрбиелеуге және өзінің ішкі мүмкіндіктерін іске асыруға қажеттілігін қанағаттандырады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Артемьев, В.П. Теория и методика физического воспитания. Двигательные качества: Учеб. пособ. / В.П. Артемьев, В.В. Шутов. - Могилев: МГУ им. А.А. Кулешова, 2004. - 284 с.: ил.
2. Ашмарин, Б.А. Педагогика физической культуры: Учебное пособие /Б.А. Ашмарин, Ю.Ф. Курамшин. – СПб.: ЛГОУ, 1999. - 352с.
3. Подрезов И. Н. Физическая культура как важный фактор в формировании культуры личности / И. Н. Подрезов // Актуальные проблемы физической культуры и спорта курсантов, слушателей и студентов: сборник статей. – Орел: ОрЮИ МВД России имени В. В. Лукьянова, 2016. - С. 106-109.
4. Сабиров Р.Ш., Жансерікова Д.А., Смағұлова С.А. Дене мәдениеті және спорт психологиясы. – Қарағанды. 2012.
5. Попов А.Л. Психология спорта. Учеб. пособие для физкультурных вузов. – М., 1998

ӘӨЖ 796.9

Әділханова Д. (18- ВРК-1), Елюбаев Д.И.(ШҚМТУ)

ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРНЫНДАҒЫ «ШАҢҒЫ СПОРТЫ»

Шаңғы спорты үлкен сауықтыру, тәрбиелік және қолданбалы маңызға ие, спортпен шұғылданушылардың организміне жан-жақты әсер етеді. Адамның әрқашан – бала кезінен бастап жасы ұлғайғанға дейін – шаңғы тебуіне болады. Шаңғымен шұғылданған кездегі денеге түсетін ауыртпалық әсер ету бойынша, сондай-ақ қаракет қарқындылығы көлемі бойынша әртүрлі мөлшерде оңай есептелінеді. Осының барлығы шаңғы спортын әр түрлі жастағы, жыныстағы адамдарға денсаулығы және денесін шынықтыру дайындығының дәрежесі әртүрлі болған адамдарға ұсынуға мүмкіндік береді.

Шаңғымен жүру және жүгіру әр түрлі бұлшық еттерді жұмысқа салады, адам организмінің негізгі системаларының нығайып күшеюіне және дамуына жақсы әсер етеді. Осының барлығы денсаулықтың жоғары дәрежеде болуын және белсенділікпен ұзақ өмір сүруді қамтамасыз етеді. Сонымен қатар шаңғымен жүрудің соншама әртүрлі шарттары денені жан-жақты шынықтыруды және ең алдымен маңызды физикалық қасиеттерді – шыдамдылықты, күш- жігерді, ептілік және басқа қасиеттерді тәриелеуді негіздейді.

Дене шынықтыру тәрбиесінің маңызды құралы ретінде шаңғының кең таралуы мектептерде, балалар және жастардың спорттық мектептерінде оқушылармен сабақтарды жүргізу үшін, шаңғы дайындығы жөніндегі оқу жұмысын алып барған кезде, оқушылар және халықтың басқа да топтарымен шаңғы спорты жөніндегі сыныптан тыс және де мектептен тыс жұмысты атқарған кезде маман мұғалімдермен бапкерлерді көптеп дайындауды талап етеді. Шаңғы спорты бойынша сабақтарды ұйымдастыру кезінде көтеріңкі қуатпен жаттығу шаңғымен шұғылданушылардың жас ерекшелігін және дайындық дәрежесін есепке алып көңіл аударуды талап етеді, бұл балалар, жасөспірімдер және жастармен жұмыс істеген уақытта ерекше қажет нәрсе. Қазіргі уақытта шаңғымен шұғылданудың негізгі екі тәсілі- шаңғымен дайындау және шаңғы спорты қалыптасқан.

Шаңғы тебу тәсілдеріне қойылатын талаптар. Шаңғы тебудің мақсатқа сәйкес тәсілдері деп шаңғышы ең тиімділік қозғалысы қолға келтіретін қозғалыс жүйесін түсінеміз.. Шаңғы тебу тәсілдері әрқашан да нақты болады және уақыт, кеңістік және диалектикалық сипатталмалармен белгіленеді. Шаңғы тебу тәсілдерінің табиғи, тиімді, үнемді, тұрақты және көп әдісті болуы керек. Тәсіл тиімділігі, әрбір нақты жағдайда ең көп жүру шапшаңдылығын қолға келтіруге мүмкіншілік беретін жылжымалы қозғалыстың жүзеге асатындығымен белгіленеді. Шаңғышы кезек-кезегімен күш алып жылжып және сырғанап, іс жүзінде жұмыстың күш-қуатты және біршама пассив қозғалысты алмастырады.

Шаңғы тебу тәсілдерінің жүйесі. Шаңғымен конькише жүру. Өрге шығу әдістері: жылжып, жүгіріп және адымдап шығу, «шырша», «жартылай шыршалап», «сатымен» шығу.

Қапталдан түсу әдістері: тік тұрып, орташа еңкейіп және төмен еңкейіп (тоғыз әдіс бар), демалу кейпінде және жылдамдықпен түсу («болид», «жұдыртқа», «накета»).

Тоқтау әдістері: «соқа» әдісімен, тіреліп, бәсең жылжып, бұрылып, құлау арқылы.

Ойлы-қырлы жерде жүру: шаңғыны қардан алмастан және қар бетінен көтеріп.

Бұрылу әдістері: Бір орында тұрғанда: шаңғыны алды және артқы жақтарын көтеріп бұрылу, шаңғымен алға және артқа секіріп, таяққа сүйеніп секіру және сүйенбестен секіру, бұрылу; Қозғалыста бұрылу: «соқа» әдісімен, «сүйеніп»: «қайшы» әдісімен, қос шаңғымен.

Шаңғы тебу тәсілдерін талдау және сипаттау үшін негізгі термиологиялық ұғымдарды білу қажет.

Шаңғы жүрісінің циклі – шаңғышының дене бөлшектерінің қимылы болып, шаңғышы бұл әрекетті орындағаннан кейін алғашқы қалпына оралады.

Шаңғышының жұмыс қалпы – циклдің әртүрлі сатысында шаңғышының бөлшектерін дұрыс ұстауы. Ол шаңғымен жүру үшін өте қолайлы жағдайды қамтамасыз етеді.

Қол және аяқпен күш алып жылжу шаңғышының ілгері қарай қозғалуын қамтамасыз етеді. Күш алып жылжу қуаттылығымен тиімділігіне, жүріс жылдамдылығына байланысты. Бір немесе екі шаңғымен сырғанау (ол жүріс тәсіліне байланысты)- циклдің бір бөлігі болып, күш алып жылжу нәтижелілігі сол кезде жүзеге асады. Еркін сырғанау кезінде шаңғышы аяғы немесе қолмен күш алып жылжығаннан кейін инерциямен сырғанайды. Белсенді сырғанау кезінде шаңғышы қолмен күш алып жылжып бұл әрекетін қайталап отырады..

Қимыл – әрекетті үйлестіру – шаңғышының жекеленген әрекетінің басталуымен аяқталуының тура келуі (мәселен, алма-кезектесіп екі адымдап жүрген кезде қозғалысты оң аяқтан бастаса мезгілде сол қолды сермейді).

Қозғалыс құрылымы – жүріс циклінде қозғалыстың құрылуын және өзара байланысты болуы.

Циклділік – қозғалыстың қайталануы. Кез келген жүріс циклі уақыт және кеңістік сипаттамаға ие.

Циклдің ұзақтылығы – шаңғышының бірқатар жүйелі әрекетті орындаумен алғашқы қалпына оралуы арасында өткен уақыт.

Тірек аяқ – тірек міндетін атқаратын аяқ, яғни шаңғышының дене салмағы (массасы) өз үстіне толық немесе жарым - жартылай түсетін аяқ.

Итеретін аяқ – шаңғышы күш алып жылжитын тірек аяқ.

Қозғалысты бастайтын аяқ – шаңғышының дене массасын қабылдауға дайындалуға бағытталған қозғалысты жасайтын аяқ.

Қаптал бітетін жол – таудың ең жоғары нүктесінен аңғарға түсетін ең қысқа жол немесе су ағысы жолы.

Шаңғыға күш түсіру – тегіс жерде тұрған спортшы шаңғыға өзінің салмағына тепе – тең күш түсіреді. Шаңғышы аяғымен тік тұрған кезде шаңғыға түсетін қысым артады. Шаңғышы аяғын тез, шапшаңдықпен көтерген кезде шаңғыны қар бетінен шапшаң жұлып алады.

Айналмалы итеру әдісі – шаңғыны бұрылыс жағына айналмалы қозғалыспен айналдырып, бүгілген аяқты шапшаңдықпен көтеріп алу. Шаңғыға түсетін күштің жойылуы – шаңғыға түсетін қысымның азаюы. Шаңғымен бұрылған кезде оған түсетін күшті жоюдың үш түрі бар.

Шаңғымен бұрылуды – бастау – тік (қия) түсу қозғалысының доға бойынша немесе бір бұрылыстан екіншісіне өткен кездегі қозғалысқа ұласуы.

Бұрылудың негізгі кезеңі – бұрылыс басталғаннан кейін шаңғының доға бойынша қозғалысы.

Шаңғымен жүгіру – біздің елімізде кең тараған спорт түрлерінің бірі. Шаңғы тебудің классикалық, сондай – ақ конькише жүру әдістері күрделі болып табылады. Шаңғымен жүгіруде жоғары нәтижелерге жету үшін спортшының шаңғы тебудің барлық әдістерін енгеруі және де шаңғы жолы рельефі өзгерген уақытта оларды алмастырып дұрыс пайдалануды білуі қажет.

Қозғалу қызметін орталық жүйке жүйесі басқарады. Осында организмнің сенсорлық жүйелерінен миға келіп түсетін ақпарат шешуші роль атқарады. Шаңғымен жүгірген кезде қозғалытқыш, вестибулярлық және көру сенсорлық жүйелерінен берілетін импульстер өте маңызды болып табылады.

Жарысқа түскен шаңғышы аралықта әртүрлі қуаттағы циклдік жылдамдылық – күш жұмысын атқарады. Жұмыс қуаттылығы спортшының қозғалу жылдамдығы, оттегімен тыныс алу көлемі және жүректің соғу жиілігімен (ЖСЖ) сипатталады. Төбеге өрлеген кезде жүріс жылдамдығы азаяды, жұмыс қуаттылығы оттегімен тыныс алу және ЖСЖ өседі. Ержеткен тәжірибелі шаңғышы аралықта минутына 4-5 литр оттегімен тыныс алады. Бұл барынша жұтылатын оттегінің 80-90 процентіне жақын бөлігі болып табылады.

Шаңғы спорты, дене тәрбиесі жүйесіндегі қысқы спорт түрлері негізгілерінің бірі. Бұл спорт түрлерінің қатарына шаңғымен жарысу, шаңғымен тұғырдан секіру, шаңғы қоссайысы және тау шаңғысы, биатлон түрлері енеді. Шаңғы спортынан жаттығулар мен жарыстар ашық аспан астында, таза ауада өтетін болғандықтан адамның денсаулығына өте пайдалы. Ол адамның бойындағы шыдамдылық, күш шапшаңдық, батылдық, ептілік, табандылық, айналанды бақылау сияқты аса керек қасиеттерді өкпенің сыйымдылығын жан-жақты дамытады. Сондықтан ол жан-жақты жетілуге, дамуға, шынығуға негіз салады. Шаңғы спорты дене тәрбиесінің ең маңызды құралы болып табылады. Айтылған құрал өсіп келе жатқан ағза үшін маңызды сауықтыру мәнге ие. Бұл біріншіден, дене жаттығуларының арқасында қоршаған ортаның жағымсыз факторлары мен жұқпалы ауруларға ағзаның қарсылығы артатындығымен түсіндіріледі. Басқа сөзбен айтқанда, денесі мықты және шыныққан адам сирек ауырады. Екіншіден, өсу мен даму процесі ынталандырылады, жылуды реттеу реакциясы жетілдіріледі, яғни салқыннан болатын сырқаттануға қарсылық артады. Үшіншіден, ақыл-ой және дене қабілеттерінің артуына себепкер болатын шыдамдылық, күш, жылдамдық пен

икемділік секілді қасиеттер дамиды. Ақырында, дене жаттығуларымен айналысу жағымды эмоционалды жағдайды туғызады, сергектік пен сенімділік қолдайды.

Шаңғымен жүгіру тәсілдері шаңғымен жүрудің алуан түрлі әдістері болып табылады. Олар ойлы-қырлы жердің (жолдың) нақтылы жағдайында қолданылады. Қазіргі уақытта спортшылар жарыс аралығын басып өткен кезде шаңғы тебу тәсілдерінің классификацияда көрсетілген көптеген түрлері арасынан аз ғана әдістерді пайдаланады. Шаңғы жүрістерінен көбінесе алма кезек екі адымдап, адымдамай бір мезгілде сырғанау және бір адымдап жүру тәсілдері: бір жүрістен екіншісіне көшкен кезде – адымдамай және сырғанаумен көшу әдістері: өрге шығу тәсілдерінен – сырғанау, жүгіру және адымдап жүру әдістері; жүріп келе жатқанда бұрылу үшін – аттап және шаңғыны қатар қойып бұрылу әдістері қолданылады. Алайда бұл жоғары разрядтағы спортшылар үшін әдеттегі болмаған шаңғы тебу тәсілдерінің техникасын жаттығушылардың меңгеруі қажет емес дегенді білдірмейді.

Спортшының әрекеттері бұлшық еттерінің көбінесе күшті көп жұмсамайтын режимде жұмыс істеуіне негізделген. Спортшы трасса арқылы өткенде оның өзіне көп күш түседі, себебі ол қиғыштығы түрлі бағытта қозғалады және қапталдың ойлы – қырлы жерлерін өтеді.

Мәселен, жаттығушылар бір мезгілде екі адымдап және алма-кезек адымдап жүру тәсілдерін; «шырша» «сатымен» өрге шығу тәсілдерін; тежелу тәсілдерін және «соқа әдісімен», тіреліп бұрылу тәсілдерін, қолданбалы маңызға ие және шаңғышы жан-жақты дайындалған кезде, пайдаланатын сауықтыру және жарыс сипатына ие емес көпшілікке арналған шараларды жүргізілген уақытта, сондай – ақ еңбек қызметтерінде пайдаланатын басқа да тәсілдерді меңгеруі қажет. Шаңғымен жүрудің осы келтірілген тәсілдері дене шынықтыру әрекетінің бөлімдері үшін шаңғы дайындығы жөніндегі мемлекеттік программаларына енгізілген.

Шаңғы спортымен шұғылдану кезінде жас, жыныс, ағзаның жеке ерекшеліктері мен мүмкіндіктерінің есепке алынуы керектігі есте болғаны жөн. Басты талаптардың бірі – дене тәрбиесімен спортпен айналысу тәртібін сақтау, яғни олардың жүйелілігін арттырылуын, сабақ өтілетіндей жағымды жағдайларды әр түрлі құралдар мен формаларды кешенді түрде пайдалану.

Қозғалыс дегеніміз - өмір деген қанатты сөз бар.

Әдебиеттер тізімі:

1. Шаңғы спорты. Дене шынықтыру техникумдарына арналған оқулық. – М., 1983.

2. Шаңғы спорт. Орта дене шынықтыру оқу орындарына арналған оқулық. – М., ФКС, 1975.

3. Евстратов В.Д., Виролайн П.М., Чукардин Г.Б. Конькише жүріс? Тек ол емес. Методикалық құрал. – М.:ФКС, 1988.

4. Шаңғы спорты. Дене шынықтыру институттарына арналған оқулық. – М.ФКС, 1989.

УДК 796.323.

Эзетова Д.Э., Жакипбекова К.Ж.(18-РТК-1), Бабырбаев А.А. (ВКГТУ)

РОЛЬ БАСКЕТБОЛА В ФИЗИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ СТУДЕНТОВ

Физическая культура является значительным фактором в обучении любого специалиста информационных структур потому, что их обучение связано с огромным влиянием на внимание, зрение, активное использование интеллектуальной деятельности и сравнительно небольшой подвижностью.

В таких ситуациях физические упражнения снижают утомляемость нервной системы и человека в целом, стимулируют работоспособность, и стимулируют закалку иммунитета.

Физические нагрузки стимулируют передачу нервных импульсов от мышц и суставов, активизируя центральную нервную систему и переводя её в состояние повышенной активности. Следовательно, стимулируется работа организма, способствуя повышению способности к восприятию информации.

Также большая часть упражнений является профилактикой хронических заболеваний и предупреждению проблем с опорно-двигательного аппарата.

В современном обществе произошли существенные изменения, связанные с использованием компьютера, увеличилось количество профессий, связанных с операторским трудом, требующих от человека быстро ориентироваться и переключаться от одних действий к другим, большого внимания, умения выполнять сложные и точные движения.

Для того чтобы стать профессионалом и овладеть сложнейшей бытовой техникой студенту необходимо развивать координационные способности для умения точно управлять двигательными действиями, зачастую в условиях дефицита времени, сохранения статической устойчивости и работоспособности. Наряду с этим, во многих современных профессиях требуется проявление таких качеств, как выносливость, сила, быстрота, ловкость, а также концентрация и распределение внимания, оперативная память и мышление, скорость приема и переработки информации, развитие волевых качеств. Не зря многие рассматривают спортивную игру, как модель современной жизни, пользующиеся такой большой популярностью у молодежи и взрослых.

Физическая активность играет важную роль в становлении крепкого физического здоровья, формировании различных двигательных способностей, а также способствует укреплению общего эмоционального фона, даёт психологическую разрядку и просто приносит удовольствие. Студентам высших учебных заведений просто необходима физическая активность: постоянные умственные перегрузки, многочасовое сидение за книгами, кропотливая работа над контрольными и курсовыми работами, нехватка сна, — всё это приводит к эмоциональной неустойчивости, срывам и истерикам, нежеланию что-либо делать дальше. И здесь на помощь приходит физкультура

и спорт. Большинство студентов ВУЗов предпочитают активные виды спорта такие как, футбол, волейбол, пляжный волейбол, баскетбол, коньки. Девушки большее предпочтение отдают фитнесу, спортивным танцам и плаванию. Юноши — футболу, баскетболу, походам в тренажёрный зал [1].

Баскетбол, именно тот вид спорта, который развивает у человека множество различных двигательных способностей.

В процессе игры в баскетбол, развиваются двигательные (физические) способности:

- скоростные;
- скоростно-

силовые (рывки, прыжки с мячом и без мяча, броски и передачи и т. д.);

- выносливость;

А так же всевозможные сочетания двигательных способностей:

- «взрывная сила»;
- силовая и скоростная выносливость.

Система физических упражнений, основанных на баскетболе, также оказывает многостороннее влияние на развитие психических процессов в организме студента. Они улучшают восприятие, внимание, память, развивают воображение и мышление, что является основой для качественного восприятия и соблюдения правил, и условий как самих упражнений, так и игры, согласование действий как индивидуального игрока, так и всей команды в целом.

Баскетбол изначально был задуман в качестве игры для студентов, которым попросту надоело в зимнее время года заниматься исключительно гимнастикой, которая повсеместно была распространена в спортивных клубах, школах, ВУЗах США XIX века.

Баскетбол в нашем современном понимании характеризуется высоким уровнем двигательной активности и большими физическими нагрузками. Он сочетает в себе ходьбу, бег, остановки, повороты, прыжки, ловлю, броски и ведение мяча в окружении множества соперников. Баскетбол сегодня —

это не только игра, вид спорта, но и особая система упражнений, позволяющая выработать определённый пласт физических навыков у человека.

Для студентов ВУЗов баскетбол является не только увлекательной атлетической игрой, включенной в учебную программу института, но и эффективным средством физического воспитания.

Баскетбол как особо подвижная игра с максимальным уровнем физической нагрузки решает задачи по укреплению здоровья студентов, развитию ловкости и координации, быстроты реакции, а также закаливанию их характера, воспитанию духа коллективизма и соперничества, ответственности [2].

Специально подобранные игровые упражнения, выполняемые индивидуально, в двойках, тройках, командах, подвижные игры и задания с мячом создают неограниченные возможности для развития, прежде всего координационных способностей (ориентирование в пространстве, быстрота реакции

и и перестроение двигательных действий, точность дифференцирования и оценивания пространственных, силовых и временных параметров движений, способность к согласованию отдельных движений в целостные комбинации). Особенностью спортивной игры баскетбол является мгновенная смена

ситуаций, ориентировка в сложной двигательной деятельности, выполнение разнообразной деятельности, выполнение разнообразных двигательных действий с мячом и без мяча.

Развитие двигательных способностей или навыков — это долгий, сложный и кропотливый процесс, позволяющий довести выполнение некоторых простых актов до автоматизма. Посредством игры в баскетбол студенты развивают такие навыки как ведение мяча, точная передача мяча товарищу по команде, обход соперника, попадание в кольцо с трёх зон (штрафной, двух-, трёхочковой), которые оцениваются разным количеством очков. Однако чтобы эти навыки были предельно точны и эффективны во время игры, студентом необходимо иметь хотя бы базовый уровень физической подготовки.

Основная задача физической подготовки — это постоянное повышение функциональных возможностей, которые обеспечивают рост специальной работоспособности занимающихся, а также достижение оптимальных спортивных результатов. Именно физическая подготовка способствует развитию быстроты, силы, ловкости, выносливости.

Для студентов, желающих овладеть навыками игры в баскетбол, разработаны общие и специальные методики физической подготовки.

Общая физическая подготовка представляет собой комплекс упражнений, необходимых для развития физических качеств базового характера или разносторонней физической подготовленности и нацеленные на переход к предстоящей более сложной специальной физической подготовке.

Общая физическая подготовка включает в себя, прежде всего:

- разностороннее физическое развитие занимающихся;
- укрепление здоровья;
- повышение функциональных возможностей;
- приобретение спортивной работоспособности;
- развитие основных физических качеств и т. д.

Специальная физическая подготовка — это подготовка, направленная на непосредственное овладение навыками игры (ведением мяча, передачей пассивов, забрасыванием мяча в корзину и т. д.).

Более того физическая подготовка располагает спектром средств, необходимых для достижения оптимального результата. В частности, это:

- силовые и скоростно-силовые упражнения общего и специального воздействия для развития силы мышц ног, рук и туловища;
- упражнения общего и специального воздействия для развития выносливости (скоростной и скоростно-силовой);

- упражнения общего и специального воздействия для развития быстроты и скорости передвижения (быстрота является ключевым элементом в баскетболе, а также является одним из важнейших качеств баскетболиста;

- упражнения общего и специального воздействия для развития ловкости (ловкость—

это совершенная координация, подконтрольность действий в соответствии с изменяющейся обстановкой игры;

- упражнения общего и специального воздействия для развития гибкости (чем больше амплитуда движений отдельного игрока, тем эффективней игра всей команды).

Таким образом, невозможно развить двигательные способности без соответствующей физической подготовки, которая является сердцевиной физических навыков.

Для студентов ВУЗов физическая активность является не просто способом поддержать форму, но и средством эмоциональной разгрузки, и зарядом энергии.

Игра в баскетбол поистине является таким средством. Более того баскетбол развивает у студентов целый комплекс полезных двигательных способностей, таких как быстрая передача мяча, обход соперника, попадание мячом в корзину и т. д. Также физические упражнения, основанные на данной игре способствуют поддержанию и улучшению физической формы студентов, положительно влияют на их здоровье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аракчеев Д.А. Развитие двигательных способностей у студентов посредством игры в баскетбол / Аракчеев Д.А., Зуева И.А. // «Молодежный научный форум: гуманитарные науки»: матер XV студенческой междунар. заоч. науч.-практ. конф. (август 2014г). – С. 55-61

2. Галкин А.Р. Баскетбол как средство развития двигательных способностей у студентов [Электронный ресурс]: доклад / Галкин А.Р., Чернышева И.В., Шлемова М.В., Егорычева Е.В., // Студенческий научный форум 2015: VII междунар. студ. электрон. науч. конф., 15 февр. 31 марта 2015 г. Н.аправл. «Педагогические науки» / Рос. акад. естествознания. М., 2015.

УДК 796.06

Забошта Ю. (19-ИС-1), Байдельдинова Л.М. (ВКГТУ)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЛОЖИВШЕЙСЯ ПРАКТИКИ К УЧАСТИЮ В ФИЗКУЛЬТУРНО - ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ С ОСЛАБЛЕННЫМ ЗДОРОВЬЕМ

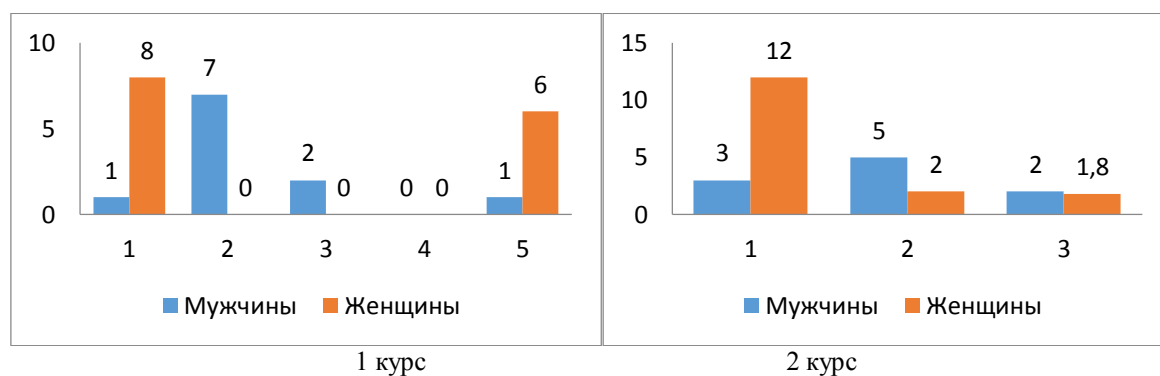
В настоящее время подготовка будущих специалистов в рамках высшей школы к участию в физкультурно-оздоровительной деятельности рассматривается в двух направлениях: технологическом и гуманитарном. Первое предусматривает разработку методов, технологий обучения, позволяющих обеспечить знания, привить необходимые навыки и умения студентам, широко использовать здоровьесберегающие технологии. Второе, гуманитарное направление, предполагает ориентацию на смену системы ценностей, коррекцию мировоззрения, перестройку сознания. Безусловно, оба направления в физкультурном образовании способствуют развитию физической культуры будущего специалиста. Но современная практика подготовки специалистов в высшей школе имеет существенные недостатки: она опирается на авторитарную педагогическую парадигму, способствует в немалой степени становлению технократического мышления, особенно у инженера.

Проведенный нами анализ государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования и государственных требований к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по техническим специальностям дает основания утверждать, что высшая школа призвана готовить гармонически развитую личность, способную решать любые задачи, в том числе и физкультурно-оздоровительные. Изучив и проанализировав рабочую программу по физической культуре, мы увидели, что большее внимание уделяется физической, профессионально-прикладной подготовке студентов основной, подготовительной группам, а также физкультурнооздоровительной деятельности студентов специальных медицинских групп, но из поля зрения выпадают будущие специалисты, с низким уровнем двигательной активности (УДА).

Поэтому одним из направлений нашего исследования был анализ состояния сложившейся практики подготовки будущих специалистов с низким уровнем двигательной активности к участию в физкультурно-оздоровительных мероприятиях. На основе критериев состояния сложившейся практики к участию в физкультурно-оздоровительных мероприятиях будущих специалистов с ослабленным здоровьем были разработаны анкеты для студентов. Содержание анкет было основано на результатах анализа отечественных и зарубежных научных публикаций, методической литературы и нормативно-правовых документов в области физического воспитания обучающихся в образовательных организациях. В анкеты были включены вопросы закрытого типа, предполагающие выбор одного варианта ответа из предложенного списка, и вопросы полужакрытого типа, дающие возможность

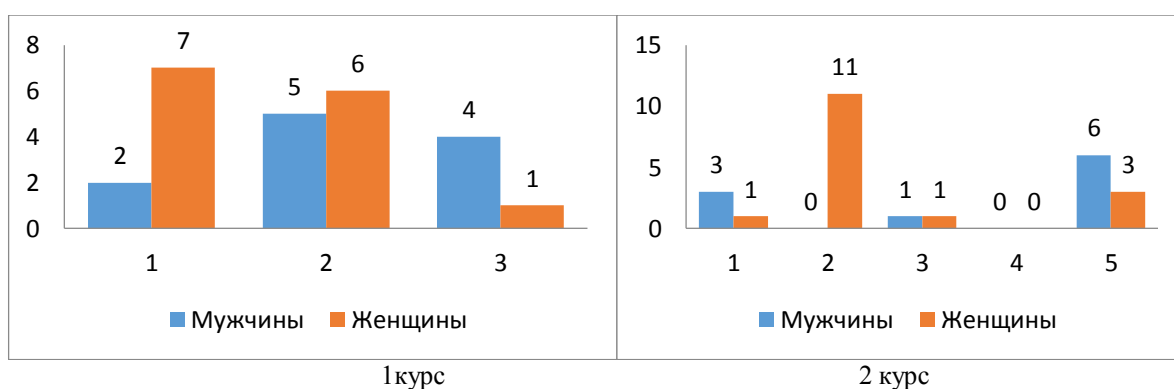
внести свой вариант в поле для свободных ответов. Мы провели анкетирование среди студентов 1 и 2 курсов ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Анкетирование в рамках анализа прошли 51 студент с ослабленным здоровьем, 21 мужчина и 30 женщин. Сравним ответы анкетирования студентов 1 и 2 курса.

Анализ анкетных данных позволил: определить отношение будущих специалистов с ослабленным здоровьем к физической культуре, здоровому образу жизни и физкультурно-оздоровительной деятельности; определить причины выбора обучающимися доступных упражнений физического воспитания в педагогическом процессе будущих специалистов с низким УДА. Для данного анализа будущим специалистам с низким УДА была предложена анкета, специально разработанная нами для этих целей.



(рис.1)

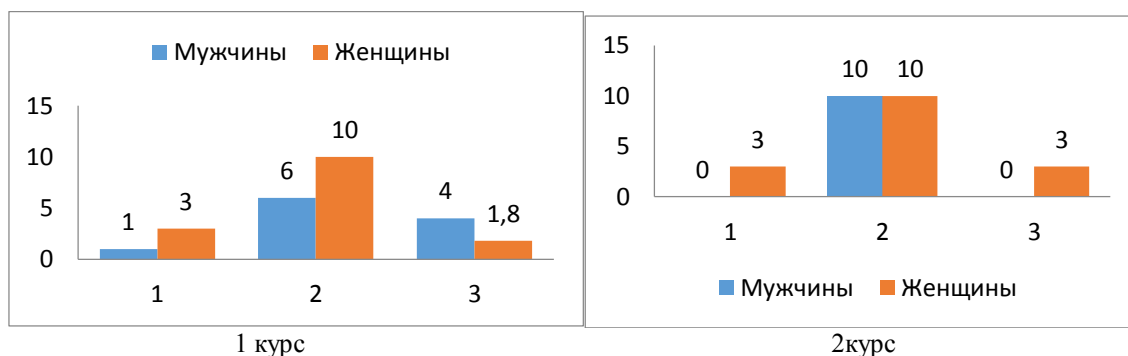
Результаты опроса свидетельствуют, что наибольшее количество будущих специалистов с низким УДА склонно видеть в физкультурно-оздоровительной деятельности способ улучшить настроение (9%), укрепить физическое здоровье (64%) и снизить утомление (18%). По данным нашего исследования, 18% будущих специалистов с низким уровнем двигательной активности считают себя причастными к оздоровительной деятельности. Остальные опрошенные указали, что в физкультурно-оздоровительных мероприятиях непосредственного участия не принимают, однако относятся к ним с симпатией (рис. 1).



(рис.2)

На вопрос занимаетесь ли вы самостоятельно оздоровительной гимнастикой по вашему заболеванию, положительно ответило (9%), не занимаются (55%), не занимаются, но хотелось бы (36%) (рис. 2).

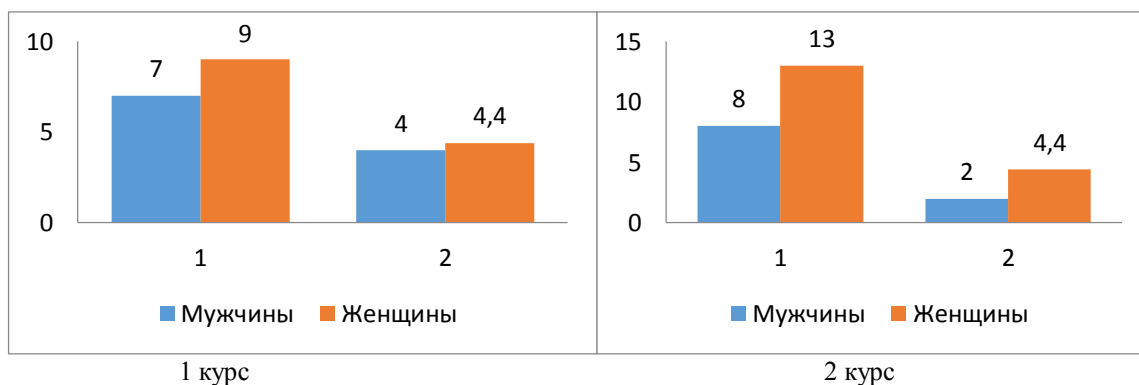
Хотели бы вы заниматься по специальной учебной программе для студентов с ослабленным здоровьем? Студенты ответили, что хотели бы (10%), нет (60%), предпочёл(ла) бы обычное посещение (30%) (рис.3).



(рис.3)

Наиболее значимыми причинами, мешающими будущим специалистам снизким УДА заниматься доступными физическими упражнениями и участвовать в физкультурно-оздоровительных мероприятиях, являются усталость после учебы и отсутствие интереса.

На вопрос удовлетворяет ли Вас база занятий по физической культуре? Половина студентов удовлетворена базой занятий по физической культуре и практикой к участию в физкультурно-оздоровительных мероприятиях студентов с ослабленным здоровьем, но другая половина не удовлетворена и хотела бы внести свои коррективы (рис.4)



(рис. 4)

Таким образом, в результате проведенного исследования выяснилось следующие: занятия доступными физическими упражнениями необходимы в процессе физического воспитания будущих специалистов с низким уровнем двигательной активности, так как они способствуют улучшению настроения, физического состояния, межличностному общению и повышению уровня двигательной активности, здоровья, успешности в профессиональной деятельности. Необходимо устранить причины пассивного отношения будущих специалистов с низким уровнем двигательной активности к физкультурной деятельности и причины, мешающие им заниматься доступными физическими упражнениями и участвовать в физкультурно-оздоровительных мероприятиях.

ӘӨЖ 796.966

Зиядабек Н. (18-УДК-1), Елюбаев Д.И. (ШҚМТУ)

ШАЙБАЛЫ ХОККЕЙ ТУРАЛЫ ЖАЛПЫ СИПАТТАМА

Шайбалы Хоккей, мұздағы хоккей-екі команданың конькимен күресуден тұратын мұздағы командалық спорттық ойын. Ең көп ұпай жинаған команда жеңеді.

Хоккей тарихы туралы айта кетсек барлық ол спорт түрлерінің арасында ең даулы болып табылады. Дәстүрлі хоккейдің туған жері Монреаль (Канада) болып саналады. Алайда XVI ғасырдың кейбір голландтық картиналарында мұздатылған арнада хоккейге ұқсас ойын ойнайтын көптеген адамдар бейнеленген. Бірақ, бұған қарамастан, қазіргі заманғы хоккейдің отаны-Канада. 1763 жылы Ұлыбритания Франциядан Канадаға соғысып, солдаттар өздерімен бірге шөптегі хоккей алып келді. Канаданың қысы өте қатал және ұзын болғандықтан, бұл жерде қысқы спорт түрлері әрдайым құпталды. Канадалықтар ірімшік кескіштерін өз ботинкаларына бекіте отырып, мұздатылған өзендерде, көлдерде және басқа да су айдындарында осы ойынды ойнады. Жаңа Шотландияда және Виргинияда хоккей ойнайтын адамдар бейнеленген ескі суреттер бар.

ХФШ және ҰХЛ ережелерінде хоккей алаңының өлшемдері әр түрлі болады. ИИХФ ережелері бойынша ең үлкен өлшемдері-ұзындығы 61 метр және ені 30 метр, ең төменгі өлшемдері-ұзындығы 56 метр және ені 26 метр; ИИХФ қамқорлығындағы ресми жарыстарда алаң өлшемдері ұзындығы 60-61 метр және ені 29-30 метр болуы тиіс; басқа жарыстар үшін алаңның ең төменгі мөлшері 40x20 метр болып белгіленген.

Хоккейде киімге аса назар аударылады. Спортшылар шайба мен тұмсықтың ауыр соққысынан, басқа ойыншымен соқтығысу кезінде, бортқа құлаудан және т.б. соққыдан өздерін барынша қауіпсіздендіруге қамқорлық жасайды. Ойыншының хоккей жабдықтары:

Клюшка – спорттық снаряд, оның көмегімен хоккейде шайбаны алаңшамен жылжытады.

Дулыға мен визор-зақымданудан қорғау үшін басына киілетін дала ойыншысының жарактануының бір бөлігі.

Қалқандар (тізеқаптар және шынтақшалар). Тізеқаптар хоккейшінің тізе буыны мен жіліншігін қорғауға арналған, ойыншының шынтақ буынын қорғауға арналған шынтақ аяқтары.

Кеуде (панцирь, иық) - кеуде және ойыншының арқасын, әсіресе омыртқаны қорғауды қамтамасыз етеді. Алдыңғы және артқы протектордан басқа, панцирдің конструкциясына иыққа арналған арнайы жапсырмалар-тостағандар кіреді, ал кейбір модельдер қосымша күшейтілген бүйірлік ендірмелермен және реттелетін (алмалы-салмалы) іш пен бел протекторларымен жабдықталған.

Қолғаптар (крагтар) - қолдың қолдарын, қолдың буындарын және ойыншының білек білекінің төменгі бөлігін қолдың тұмсығы соғылғанда,

шайба тигенде және басқа да осындай жағдайларда қорғайтын ерекше қолғаптар. Хоккей крагының конструкциясының ерекшеліктері олар қол буындарының тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін ең жоғары қозғалуын қамтамасыз етеді.

Капа – спорттық жаттығулар мен жарыстар, сондай-ақ тіс жарақатын болдырмау үшін ойын-сауық спорттық сабақтар кезінде киілетін икемді Пластмассадан жасалған құрал.

Тамақты қорғау (ошейник) — ойыншының тамағын, мойынын (алдыңғы және артқы) және кілттерін қорғайтын пластиктен немесе кевлардан жасалған жартылай қатты бөлік.

Шайбалы хоккейде ойын ұзақтығы матч таза уақыттың 20 минут бойынша үш кезеңнен тұрады. Кезеңдер арасындағы үзіліс 17 минутқа созылады. Үш кезең аяқталғаннан кейін тең нәтиже болған жағдайда қосымша уақыт (овертайм) тағайындалуы мүмкін. Овертайм аяқталған соң тең ойын болған жағдайда матчтан кейінгі лақтырулар (буллиттер) тесіледі. Егер турнирде плей-офф болса, онда овертайм бірінші голға дейін өтеді. Овертаймның қажеттілігі, сондай-ақ оның ұзақтығы мен матчтан кейінгі айқас саны турнир регламентінде бөлек айтылады.

Командалар ойыншыларының құрамына тоқтала кетсек матчқа әдетте бір команданың 17-22 ойыншысы қатысады. Ойыншылардың ең аз және ең көп саны турнир Регламентімен анықталады.

Бір уақытта алаңға бір команда жағынан алты ойыншы болуы тиіс: бес дала және бір қақпашы. Қақпашыны алтыншы алаң ойыншыға ауыстыруға жол беріледі. Ойыншылардың ауысуы ойын уақытын тоқтату кезінде, сондай-ақ тікелей ойын барысында кідірісте болуы мүмкін.

Хоккей төрешілері туралы айта кетсек матчын үш немесе төрт төрттен тұратын төрешілер бригадасы өткізеді. Бір немесе екі төреші (турнир регламентіне байланысты) басты төрешілер деп аталады, екіншісі — сызықтық төрешілер (лайнсмендер — ағылш. linesman-желіде төреші). Бас төрешінің міндетіне ережелердің бұзылуын қадағалау, қақпаны алуды тіркеу кіреді. Желілік төрешілер "ойыннан тыс" ережелерін, шайба арқандарын, сандық құрамның бұзылуын бақылауға, сондай-ақ шайба лақтырылуын жүргізуге жауап береді.

Мұздағы төрешілерден басқа, әрбір матчта алаңнан тыс тұрған төрешілер бригадасы қатысады. Оған кіреді:

- қақпадан тыс екі судья (БІР Бас судья болған жағдайда)
- бір хатшы және хатшының екі көмекшісіне дейін
- бір төреші-хронометрист
- бір судья-ақпаратшы
- айыпкерлер орындығындағы екі төреші

Хоккей ережелерін бұзу. Қарсыластың итерілуі (сондай-ақ клюшкамен итерілуі және бортқа итерілуі); шайбаны білмейтін ойыншының шабуылы (хоккейдегі күштік тәсілдерді қазіргі уақытта шайбаны иеленетін қарсыласқа қарсы қолдануға болады, бұл ретте екі қадамдан артық емес оған қарсы),

сондай-ақ қақпашыға шабуыл жасау (ол қақпадан алыс болса да, бұзушылық болып саналады); қарсыластың табаны, қолдарымен кідіруі, тіркемесі, артындағы шабуыл.

Қарсыластың соққысы (шынтам, тізе және т. б.); жоғары көтерілген (яғни иығынан жоғары көтерілген) тұмсықпен ойын, тұмсықпен соққы, сондай-ақ стандартты емес өлшемдегі сынған тұмсықпен немесе тұмсықпен ойын; шайбаны қолмен ұстап тұру, шайбаға әдейі құлау (қақпашыны қоса алғанда, егер ол қақпашыдан шыққан болса); шайбаны лақтыру процедурасының немесе қосалқы (немесе айыппұл салынған) ойыншылардың орындықтарынан шығудың белгіленген тәртібінің бұзылуы.

Кейбір тәртіп бұзушылықтар кезінде жаза әр түрлі болуы мүмкін — және басты судьяның ойын жағдайын түсіндіруге байланысты: мысалы, бұзушылық әдейі болды ма немесе жоқ па, ойыншының төбелес және т. б. қатысу жауапкершілігі қаншалықты үлкен.

Ережеде мынадай жаза көзделген:

- шағын айыппұл;
- шағын орындық айыппұл, үлкен айыппұл;
- тәртіпсіз мінез-құлқы үшін дереу ауыстыру құқығымен айыппұл;
- ойын соңына дейін жою (5 минуттан кейін ауыстыру құқығымен);
- айып лақтыру (буллит).

Тәртіпсіз мінез — құлқы үшін хоккейші (қақпашыны қоспағанда) дереу ауыстыру құқығымен таза ойын уақытының 10 минутына шығарылады.

Қайталанған тәртіптік айыппұл (бір ойында) ойынның соңына дейін тәртіптік айыппұлға айналады. Ойынның соңына дейін қашықтағы хоккейші (ерекше дөрекілік және т.б.) шешінетін бөлікке жіберіледі. Оның команданың келесі ойындарына қатысуға құқығы жоқ — оның теріс қылықтары жарыстарды өткізуге жауапты ұйымда талқыланғанша. Тәртіптік айыппұлдар айып салынған ойыншыны дереу алмастырады. Егер ойыншының ережені бұзған сәтінде айыпшылар орындығында команда бойынша екі (немесе одан да көп) серіктестері болған жағдайда кейінге қалдырылған айыппұл қолданылады: ереже бойынша алаңда әр командадан кемінде 3 дала ойыншысы болуы тиіс. Мұндай жағдайда айып тағылған ойыншы алаңнан алынып, басқа да алаңшамен ауыстырылады, — бұрын айыппұл салынған серіктестерінің бірінің айыппұл уақыты өткенше.

Мүмкін және екі жақты бұзу. "Кәдімгі" ойыннан ол екі қарсылас-ойыншының да айыппұлды толық өтейтінімен ерекшеленеді, тіпті командалардың бірі гол соғатын болса да. Егер төреші командалардың бірінің ережелерін бұзуды тіркесе (мұны тиісті қимылмен белгілеп), бірақ шайба қарсыластарда болса, ойын тоқтатылмайды — айып тағылған ойыншы немесе оның серіктестерінің біреуі шайбаға тигенше. Егер қарсылас-команда гол соғса, төреші қақпаны алуды белгілейді, ал айып салынған ойыншы алаңда қалады.

УДК 612.143

Қабдыкенова Л., Дуйсембекова Е. (18-РТК-2), Оралбеков Э. Х. (ВКГТУ)

АРТЕРИАЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ. ГИПЕРТОНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ

Артериальное давление — это усилие, которое прикладывается к стенкам сосудов текущей по ним кровью. Оно возникает благодаря работе сердца, которое неустанно сокращается и расслабляется, проталкивая кровь от крупных сосудов до самых метких капилляров, организуя таким образом кровообращение, то есть постоянное движение крови по организму. При этом током крови по органам и тканям распространяется кислород и необходимые для жизни питательные вещества. От уровня давления во многом зависят основные функции организма и состояние здоровья, самочувствие человека.

В медицинской практике норма артериального давления выражена в виде цифр 120/80. Однако данное кровяное давление встречается достаточно редко, в подавляющем большинстве случаев у людей наблюдаются отклонения от нормальных показателей, при этом они чувствуют себя хорошо. Такое артериальное давление называется «рабочим».

На протяжении суток давление может варьироваться незначительно в ту или иную сторону. Повлиять на его величину может нервное напряжение, стрессовая ситуация, серьезный конфликт либо физические нагрузки.

Если во время физической активности поднимается артериальное давление – то это нормальное состояние человека. Как правило, в течение непродолжительного периода времени показатели стабилизируются на изначальном уровне.

Однако есть и обратная сторона, которая касается тех ситуаций, когда давление крови поднимается значительно, при этом продолжительное время остается повышенным, вследствие чего наблюдается негативная симптоматика. Одно время медицина считала, что для гипертоников физические нагрузки вредны. Но оказалось, что это не так.

Польза физических упражнений при гипертонии неоспорима. Ведь одной из главных причин её развития является малоподвижный образ жизни. Что в сочетании с неправильным питанием гарантирует прогрессирование заболевания.

Физические упражнения при гипертонии:

Снижают холестерин в крови и нормализуют его обмен.

Расширяют сосуды.

Улучшают кровоснабжение.

Снижают артериальное давление.

Укрепляют артерии и вены.

Улучшают самочувствие.

Снимают головную боль, сильное головокружение.

Но не все упражнения можно делать при высоком артериальном давлении. Нагрузка должна быть согласована с лечащим врачом. Ведь помимо ежедневного контроля артериального давления, вам назначены

медикаментозные препараты, которые должны сочетаться с занятиями спортом.

Этим требованиям отвечают следующие виды спорта:

- Ходьба на свежем воздухе. Такие прогулки безопасны при любых заболеваниях. Желательно гулять не менее 40 минут, чтобы полноценно насытить организм кислородом, улучшить кровообращение.

- Езда на велосипеде. Темп выберите умеренный, спокойный. Можно заниматься дома на велотренажере, но занятия на свежем воздухе не заменит ничто.

- Легкая утренняя зарядка. Комплексы упражнений должны быть простыми и легкими. Например: ходьба на месте, повороты туловища, головы, ритмичные движения рук.

- Плавание, аквааэробика. Хорошо воздействует на мышцы, улучшает кровообращение, насыщает кислородом и в то же время бережет больные суставы. Незаменимый вид спорта при ожирении. Ученые утверждают, что занятия по 45 минут 3 раза в неделю значительно снижают артериальное давление.

- Танцы. Укрепляют мышцы, способствуют снижению массы тела, придают изящества. Но не стоит увлекаться ритмичными танцами. Будет лучше, если это будут восточные

- Танцы или бальные. А танцевать вальс — красиво, гармонично и абсолютно безопасно для здоровья.

- Отказ от лифта. Автомобили, лифты, офисная работа лишают нас движения и способствуют развитию гипертонии. Перестаньте пользоваться лифтом и это станет прекрасным комплексом упражнений при гипертонической болезни.

Вредны чрезмерные нагрузки, ведущие к физическому перенапряжению организма, тогда как умеренные не только не вредны, но крайне полезны и даже необходимы. Человек должен двигаться.

Утро нужно начинать с гимнастики. Комплекс общеоздоровительной гимнастики по утрам транслируется по радио. Не требуется также никаких затрат, чтобы заниматься бегом, ходьбой, принимать прохладный душ, чередуя его с теплым. Хорошую службу может сыграть и велосипед, а по воскресеньям — пешеходные загородные прогулки или прогулки в городском парке.

Дыхательные упражнения и гимнастика при гипертонии. Существует несколько определенных правил использования дыхательной гимнастики при гипертонии. Ниже рассмотрим их подробнее. Выполняя упражнение, следует обращать внимание на вдох – его нужно делать глубоко и довольно быстро.

- При выдохе следите, чтобы он был медленным и степенным – вы должны полностью освободить легкие от воздуха.

- Вдох осуществляется через нос, выдох – через рот.

- Количество повторов нужно увеличивать постепенно. Не старайтесь сразу сделать максимальное число повторений.

- В промежутках между упражнениями должно быть не более 10–15 секунд.

- С каждым днем увеличивайте число вдохов и выдохов.

Дыхательные упражнения применяются при заболеваниях различных систем и органов человека. При гипертонии и заболеваниях сердца такой вид терапии назначают людям, имеющим повышенное артериальное давление и наличие следующих сопутствующих симптомов.

Гимнастика с использованием лечебного дыхания способна влиять на здоровье человека самым положительным образом. Многие пациенты, применяя такой метод лечения, смогли восстановить нормальное давление, улучшить свое самочувствие и эмоциональное состояние.

ЛФК применяется с целью общего укрепления организма, улучшения деятельности центральной нервной, сердечно-сосудистой и других систем. Лечебная гимнастика при гипертонии способствует нормализации моторно-сосудистых рефлексов и сосудистого тонуса, а также улучшению обмена веществ с целью замедления развития атеросклероза.

Физические упражнения при гипертонии, являясь биологическим стимулятором регулирующих систем, обеспечивают активную мобилизацию приспособительных механизмов и повышают адаптационные возможности организма и толерантность больного к физическим нагрузкам. Очень важным является и то, что выполнение физических упражнений сопровождается, как правило, возникновением определенных эмоций, что оказывает весьма положительное влияние на протекание основных нервных процессов в коре больших полушарий.

Вместе с лечебной гимнастикой используются утренняя гигиеническая гимнастика, прогулки и дозированная ходьба, самостоятельные занятия по заданию, игры, элементы гребли, лыжного спорта, плавания.

Особым эффектом обладают плавание и гимнастика в воде. Благодаря тому, что в воде уменьшается вес тела, значительно снижаются статические усилия мышц, необходимые для поддержания обычной позы, и создаются хорошие условия для расслабления мышц. Также погружение в воду способствует тренировке внешнего дыхания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев, С.В. Спортивное право. Трудовые отношения в спорте: Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Юриспруденция" и "Физическая культура и спорт" / С.В. Алексеев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2013. - 647 с.
2. Мартынова, Е.А. Физическая культура. Планирование работы по освоению образовательной области детьми 2-7 лет по программе "Детство". / Е.А. Мартынова и др. - М.: Советский спорт, 2013. - 302 с.
3. Решетников, Н.В. Физическая культура: Учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Н.В. Решетников, Ю.Л. Кислицын, Р.Л. Палтиевич, Г.И. Погадаев. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 176 с.

ӘӨЖ 796.332

Кадышева А., Пазылов Ә.(18-БМК-1), Ибраев А.Б. (ШҚМТУ)

ӘЛЕМГЕ ӘЙГІЛІ СПОРТ ОЙЫНЫ

Футбол – әлемге аса танымал ойындардың бірі. Футбол – ағылшынның екі сөзінен құралған, ол «foot» - аяқ, «ball» - доп деген мағынаны білдіреді. Ойынның негізгі мақсаты қарсылас команданың қақпасына аяқпен немесе басқа да дене мүшелерімен (қолдан басқа) қарсылас команда салған саннан көбірек доп салу болып табылады.

Ойын шарттары немесе ережелері. Халықаралық футбол ассоциацияның (IFAB) әр түрлі деңгейде және әр түрлі футболшылар топтары үшін (мысалы, жасөспірімдер үшін, әйелдер үшін, мүмкіншілігі шектелгендер үшін, т.б.) ресми түрінде қабылданған ойын шарттарының 17 нұсқасы бар. Әр командада максималды 11 ойыншы (қосалқы ойыншыларды санамағанда), оның біреуі – қақпашы. Өз айып алаңында қақпашыдан басқа ойыншы допты қолымен ұстауға болмайды. Қақпашыдан басқа ойыншылар қорғаушылар, жартылай қорғаушылар, шабуылшылар болып бөлінеді. Бір ойынның аты – матч, матч екі 45 минуттық бөлімнен (тайм) тұрады. Ойын арасында 15 минуттық үзілісі бар. Ойын мақсаты – команданың допты қарсылас команданың қақпасына салу (гол) және өз қақпасына салғызбау. Матчта көбірек доп салған команда ұтады. Егер де матчтың нәтижесінде екі команда да бірдей гол салса - тең ойын деп саналады. Бұл жағдайда тағы қосымша уақыт (15 минуттан екі тайм) берілуі мүмкін. Егер де қосымша уақыттан кейін тең ойын болса - матчтен кейінгі пенальти жұптары өткізіледі.

Ойын алаңы. Ойын ұзындығы 100-110 м, ені 64-75 метрлік тіктөртбұрышты алаңда өткізіледі. Биіктігі 2 м 44 см, ұзындығы 7 м 32 см-лік қақпасы бар. Қақпаның сыртына тор керіледі.

Футбол добы. Футбол добының салмағы 396-453 г, диаметрі 68-71 см.

Ойын шарттарын бұзу. Ойын шарттарын бұзушылықты фол деп атайды. Бірінші рет тәртіп бұзған үшін - сары карточка беріледі, ал екінші қайталаған үшін - қызыл карточкамен ойыншыны ойын алаңынан шығарады.

Фол (тәртіпті бұзу)

Ең жиі болатын тәртіп бұзулар: бәсекелесті аяқпен тебу, аяқпен қағу, Бәсекелеске секіру, бәсекелеске шабуыл жасау, қолмен итеру, бәсекелесті ұрып-соғу т.б.

Тәртіпсіздік. Футболда тәртіпсіздікке: төбелес шығару, түкіру, балағат сөздер мен қылықтар т.б. жатады.

Футбол тарихы XII ғасырдан басталады. Алғаш рет Англияда дамыды. Саяхатшы Гастон де Фуа өз заманында футболды бар ынтасымен бақылап, «Ағылшындар футболды ойын деп есептесе, онда төбелесті не дейді?» деп жазып кеткен екен. Футболға қарсылық көрсеткендер болды. Мысалы, шіркеудегі діндарлар, феодалдар футболға тыйым салынуын талап еткен екен. Өйткені, бүгінгі күнге дейін футбол өте қауіпті ойын саналып келеді.

1313 жылы белгілі феодал Эдуард II қала ішінде футбол ойнауға шектеу қойған. Тіпті, 1314 жылдың 13 ақпанында король Лондон қаласында футболға қарсы шаралар қолданған деседі.

1389 жылы Ричард II патша сарайы маңында доп тепкендерді өлім жазасына кескен. Патшаға бірнеше мәрте рұқсат сұрап барған футбол жанкүйерлері әрқашан жағымсыз жауап алып отырған.

Футболға тыйым салған патшалар тізімі төмендегідей: Генрих IV 1399-1401, Генрих V 1413 - 1433 ж, Генрих VI 1449-1451 ж, Эдуард IV 1471 ж, Генрих VII 1491 ж, ал Генрих VIII ойыншыларға шектеу қойып қана қоймай, алаң иелеріне тыйым салып, салық салған. Бұндай қатаң қағидаларға мойымаған халық футбол ойнаудан бас тартқан жоқ.

Тек 1908 жылы футбол олимпиадалық ойындар тізімінен орын алды.

Ал, 1863 жылы Лондонда футболдың жаңа шарттары белгіленді. Жобаға енгізілген ережелерді арнайы комиссия жіті қараған.

1872 жылдан бастап футболдан халықаралық кездесулер өткізілді. Доданы Англия мен Шотландия футболшылар ашты.

Ойынды бар ынтасымен тамашалаған жанкүйерлер үшін ойын сәтсіз аяқталды. Өйткені, алғашқы кездесуде есеп ашылған жоқ.

1884 жылы Ұлыбританияда алғашқы ресми кездесу өтті. Жарысқа Англия, Шотландия, Уэльс және Ирландия командалары қатысып, бақ сынасты. Ойын жеңімпазы - шотландықтар болды.

Ал 1924 жылы Оңтүстік Америкада ашылған олимпиадада алтынды Уругвай құрамасы ұтты. Олар Югославия, американ, француз, голланд пен Швейцария ойыншыларын қапы қалдырды. Ағылшындардан футболды үйренген Уругвай футболшылары әлдеқайда ширақ еді.

Италия мен Испания, Мажарстан, Аустрия, Чехословакия да футболдың қыр-сырларын тең меңгере білді. Бұны 1934-38 жылдары Италия құрамасының екі рет әлем чемпионаты атанғаны дәлелдейді.

Ежелгі Шығыс елдерінде (антикалық дәуірде Мысыр, Қытай,) (Грекия, Рим), тіпті Франция, Италия, Англияда футболға ұқсас ойын болған.

Ежелгі Мысырдағы футбол тектес ойын біздің эрамызға дейін 1900 жылы танылған.

1904 жылы Белгия, Дания, Нидерланд мен Швейцария елдері футбол қауымдастығынан халықаралық федерацияның (FIFA) құрылуына мұрындық болды.

1923 жылы Ресей құрамасы Скандинавия турнирінде Швеция мен Норвегия командаларын қапы қалдырды. Одан кейін бірнеше мәрте Түркия ойыншыларын сан соқтырды.

1946-48 жылдары Оңтүстік Америка үш рет қатарынан аргентиналықтардан басым түсті.

1956 жылы Кеңес Одағының футболшылары алғаш рет олимпиада чемпионы атанды. Төрт жылдан кейін олар Еуропа кубогының жеңімпазы танылды.

19-ғасырдың соңына қарай футбол Еуропа мен Латын Америкасы елдеріне кеңінен тарай бастады. 1904 жылы халықаралық футбол

федерациясы (FIFA), 1954 жылы Еуропа футбол қауымдастықтары одағы (УЕФА) құрылды. 1900 жылдан бастап олимпиялық ойындар бағдарламасына енген. 1930 жылдан бастап төрт жылда бір рет әлем чемпионаты және 1958 жылдан бастап Еуропа кубогы үшін жарыстар өткізіліп тұрады.

Халықаралық ұйымдар. Футболдың таралуын, басқаруын және бақылауын менгеретін бір қатар халықаралық ұйымдары бар. Негізгісі болып Цюрихта (Швейцария) орналасқан ФИФА ұйымы болып есептеледі. ФИФА халықаралық жарыстарды, яғни Футболдан Әлем чемпионаттарын ұйымдастыру мәселесімен айналысады.

Құплықтық деңгейлерді халықаралық жарыстармен 6 ұйым айналысады: КОНКАКАФ, КОНМЕБОЛ, УЕФА, КАФ, АФК (Африка), ОФК (Океания). Негізі футболдың ең қатты дамыған жері – Еуропа. Ең бақуатты 20 футбол клубтары осы еуропада орналасқан. 2006 жылғы әлем чемпионатына қатысқан 700 футболшының 102 – Англиядан, 74 – Германиядан, 60 – Италиядан, 58 – Франциядан болған.

Клубтар. Футболшылар командалары дара ұйымдарға біріктірілген. Бұл ұйым, яғни футбол клубы, футболшылар мен басқа ұйымдардың арасындағы байланысты жасайтын буын.

Әлем чемпионатында жеңіске жеткендер:

- Италия құрамасы - төрт рет: 1934, 1938, 1982 және 2006.
- Германия құрамасы - төрт рет: 1954, 1974, және 1990, 2014
- Аргентина құрамасы - екі рет: 1978 және 1986.
- Уругвай құрамасы - екі рет: 1930 және 1950.
- Англия құрамасы - бір рет: 1966.
- Франция құрамасы - екі рет: 1998, [Футболдан 2018 жылғы әлем чемпионаты|2018]
- Испания құрамасы - бір рет: 2010.

1977 жылы Тунисте алғаш рет жасөспірімдер арасында әлем чемпионаты өтті. Жасы 19-ға дейінгі жас футболшылар 16 ұлттық құрамадан алынды. Жастар арасындағы чемпионат тізімінің тұсауын КСРО футболшылары кесті.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. ФИФА. Большая советская энциклопедия. Басты дереккөзінен мұрағатталған 16 маусым 2013. Тексерілді, 15 маусым 2013.
2. <http://aladop.kz/2011/08/5778/>
3. Правило 8. Начало и возобновление игр. football-info.ru. Басты дереккөзінен мұрағатталған 15 маусым 2013. Тексерілді, 14 маусым 2013.

УДК 796.01

Кайыргазина А.А. (18- ГДК-1), Ойраткызы С (КФиС)

СТУДЕНТТЕРДІҢ САЛАУАТТЫ ӨМІР САЛТЫНЫҢ НЕГІЗДЕРІ

Дене тәрбиесі қоғам мәдениетінің құрамдас бөлігі болып табылады.

Басқа әлеуметтік кіші жүйелермен (жалпы мәдени, саяси, әлеуметтік-экономикалық және т.б.) белгілі бір өзара қарым-қатынаста бола отырып, рухани және материалдық құндылықтарды жинақтау процесінде дене тәрбиесі ерекше және материалдық құндылықтардың жиынтығы ретінде, оның ішінде дене тәрбиесі жүйесіне қалыптасады.

Дене шынықтыру саласындағы мемлекет саясатының негізгі мақсаты-ұлтты сауықтыру, халықтың салауатты өмір салтын қалыптастыру. Соңғы жылдары Қазақстанда халық денсаулығының жай-күйі нашарлаған статистикалық деректерді куәландырады. Дене тәрбиесінің дәстүрлі жүйесі қазіргі кезеңде сауықтыру бағытын күшейтуді, материалдық қамтамасыз етілуін жақсартуды, жұмыстың түрлері мен әдістерінің әртүрлілігін қажет етеді. Білім беру мекемелері қызметінің басым бағыттарының бірі студенттердің дене шынықтыру, дене шынықтыру және дене шынықтыру дайындығының сапалы деңгейін қамтамасыз ету болып табылады.

Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының дерегі бойынша адам денсаулығының тек 8 -10 пайызы ғана денсаулық сақтау жүйесінің жұмысымен байланысты екен. Жан-жақты дене тәрбиесі қоғамның маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Осы мақсатқа жетудегі маңызды құрал-адамның қозғалыс мүмкіндіктерінің жеке жақтарын айқындайтын күш, икемділік, шыдамдылық, ептілік, жылдамдық және т.б. қозғалыс қасиеттерін дамыту болып табылады. Әрбір адам туғаннан берілген қасиеттер. Негізгі физикалық қасиеттердің даму деңгейімен анықталатын жақсы дене дайындығы оқу және спорттық қызметтің барлық түрлеріндегі жұмысқа қабілеттіліктің негізі болып табылады. Дене тәрбиесіне қатысты "физикалық сапа"термині қолданылады. Ағзаның өсуі мен дамуы барысында физикалық қасиеттер өзгерістерге ұшырайды.

Дене шынықтыру-салауатты өмір салтының негізі. Дене шынықтыру көптеген компоненттерді біріктіреді: қозғалыс белсенділігінің мәдениеті, шынығу, тыныс алу, массаж, тамақтану, табиғат факторларын пайдалану. Дене шынықтыру туралы бірінші кезекте осы компоненттерді есепке ала отырып, айту керек, сол кезде ол – салауатты өмір салтын қалыптастырудың негізі мен қозғаушы күші екені айқын болады. Егер шартты түрде денсаулық деңгейін 100% - ға қабылдаса, онда 20% - ы тұқым қуалайтын факторларға, 20%-ы-сыртқы орта жағдайларына, экологияға, 1% - ы-денсаулық сақтау жүйесінің қызметіне, 50% - ы адам өзі ұйымдастыратын өмір салтына байланысты.

Өз денсаулығын қорғау-бұл әркімнің тікелей міндеті, оны айналасындағыларға қоюға құқығы жоқ. Өйткені, адам дұрыс емес өмір салтына, зиянды әдеттерге, гиподинамияға, 20-30 жылға таман асуға байланысты өзін апатты жағдайға жеткізеді және сол кезде ғана медицина туралы еске алады. Қандай тамаша медицина болса да, ол барлық аурулардан құтыла алмайды. Адам-өз

денсаулығын жаратушы, ол үшін күресу керек. Ерте жастан белсенді өмір салтын ұстану, шынығу, дене шынықтыру және спортпен айналысу, жеке гигиена ережелерін сақтау, - сөзбен айтқанда, дұрыс жолмен Денсаулық үйлесімділігіне қол жеткізу қажет.

Дұрыс күн тәртібі қатаң және ақылға қонымды тәртіпті, мүмкіндігінше тұрақты көтерілу және таңғы гигиеналық гимнастика, су процедуралары мен таңғы ас, оқуға немесе жұмысқа кету, түскі үзіліс және үйге оралу, тамақ ішу және демалыс, спорт сабақтары мен Үй жұмысы, мәдени демалыс, кешкі серуендеу және ұйқыға кету уақытын қарастырады.

Көп жылдық қайталаулармен бекітілген, мұндай күн тәртібі біртіндеп үйреншікті және күнделікті іске асыруда жеңіл болады. Кейіннен бұл кез-келген орындалатын қызметтің сыртқы көріністерінен ғана емес, сонымен қатар адам ағзасының күрделі ішкі процестерінен де пайдалы көрініс табады.

Ұйқы-күн тәртібінің ажырамас бөлігі. Ұйқы кезінде дене демалады, қалпына келтіреді және күш жинайды. Әсіресе, жүйке жүйесі үшін ұйқы өте маңызды, оның жасушалары шаршауға тез әсер етеді, көп бөртпеден зардап шегеді. Жүйке жасушаларының тамақтануын жақсартуға ықпал ете отырып, ұйқы шаршауды заңды түрде жояды, сарқылуын ескертеді, кез келген келесі қызмет үшін энергия қорын қалпына келтіреді.

Ақыл-ой және дене еңбегін ұтымды ету бүкіл ағзаның келісілген қызметін, оның қоршаған ортамен өзара іс-қимылын қамтамасыз етеді.

Адамның ақыл-ой және дене әрекетінен туындайтын шаршау, ең алдымен орталық жүйке жүйесінде дамиды. ОЖЖ-ның шамадан тыс жүктелуінің алдын алу мақсатында еңбекті ұтымды етудің, орындалатын еңбек операцияларын оңтайландырудың арнайы әзірленген принциптері қолданылады.

Физикалық еңбек рационализациясы жұмыс істеушінің артық қимылдарын жоюға, кернеудің оңтайлы ырғағын және түрлі бұлшықет топтарының босаңсуын орнатуға бағытталған. Осы арқылы жүзеге асырылатын еңбек процесіне қатысатын бұлшық еттердің қызметін реттейтін бас миының қабығы учаскелерін қоздыру мен тежелудің кезекпен кезектесуі қамтамасыз етіледі, соның салдарынан жұмыс істейтін адам айтарлықтай аз шаршайды.

Орталық жүйке жүйесі артық жүктеменің алдын алуға жұмыстың басқа түріне ауысу, мысалы, өндірістік гимнастика немесе дене шынықтыру үзілісі жаттығуларын орындау ықпал етеді. Бұл жаттығуларға жұмыс операцияларына қатыспайтын бұлшық ет топтары тартылуы маңызды.

Шынығу-бұл ағзаның қорғаныс күштерін жаттықтыру немесе оның сыртқы ортаның қолайсыз факторларының әсеріне бейімделуі. Шынығудың өмірлік мәні білім беру механизмдерін жетілдіру, жылуды сақтау және беру немесе басқаша айтқанда, термореттегіш аппаратты жаттықтыру болып табылады. Бұл процесс орталық жүйке жүйесінің белсенді қатысуымен өтеді. Адамның денесіне ауа, су және күн сәулесінің жүйелі әсері ағзаны қоршаған ортаның температуралық ауытқуына бейімдейтін шартты рефлексстердің қалыптасуына ықпал етеді. Әсіресе, мұндай рефлексстер дене шынықтырумен және спортпен шұғылдану кезінде пайда болады, адам ағзаға қойылатын жоғары талаптар жағдайына түседі: салқын суда жүзуші, аяз ауада шаңғышы, ыстық жазғы жолда стайер және т. б.

Шынығудың пайдалы әсері ағзаның әртүрлі ауруларға қарсы тұруының жоғарылауымен ғана емес, ең алдымен суық тиюмен де, шынығу кезінде адамның жүйке жүйесі нығайтылуымен де, ағзадағы зат алмасуы айтарлықтай жандандырылуымен де, жүректің, өкпенің, басқа да органдардың қызметі жақсаруымен де байланысты. Және осының барлығы заңды салдары ретінде - шыныққан тұлғаның жалпы төзімділігі мен жұмысқа қабілеттілігі артады. Қазір ауамен, сумен (сүрту, құю, шомылу) және Күнмен шынығу кеңінен таралған.

Салауатты өмір салтындағы рационалды тамақтану. Дене шынықтырумен және спортпен белсенді айналысу, сондай-ақ Физикалық және ақыл-ой еңбегімен айналысу энергияның жоғары жұмсалуды тудырады. Тиімді тамақтану есебінен жұмсалған энергияның орнын толтыру-әрбір өркениетті адамның маңызды өмірлік міндеттерінің бірі.

Тәуліктік тағам рационының құрамына ақуыздар, майлар, көмірсулар, витаминдер, минералды тұздар мен су кіруі тиіс. Сіз қолданатын тағам құрамы бойынша әр түрлі, сапалы болуы, жағымды дәмі (тәбет тудыруы) болуы және жақсы сіңірілуі тиіс.

Дене шынықтырумен және спортпен айналысатын студенттің тамақтану рационындағы белоктар, майлар мен көмірсулар арасындағы тепе-тең ара қатынасы 1: 0,8: 4-ке жақын болуы тиіс, яғни елеулі артықшылық сіздің ағзаңыздың негізгі энергия тасымалдаушысы – көмірсуларға беріледі.

Студенттердің ағзасы витаминдерге деген жоғары қажеттілікті сезінеді. Олардың тағамдағы жетіспеушілігі әртүрлі қолайсыз салдарға әкеп соғады. Айталық, С витаминінің жеткіліксіздігі ақыл-ой және дене әрекеті кезінде тез шаршау тудырады, ағзаның суыққа және басқа ауруларға қарсы тұруын төмендетеді. В витамині болмаған жағдайда жүйке қозуы, бұлшық еттердің ауыруы және т.б. қиындықтар пайда болады. Студенттің су рационы тәулігіне 2 – 2,5 литр құрауы тиіс.

Денсаулықты сақтау мен нығайтудың ең тиімді құралдарының бірі дене шынықтыру болып табылады. Дене шынықтырумен сауатты және жүйелі сабақтар ішкі органдардың қызметі үшін қолайлы жағдай жасайды, бұлшықет жүйесінің ғана емес, сондай-ақ ағзаның барлық басқа да функционалдық жүйелерінің дамуына және жетілуіне әкеледі. Бұлшықет жұмысы жүрек-тамыр, тыныс алу, ас қорыту және әсіресе жүйке жүйесінің қызметіне әсер етеді. Дене жағтығуларын орындау кезінде адамның дене және психикалық қызметінің үйлесімді бірлігі өзінің жарқын көрінісін табады.

Осыған байланысты адамдардың психикалық қызметі ақыр соңында Айқын немесе жасырын бұлшықет қозғалыстары түрінде өзінің өмірлік өрнегін табады. Бұл, табиғи шынайы шынайы, өз уақытында адамзатқа орыс физиологиялық мектебінің негізін қалаушы Иван Сеченов өзінің іргелі жұмысында "Ми рефлекстері" келесі әсерлі тұжырым берді: «ми қызметінің сыртқы көріністерінің барлық шексіз алуан түрлілігі бір ғана құбылысқа — бұлшықет қозғалысына біржола түседі» деген.

Қозғалыс - барлық тіршіліктің көзі десек те біздің ағайындар өздеріне тән бойкүйездігінің арқасында еңбек етуді қойып, жанның рахаты осы деп, дайын тамаққа тап болып, дене қозғалысын шегеріп, түрлі кеселдерге ұшырауда. Адам органдары мен мүшелеріне күш түсіп, қозғалып тұрмаса, онда олар өз қызметін нашарлатып, біртіндеп семіп қалатынын мамандар дәлелдегені қашан.

Сондықтан қозғалыссыз өмірдің жоқтығын түсінетін уақыт жетті. Қозғалыстың жеткілікті болуы ағзаның тыныс алуын, қан айналымын жақсартып, дене мүшелерінің оттегімен, қоректік заттармен жабдықталуын жақсартып, жұмыс істеу қабілетін жетілдіретіндігі белгілі. Ағзаның әрбір мүшесі белгілі бір уақытта пайда болып, қозғалыстың арқасында өсіп, жетіліп отыратындығы анық. Сондықтан сәби дүниеге келгеннен бастап, өмір-бақи күнделікті және тұрақты бір мөлшерде әр түрлі қозғалыс арқылы жаттығулар алып тұруы керек. Онсыз оның мүшелерінің дамуы жеткіліксіз болуы мүмкін. Бұл жағдай қазіргі жастарымызға тән. Қозғалыс жеткіліксіз жағдайда өкпенің жоғары бөлігі ғана жұмыс істеп, қалған бөлігі бітеліп, демалуға оттегі жетіспей, өкпеміз сырылдап, таяқ тастамдай жерге жаяу жүре алмайтынымыз сондықтан. Қозғалысты ауыстыратын ешқандай құрал жоқ.

Өмірінің ұзақтығы жөнінен дүние жүзінде алдыңғы қатарлы орынға шыққан жапондықтар дене тәрбиесімен тұрақты шұғылданудың арқасында, 40 жыл ішінде өмірлерінің ұзақтығын 30 жылға ұзатты.

Ғалымдардың дәлелдеуі бойынша, денсаулықты жоғары дәрежеде ұстау үшін күніне 10 шақырым жол жүру керек екен. Жапондықтар сол көрсеткішті орындамаса, тыныш ұйықтай алмайтын сияқты. Қалтасындағы қадам өлшегіш тетігінің көрсеткіші белгіленген мөлшерге жетпесе, жұмыс соңында оны міндетті түрде жүгіріп орындауды әдетке айналдырған. Ал, біздер, дене тәрбиесін былай қойғанда, ішкен тағамымызды сіңіру үшін ептеп сергігіміз келмейді. Сөйтіп, «қанамыз тасыды, жүрегіміз ауырды» деп қыңқылдаймыз.

Өркениетті елдер тұрғындарының дене тәрбиесімен тұрақты шұғылдануына баса мән беріп, өткізілетін жарыстарды көбейтіп, соның арқасында жүрек, қан ауруларын бірнеше есе азайтуға қол жеткізді.

Елбасының әрбір жолдауында халықтың денсаулығына үлкен мән беретіндігін байқауға болады. Өйткені, қандайда бір мемлекет болмасын оның ең басты байлығы - дені сау ұрпақ екені баршамызға белгілі. Сөзіміздің дәлелі ретінде Елбасының “Қазақстан-2030” Мемлекеттік стратегиясында дене тәрбиесі туралы: “Салауатты өмір салтын ынталандыру әрқайсымыздың дене тәрбиесімен айналысуымызға, дұрыс тамақтануымызға, есірткілерді, темекі мен ішімдікті тұтынуды қойып, тазалық пен санитария шараларын сақтауымызға бағыттылған”, - делінген. Ұрпағымыздың дені сау болып өсуі үшін оларды жастайынан спорт үйірмелеріне берген абзал.

Спорт – қоғамдағы жалпы мәдениеттің бір бөлігі, адамның дене қабілеттерін дамыту мен денсаулығын нығайтуға бағытталған әлеметтік қызметтің бір саласы. Жастардың жан-жақты дамуын спортсыз елестету мүмкін емес. Денесі жақсы дамыған деп күн режиміне спортпен жүйелі айналысуды енгізген, ағзаның шынығуы үшін табиғи факторларды тұрақты пайдаланатын, жұмысты белсенді демалыс пен ауыстырып отыратын жас адамды айтамыз. Бір сөзбен айтқанда, спорт – барлық тәрбие атаулының бір саласы. Оның түп қазығы – қозғалыс, ал қозғалыссыз тіршілік жоқ. Спорт сөзінің мағынасы кең. Дене тәрбиесі соның құрамдас бөлігі, дәлірек айтқанда бастапқы баспалдағы. Онымен тұрақты шұғылданған адамның денсаулығы мықты, зор болмақ. Бірінші байлық – денсаулық, ал сол денсаулықтың кепілі – спорт. Сонымен қозғалыс шын мәнінде адам ағзасының барлық мүшелерінің жұмысын жетілдіру үшін табиғи қажеттілік болып табылады.

УДК 811.111

Калибекова А.Ж (19-ССК-1) Омарбекова А.А. (19-ССК-1)

Сабитов М.З (ВКГТУ им. Д.Серикбаева)

HEALTHY LIFESTYLE

A healthy lifestyle is a way of life that is aimed at improving and preserving human health.

A healthy lifestyle determines a person's health by more than 50%.

There are several components of health:

a) physical (current state and nature of interaction between elements of the whole organism)

b) mental (a state of mental comfort that provides adequate regulation of behavior)

c) moral (attitudes, motives and value system of human behavior in the social environment)

d) social (influence of society on the causes of diseases)

e) professional (health of the individual in the conditions of his professional activity)

Student life is a period in a person's life when biological development ends, the period when his spiritual and physical powers flourish.

University education is a time when non-specialized physical education ends in organized forms and a person develops a need for physical activity and high performance.

Values are phenomena, objects and their properties that are necessary for the individual as a means of satisfying needs.

In the field of physical culture, values are represented as:

- Material (quality of sports equipment, the terms and conditions of employment)
- * Physical (physique, health, physical qualities)
- * Mental (emotional experiences)
- * Social and psychological (entertainment, pleasure)
- * Cultural (self-esteem, authority, communication)

In physical culture and sports activities, value orientations are associated with cognitive, emotional and volitional aspects of it that form the content orientation of the individual.

Research by M. A. Arvisto allowed us to distinguish three ranks of value orientations of students in physical culture and sports activities (table. One)

Table 1

Value orientations of students in physical culture and sports activities,%.

Rank	Value orientation	Emotional basis	Rational basis
		What do you like about physical culture and sports?	What benefits do you see in physical culture and sports?
1	Physical	13.8	41.1
	Self-actualization	38.4	6.9
	Moral and volitional qualities	7.5	13.1
	Functional content	19.2	10.8
	Sense of duty	2.2	0.9
2	Communication	4.7	4.6
	Social recognition	0.4	5.1
	Beauty	0.8	1.0
3	Knowledge	2.0	5.9
	Wealth	0.4	5.1
	Aspects of sexual behavior	0.8	4.0

The table shows that the values of the first rank are the main ones, so it is necessary to pay special attention to them in physical culture and sports activities.

The main components of a healthy lifestyle, according to M. ya. Vilensky, include:
1. The mode of work and rest

One of the most important conditions for high performance is compliance with the rest and work regime. Since observing a clear regime, the body's biological rhythm is produced, which facilitates the body's performance of its work, because conditions and opportunities for the functioning of internal physiological preparation for the upcoming activity are created.

Highlight the main provisions of the work and rest regime that must be observed:

* Performing various activities at specific times

- Regular meal

* Alternation of work and rest

- Stay in the fresh air

- Compliance with sleep hygiene

2. The organization of sleep

Sleep is the most complete form of daily rest, a good way to relieve mental and physical stress.

Students need to sleep 7-9 hours a day from 23 to 7-8 am the most physiological period.

3. Diet

This is a rational distribution of food intake over time. Food is necessary for a person to maintain body temperature, perform work activities.

Basis of rational nutrition:

- * Animal proteins 60%, vegetable proteins 40%
- * Animal fats 60-80%, vegetable 40-20%
- * Simple carbohydrates 20-40%, complex 60-80%
- Cellulose
- * Mineral salts, macronutrients and trace elements
- Vitamins

4. Organization of motor activity

The combination of various actions performed in everyday life is called motor activity.

In conditions of intense mental work, it is physical culture and sport that become a means of rehabilitation and recovery of vital forces. Physical training contributes to a more accurate orientation of a person in space, improves coordination, and increases the functional reserves of many organs of the body.

5. Personal hygiene and tempering

Personal hygiene rules are mandatory for every cultured person. Includes oral and dental care, hygiene of shoes, clothing, and so on.

Personal hygiene includes hardening. Tempering is a system of measures used to increase the body's resistance to adverse environmental factors.

6. Pernicious habits

The main component of a healthy lifestyle of students is considered to be the absence of bad habits. Such as Smoking, alcohol addiction.

7. Culture of interpersonal communication

The leading type of interaction between people and one of the components of a healthy lifestyle is communication.

Thus, a healthy lifestyle has a very big role for students. And it is the role of educational programs that is the main component of a healthy lifestyle.

УКД 796.012.6

Камбалина А., Соколова В.(19-БУ-1), Максutow С.К.(ВКГТУ)

ВЛИЯНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ УПРАЖНЕНИЙ НА СТАРЕНИЕ

Активный образ жизни оказывает положительное влияние на умственные способности, делая живым и подвижным не только тело, но и мозг. Оказывается, физическая активность не просто делает мышцы сильнее. Она делает их моложе, продлевая нашу физиологическую молодость.

Что влияет на состояние нашего здоровья.

Метаболические активные мышцы.

Наука позволяет узнать, сколько у нас мышечной ткани на данный момент, и в каком она состоянии.

Метаболические активные мышцы — это вид волокон без вредных жиров, в составе которых находятся митохондрии. Они оказывают огромное влияние на то, сколько у нас лишнего веса, какой уровень энергии и насколько высок риск заболеть сахарным диабетом или сердечно-сосудистыми заболеваниями. Даже шансы на выздоровление во время борьбы с [раком](#) связаны со здоровьем мышц.

Этот тип мышечных волокон настолько важен, что фармацевтические компании начали гонку по разработке препаратов, которые будут поддерживать их в здоровом состоянии. Это в прямом смысле слова продлит физиологическую молодость и поможет организму быстрее справляться с заболеваниями.

Мы можем не замечать [течения времени](#), но оно идёт только вперёд и оказывает влияние на наше физическое состояние. Количество часов, проведённых в сидячем положении, увеличивается, подвижность теряется, постепенно падает уровень энергии. В результате мы оказываемся на приёме у врача, который неодобрительно цокает языком, глядя на результаты анализа крови на сахар.

Но всегда есть выход. Например, можно изменить свой образ жизни на более активный.

Как известно, с возрастом, уже к 40 годам мышцы начинают атрофироваться, происходит снижение мышечной массы, появляются морщины, кожа начинает обвисать. В этот период начинается незаметная, постепенная разбалансировка работы организма: стрессы вызывают гормональные нарушения, излишнее потребление калорий приводит к образованию лишних жировых отложений, что отрицательно влияет на сердечно-сосудистую систему, суставы, дыхательную систему (одышка), центральную нервную систему, обмен веществ. Например, если кровеносные сосуды не имеют достаточных нагрузок, ухудшается состояние сосудистых стенок, это ведёт к развитию варикозного расширения вен, атеросклерозу, гипертонической болезни. Развиваются застойные явления в органах малого таза, что приводит к нарушению их функции, снижается репродуктивная способность, уменьшается половое влечение и потенция. Уменьшение нагрузок

на костный аппарат и ухудшения их питания приводит к выходу кальция из организма, что влияет на их прочность. Этот список можно перечислять и перечислять...

Если к этому еще добавить перенесенные заболевания, наследственные болезни, вредные привычки, как курение и алкоголь, потребление продуктов содержащих вредные примеси все это в совокупности приводит к появлению различных заболеваний и дисфункций организма. Происходит как бы цепная реакция, нарушение работы одного органа ведет к нарушению или неправильному функционированию других – «эффект домино».

Физическая культура продлевает среднюю и в разы улучшает качество жизни, так как позволяет дольше оставаться в хорошем самочувствии, замедляя старение человека.

Польза: существуют два вида физической активности: физическая культура и спорт. Спорт – это всегда соревнования и рекорды. Спорт эксплуатирует организм на износ, так как заставляет действовать на пределе человеческих возможностей. Физическая культура же не требует рекордов и соревнований – она направлена исключительно на здоровье. Регулярные занятия физкультурой (фитнес, оздоровительный бег, плавание, аква аэробика и др.) по данным научных исследований незначительно продлевает жизнь человека – на 5 лет. Но зато в разы улучшают качество жизни. Ведь есть разница — ходить до конца жизни с палочкой или бегать и прыгать как в молодости и меньше болеть.

Правильно организованная физическая культура делает процесс сжигания энергии митохондриями в клетках человека более эффективным, что помогает тормозить скорость процессов. Это подразумевает не только рост продолжительности жизни, но также улучшение здоровья для организма. Ежегодно, после 35 лет, человек теряет мышечную массу, снижаются скорость, координация, гибкость – прогрессирует старение человека. Физическая культура способна препятствовать этим процессам, сохраняя двигательные возможности человека на высоком уровне долгие годы.

У людей оптимальный уровень физической культуры способствует поддержанию даже в преклонном возрасте существенно высоких показателей обменных процессов и энергии в организме, сохранению мышц в тонусе, более лучшему мозговому кровообращению, сохранение функций Центральной Нервной Системы, сокращению силы возрастных паталогических процессов в сосудах и сердце.

Что происходит, когда вы начинаете регулярно заниматься спортом?

Установлено, что при 2-3-х аэробных занятиях (кардио тренировки) и 2-х анаэробных (силовых тренировок) занятий в неделю, уменьшается отложение жировой ткани, лучше утилизируется глюкоза, клетки производят АТФ (аденозинтрифосфат) который обеспечивает организм энергией.

При силовых тренировках в мышцах начинает вырабатываться инсулиновые рецепторы и расщепляется глюкоза, при распаде которой в мышцах образуется молочная кислота (лактат), которая в свою очередь увеличивает мышечные клетки. Данный процесс очень важен, так как не дает

мышцам атрофироваться. Существуют научные доказательства, что лактат стимулирует увеличение объема мышечных клеток.

Физическая нагрузка на мышцы тренирует все органы организма, так как требуется выработка и доставка энергии для мышц. Такая доставка осуществляется через кровь, а значит, увеличивается кровоток, тренируется сердце, тоже касается и сосудов. Тренируется дыхательная система. Увеличивается иммунная реакция организма на инфекции. Чем сильнее стрессы, тем сильнее нужны нагрузки для нейтрализации их влияния на регуляцию внутренних органов.

Но нужно помнить, что при занятиях спортом необходимо соответствующее питание, с необходимым количеством белка (аминокислот). Разные упражнения помогут сжечь жир, увеличить мышечную массу, повысить уровень гормонов, нормализовать функцию нервной и сердечно-сосудистой систем, подвижность суставов. Необходимы как кардио тренировки, так и силовые. Но все в меру.

Слишком интенсивные и чрезмерные физические нагрузки приводят к преждевременному старению и возникновению заболеваний. Появляется большое количество свободных радикалов, сильно ускоряются метаболические процессы, возникает опасность заболеваний опорно-двигательного и костно-мышечного аппарата, риск получения травм. Например, профессиональные спортсмены тоже стареют, хотя всю жизнь занимаются спортом, продолжительностью жизни и сохранением молодости тоже не могут похвастаться, как вы знаете, среди профессиональных спортсменов нет долгожителей. Занимайтесь в меру.

Желательна физическая нагрузка через день, или хотя бы 3 раза в неделю. Т.е в один день вы занимаетесь, на следующий «день отдыха». Именно в дни отдыха и происходят нужные изменения в организме.

Для правильного подбора типа и интенсивности тренировок проконсультируйтесь с вашим доктором и тренером.

Влияние на сердце:

- Длительные нагрузки на выносливость при невысоком пульсе (например: лёгкий бег от 40 минут до 1 часа) растягивают сердечную мышцу, увеличивая объём сердца. Такое сердце прокачивает больше кислорода в единицу времени, работает экономнее, меньше изнашивается, стареет медленнее. Невысокий пульс = 180 – возраст человека (лет). Например: в 30 лет невысокий пульс = 150 ударов в минуту.

- Короткие нагрузки на выносливость на пределе возможности (единоборства, бег на короткие дистанции, кросс-фит и др.), а также силовая тренировка с большими весами (бодибилдинг, пауэрлифтинг и др.) приводят к утолщению стенок сердца. Сердце становится сильнее, но внутренний объём его не растёт. Кровоснабжение сердца ухудшается, что приводит к инфаркту. Такие нагрузки крайне вредны для здоровья и не рекомендуются для продления жизни. Необходимо исключать силовые упражнения с большими весами (вес, который можно поднять не более 10 раз). Заменять тренировки с большими

весеми тренировками со средними весами (вес, который можно поднять около 20 раз).

Человек, занимающийся бегом, сможет обеспечивать себя и не нуждаться в посторонней помощи не до 65-75 лет, а до глубокой старости — 80-90 лет. Кроме того, у бегунов в преклонном возрасте гораздо лучшее самочувствие. 30-60 минут аэробных тренировок (бег, плавание и т.п.) 3-5 раз в неделю и пару тренировок в неделю, направленных на развитие силовой выносливости (отжимания, подтягивания, приседания со своим весом) существенно улучшают уровень здоровья в преклонном возрасте.

С другой стороны, в растущих мышечных волокнах увеличивается количество инсулиновых рецепторов и лучше утилизируется глюкоза. Возникающее при изнуряющей физической работе молочнокислое подкисление мышечной ткани повышает скорость утилизации клеткой глюкозы с образованием главной энергетической «валюты» клетки – АТФ. Физическая культура улучшает качество «энергетических станций» клетки – митохондрий. Ежедневная часовая физическая культура, направленная на развитие выносливости, у старых крыс приводила к митоадаптации – увеличению относительного количества митохондрий, их антиоксидантной способности и уровня факторов биогенеза митохондрий. Одновременно происходит активация внутриклеточных путей регуляции метаболизма и стрессоустойчивости.

Поэтому, если вы хотите замедлить старение, то занятия спортом для вас являются обязательными! Это должны быть не просто «обязательность», это должен быть ваш образ жизни, ваши повседневные мероприятия, как прием пищи или сон. Особенно это касается городских жителей и ведущих сидячий образ жизни.

Физические упражнения, занятия спортом в большей мере положительно влияют на продолжительность, качество жизни и улучшение здоровья. Тем не менее, занятия спортом есть неотъемлемая часть процесса замедления старения! Еще Гиппократ говорил о том, что физические упражнения – это лучшее лекарство. Практический каждый может заниматься физическими упражнениями, нужно лишь найти то что подходит человеку. Не нужно заниматься тем, что вам не подходит, не надо заставлять делать то, что не хочется, от таких занятий будет мало пользы. Упражнения должны приносить удовольствие.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 <https://lifehacker.ru/kak-zanyatiya-sportom-zamedlyayut-starenie/>
- 2 <https://nestarenie.ru/fizicheskaya-kultura.html>
- 3 <https://agefactor.com.ua/sport-i-starenie/>
- 4 <https://ilovesupersport.com/blog/kak-beg-razvivaet-serdtse>
- 5 <https://ru.wikipedia.org/wiki>

ӘӨЖ 796.325

Кеншімбаев К., Кенжеқанова Б. (18- ССК-2), Бекбосынов С.Т. (ШҚМТУ)

ЖАС ВОЛЕЙБОЛШЫЛАРДЫҢ ЖЫЛДАМДЫҚ ПЕН ҮЙЛЕСТІРУ ҚАБІЛЕТІН КЕШЕНДІ ДАМУЫ БАҒДАРЛАМАСЫН ӘЗІРЛЕУ

Спорттық ойындар, оның ішінде волейбол – оқушылардың физикалық дамуының ең жан-жақты және әмбебап құралы. Үйлестіру қабілеттерін қалыптастыруға, жылдамдық-күш қасиеттерін дамытуға арналған арнайы таңдалған жаттығулар оқушылардың денсаулығын жан-жақты нығайтуға шексіз мүмкіндік береді, кеңістіктегі тұрақты үйлестіру дағдыларын, қозғалыс реакцияларының дәлдігі мен жылдамдығын қалыптастырады. Дене шынықтыру сабағының мақсаттарына сәйкес студенттер контингентінің сипаттамалары оқу материалдарының мазмұнын, әдістемелер мен оқу құралдарын анықтады.

Дене шынықтыру сабақтарында оқушылардың жоғары белсенділігі мен саналы жұмысына сабақты нақты ұйымдастыру, мұғалімнің дене шынықтыруға деген ынтасын ояту, жоспарланған нәтижеге жету қабілеті жетеді. Бұл әдістемелік әзірлеме оқушылардың үйлесімділік қабілеттерін және жылдамдық-күш қасиеттерін олардың жеке дамуын, сондай-ақ волейбол секциясын оқыған кезде шыдамдылық пен икемділікті ескере отырып, кешенді дамытуға бағытталған жаттығуларды қолданудың тиімділігін ескереді.

Волейболшылардың моторикалық әрекеттері көптеген жылдамдықтардан және секірулерден, көптеген соққылардан тұрады. Жүргізілген зерттеулер нәтижесінде жылдамдық-күш салаларының үйлестіру қабілеттерінің байланысын және жас волейболшылардың негізгі моторикасын қалыптастыру ерекшеліктерін зерттеу, олардың оңтайлы қатынасына қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Сабақ – мектепте волейбол сабағын ұйымдастырудың негізгі формасы. Онда белгілі бір жалпы міндеттер болуы керек, олардың орындалуы бүкіл оқу процесінде қамтамасыз етіледі және үнемі шешілетін нақты міндеттерден тұрады: денсаулық сақтау және білім беру.

Мектептегі волейбол сабақтарының өзіндік ерекшелігі – білім беру мәселелерін шешуге баса назар аудару: мектептегі қимылдарды игеру, денешынықтыру негіздері және салауатты өмір салты туралы негізгі білімді қалыптастыру.

Әр сабақта мұғалім студенттерді тәртіп, достарға деген достық қарым-қатынас, адалдық, жауапкершілік, физикалық жаттығулар кезінде батылдық сияқты адамгершілік және еріктік қасиеттерге тәрбиелеуге көп көңіл бөлуі керек, сонымен қатар ақыл-ой процестерінің дамуына ықпал етуі керек (бейнелеу, есте сақтау, ойлау және т.б.).

Негізі еңбекқорлық волейбол спортшыларының спорттық шеберлікті жақсартуға деген тұрақты тілектері болып саналады. Бұл қасиеттер ойынның шешуші сәттерінде уақтылы іздеу және ақпараттандырылған шешімдер қабылдау және оларды жүзеге асырудан тартынбастан көрінеді. Қауіпті және жауапты жағдайларда мақсатқа жету жолында белсенді әрекет етеді. Волейбол

жаттығулары сабақтарының жалпы көрсеткіші көбінесе оқу белсенділігі мен оқушылардың қызығушылығына байланысты. Сондықтан жаттықтырушы әр сабақта осыған ұмтылуы керек.

Жылдамдық қабілетін жетілдіру үшін ең бірінші жас волейболшылардың қозғалыс шапшаңдығын арттыруға арналған жаттығулар пайдалану керек. Қозғалыс шапшаңдығын дамытуға қайталау тәсілін қолданған тиімді болар еді. Дене тәрбиесінде пайдаланылатын жаттығулар адам организміне белгілі бір дәрежеде әсерін тигізеді. Денеге түсетін күшті, яғни жүктеме мөлшерін дұрыс белгілеген кезде оның жүйесі және дәйекті болуын мейлінше дұрыс сақтау қажет. Дұрыс ұйымдастырылған дене жаттығулары адамға қажетті күш, жылдамдық, ептілік, төзімділік т.б. қасиет-қабілеттерінің қалыптасуына белсенді түрде әсер етеді. Спорт мектептері мен дене тәрбиесі мәдениетінің болашақ мамандарын даярлайтын оқу орындары оқушыларын волейбол спорт ойынының қыр-сырына қанықтыру өте үлкен процесс.

Олар:

- волейбол ойыншысына тән дене құрылысы, күш-қуаты;
- Әрбір жаттығушыларға тән психологиялық ерекшеліктерді үнемі назарда ұстау;
- Болашақ волейбол ойынын жете меңгерушілерге қойылатын арнайы талаптарды үнемі басшылыққа алу қажеттілігі;
- Жаттығушылардың ойын барысындағы атқаратын функцияларын алдын-ала белгілеу;
- Алдағы болатын спорт жарыстарының мақсаты мен міндетін ойыншылар мен бірлесе отырып талқылау;
- Жаттығушыларды үнемі дәрігерлік байқаудан өткізіп, оларға берілетін жүктемелердің организм мүмкіншілігіне үйлесімдік табуын қадағалау;
- Машықтанушы жастардың болашақта үлкен спортта биік тұлға дәрежесіне дейін көтерілуіне жағдай жасау.

Волейбол – бұл эмоционалды спорт түрлерінің бірі. Ойын жағдайларын тез өзгерту, жетістіктер мен сәтсіздіктердің кезектесуі, физикалық стресс, көрерменнің әсерінен үлкен эмоциялар, қуаныш пен эмоциялар қажет.

Ерік жігерді дамыту. Қарқынды бәсекелестік, уақыттық шектеулер және жалпы волейбол ойындары спортшының ерік-жігерін талап етеді. Волейбол ойыншысы бойына сіңіретін негізгі ерікті қасиеттер: табандылық пен өзін-өзі бақылау және батылдық әрі мақсаттылық болып табылады.

Негізі еңбекқорлық волейбол спортшыларының спорттық шеберлікті жақсартуға деген тұрақты тілектері болып саналады. Бұл қасиеттер ойынның шешуші сәттерінде уақтылы іздеу және ақпараттандырылған шешімдер қабылдау және оларды жүзеге асырудан тартынбастан көрінеді. Қауіпті және жауапты жағдайларда мақсатқа жету жолында белсенді әрекет етеді. Волейбол жаттығулары сабақтарының жалпы көрсеткіші көбінесе оқу белсенділігі мен оқушылардың қызығушылығына байланысты. Сондықтан жаттықтырушы әр сабақта осыған ұмтылуы керек.

Өз жұмысында мұғалім балаға әсер етудің барлық түрін қолдануы керек: жаттығудың физикалық, функционалды, техникалық және психологиялық аспектілері. Оқытудың осы түрлерінің әрқайсысының өзіндік әдістері, құралдары мен міндеттері бар. Бұл жаттығудың негізгі аспектілерін жетілдірудің және ең алдымен моториканың сапасын жақсартудың бағдарланған процесі.

Физикалық қасиеттерді тәрбиелеудің негізі – күш, ептілік, жылдамдық, шыдамдылықты дамытуға бағытталған жалпы физикалық дайындық. Бұл жұмыс барлық балалармен волейбол сабақтарында жүргізіледі. Сонымен қатар, арнайы жаттығуды жасайтын жаттығулар жиынтығы бөлектелген. Ол волейбол ойыншыларына қажетті физикалық қасиеттерді қалыптастыруға бағытталған. Бұл кешенді әр мұғалім жасына, денсаулығының жағдайына және балалардың жалпы дайындығына байланысты жеке жасайды. Бірақ бұл кешен арнайы дағдылар мен қасиеттерді қалыптастырудың жалпы ережелеріне негізделген.

Сонымен, волейбол жаттығуы барысында балалардың моторикалық сапаларын тәрбиелеудің ерекшелігі – моториканың қалыптасуының баланың физикалық қасиеттерімен байланысы және олардың оқу процесі мен жалпы білімге тәуелділігі. Бұл мәселе мұғалімнің сыныптағы сыныптан тыс жұмыстарда балалармен бірлескен жұмысын қамтиды.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Абалаков В. М. Альпинизм негіздері. – М.: Дене шынықтыру және спорт.1970. -136 б.
2. Агреби Б.М. Жоғары білікті гандболшылардың жаттығу процестерін жылдамдық пен жылдамдықтың әсер ету құралдарының арақатынасын өзгерту арқылы оңтайландыру: Реферат. дис. . канд. пед ғылымдар. – Киев,1983. -24с.
3. Хайапетянц Дж.П., Годик М.А. Спорттық ойындар (техника, тактика жаттығу). –Т.: Ибн Сина баспасы, 1991. - 165с.
4. Алексеев Е.И. Шеберлікке секіру (Волейболшылар арасында секіру шеберлігін дамыту туралы) және спорттық ойындар. – М., 1980. - №6 - 24 б.
5. Әл-Хатиб Ахмад. Жас баскетболшыларды жылдамдықты күшейту жаттығулары негізінде алғашқы дайындық: Реферат. дис. Канд. Пед ғылымдар. – Волгоград, 2000 .- 24 б.
6. Амосов Н.М., Бендет Ю.А. Дене белсенділігі және жүрек. – Киев:Денсаулық. 1989 . - 215 б.
7. Асович И. М. Жасөспірімдер мен жастардың жылдамдық-күш қасиеттерін олардың ойын әрекетінің ерекшеліктеріне байланысты зерттеу (мысалы,футбол): Автор. дис. Канд. пед ғылымдар. – М., 1973 23 б.
8. Ю.Ахмеров Е.К., Иватов А.В. Волейбол ойыншыларының секірулерін биологиялық зерттеу // 1967 жылғы зерттеу жұмыстарының нәтижелері бойынша конференция баяндамаларының тезистері. – Минск, 1968 .- С. 97-99.
9. Балсевич В.К. Запорожанов В.А. Адамның физикалық белсенділігі. – Киев: Денсаулық, 1987. - 226 б.

УДК 355.271

Костюк С. К. (17-СС-1), Затрмайлов В.М.. (Военная кафедра ВКГТУ)

СОВРЕМЕННЫЕ ВОЕННЫЕ УГРОЗЫ

Социально-экономическая и политическая модернизация казахстанского общества, а также изменения военно-политической обстановки в мире послужили основанием для принятия новой Военной доктрины Республики Казахстан – третьей по счету с момента обретения независимости нашим государством.

Первая Военная доктрина Республики Казахстан 1993 года была ориентирована на формирование системы обеспечения военной безопасности на этапе становления суверенного государства и трансформации биполярного мира в многополярный и эта задача в основном была выполнена.

Вторая доктрина 2000 года была нацелена на совершенствование системы обеспечения военной безопасности на этапе строительства демократического и правового государства, в том числе и в военной области.

В ней было отмечено, что «происходит возникновение новых рисков и угроз безопасности, среди которых наибольшую опасность представляет повышение вероятности возникновения различного рода военных конфликтов, распространения экстремизма, международного терроризма, организованной преступности, незаконного оборота оружия и наркотиков». Исходя из этого, главной целью военного строительства в Республике Казахстан данная Военная доктрина определила «создание хорошо оснащенных, высокомобильных Вооруженных Сил, способных обеспечить защиту жизненно важных национальных интересов государства от существующих и потенциальных военных угроз».

Третья Военная доктрина Республики Казахстан, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 21 марта 2007 года, «конкретизирует условия и новые направления в развития Вооруженных Сил, других войск и воинских формирований с учетом борьбы с асимметричными угрозами: *терроризмом, наркотрафиком, незаконным распространением оружия, нелегальной миграцией*».

В отличие от других, ранее принятых военных доктрин, в новой Военной доктрине Республики Казахстан используется новое понятие – «асимметричные угрозы», которое, на наш взгляд, требует своего уточнения.

Впервые термин «асимметричные угрозы» упоминается в 1997 году в официальных документах США: «Всеобъемлющий обзор состояния и перспектив развития ВС США» (Quadrennial Defense Review) и «Национальная военная стратегия» (National Military Strategy). Но уже в ежегодно издаваемом университетом национальной обороны (National Defense University) США документе «Стратегические оценки» (Strategic Assessment) в 1998 году асимметричным угрозам посвящена целая глава, и с тех пор они фактически постоянно находятся в центре внимания военных специалистов и аналитиков.

Можно привести некоторые классические примеры «асимметричных угроз».

В 1945-1949 годах США готовили воздушно-атомный блицкриг против СССР, имея монополию на атомную бомбу и средства ее доставки-стратегическую авиацию. Советский Союз, не имея атомной бомбы, стратегической авиации и сколько-нибудь эффективной ПВО, противопоставил США «танковый марш к Ла-Маншу», то есть создал сильную механизированную группировку сухопутных войск в центре Европы, которая могла в считанные дни оккупировать союзников США – западноевропейские страны. Именно этот фактор заставил европейских союзников США сдерживать американских военных, призывавших к атомной войне против СССР.

США и созданный в 1949 году блок НАТО наращивали угрозу СССР (Организации Варшавского Договора еще не было). Доктрина «массированного возмездия», в основе которой лежала угроза внезапного массированного воздушного нападения на СССР силами реактивной стратегической авиации, вооруженной ядерными бомбами и крылатыми ракетами «воздух-земля», также получила асимметричный ответ. СССР не стал развивать аналогичный огромный парк стратегической авиации, а противопоставил им баллистические ракеты – вначале средней дальности – 1200 км (1956), а затем и межконтинентальные баллистические ракеты (1957 и позднее). Этот ответ похоронил дорогостоящую программу «массированного возмездия» и заставил США и НАТО искать новые варианты угрозы. На свет появилась «стратегия гибкого реагирования», а при ней, как важнейшая часть, – «стратегия контрсилового удара».

Это была попытка отвести от американских городов угрозу «контрценностного» удара. А он в силу малочисленности советских МБР, их низкой точности, но большого забрасываемого веса (в 1961 году на Новой Земле был испытан боезаряд мощностью 58 мт) был особенно опасен для США. Стратегия же «контрсилы» требовала «обезоруживающих» ударов по стратегическим средствам нападения и ПВО. Поскольку их число и в СССР, и в США все время возрастало, такая стратегическая установка вела к гонке вооружений и их совершенствованию. СССР вместо того, чтобы дать асимметричный ответ, творчески используя уже имевшиеся наработки по крылатым ракетам и системам ПРО, втянулся в «зеркальную», но разорительную для страны гонку вооружений.

Договоры по ограничению стратегических вооружений и ПРО несколько задержали количественный рост стратегических вооружений, сделали их «оружием сдерживания», но перевели гонку в борьбу за качество оружия. При этом США начали заметно обходить СССР. Попытка уравнивать шансы развертыванием в европейской части СССР новых межконтинентальных баллистических ракет успеха не принесла. США в 1983 году развернули в Европе ракеты средней дальности «Першинг-2» и крылатые ракеты, требовавшие крайне дорогостоящих мер противодействия, а также объявили о программе «Стратегической оборонной инициативы». Уровень технологий и растущее количество стратегического оружия все больше создавали предпосылки для несанкционированного, случайного пуска смертоносного

оружия, грозили ввергнуть человечество в глобальную ядерную войну с непредсказуемыми последствиями. Ракетно-ядерное оружие теряло свои обретенные качества «оружия сдерживания», риск ядерной войны возрастал. Это, а не «новое мышление для всего человечества», привело к первым серьезным договорам по сокращению ракетных вооружений.

О чем же говорит опыт? Асимметричный ответ эффективно воздействовал на противника.

В 1950 году европейские союзники США (Англия) предотвратили применение атомной бомбы по Китаю во время Корейской войны, воздействовав на президента Трумэна.

В 1956 году наличие ракет средней дальности в СССР позволило советскому правительству остановить войну против Египта (Суэцкий кризис). Хотя ракеты средней дальности по существу еще не были боеготовы, но само их наличие (известное Западу) позволило Н. С. Хрущеву добиться успеха.

В ходе Карибского кризиса, несмотря на призывы американских военных напасть на Кубу, президент Кеннеди не пошел на это, хотя США имели превосходство по ракетам 17:1. Почему? Потому что малочисленные, но мощные советские ракеты могли нанести «контрценностный» удар по густонаселенной восточной части и причинить «неприемлемый ущерб» Соединенным Штатам. Довод о том, что СССР понес бы гораздо больший урон, в США не сработал. Здесь необходимо учитывать, во-первых чрезвычайную чувствительность США к людским потерям, во-вторых, их убеждение, что тоталитарные государства (СССР, КНР) не побоятся понести (опыт 2-й мировой войны) для того, чтобы добиться своих целей.

Таким образом, «асимметричная угроза» выдвигается более слабой стороной путем использования нетрадиционных средств с целью уменьшения или нейтрализации преимуществ противника. Зачастую она предполагает применение инновационных технологий или новых средств на базе ограниченных ресурсов, по сравнению с теми, которыми располагает более мощный противник и связаны со значительной степенью неопределенности в отношении потенциальных источников военных и других угроз, форм и способов разрешения вооруженных конфликтов в будущем. К ним относят угрозы терроризма, применение оружия массового поражения, информационное противоборство, а также использование новых технологий и средств вооруженной борьбы, способных нейтрализовать или ослабить военные возможности государства.

Например, терроризм традиционно использует насилие (угрозы или явные акты насилия) с тем, чтобы вызвать страх или тревогу, как правило, для достижения каких-нибудь политических целей. Практически все в национальных государствах открыто для обозрения, изучения и использования гражданами этих государств, а, следовательно, также и террористами. Террорист может жить в условиях почти полной анонимности до совершения им акта насилия или преступления, а также обучаться на тех же самых системах, которые впоследствии будут использованы им при исполнении террористического акта. Это и позволяет слабому противостоять и вести борьбу

с сильным.

Терорист живет в противоположном мире, не в мире открытости, а в мире почти полной секретности. Поэтому, как правило, имеется лишь обрывочная информация о принципах действия террориста и об инфраструктуре, которую он использует, если об этом вообще что-либо известно. И у террориста нет ограничений в отношении сбора конфиденциальной информации или осуществления нелегальной деятельности.

Террористы – это преступники, которые не разбираются в средствах, когда применяют силу против населения. Они осознают, что ответная реакция со стороны полиции или армии может быть ограничена из-за существования гражданских свобод и по соображениям безопасности. У террористов есть доступ ко всему тому, к чему имеет доступ простой гражданин. Они как пиявки, которые живут за счет других и питают свой гнев. Их методы могут считаться асимметричными, поскольку их система действий, которой придерживается цивилизованный мир, несопоставимы друг с другом.

Среди недавно примененных асимметричных методов, которые находятся в арсенале террористов, это и разрушение Всемирного торгового центра с помощью самолетов, до отказа наполненных топливом, и терроризирование Америки с помощью почтовых отправлений, сдобренных спорами сибирской язвы, и планы использовать грузовой автомобильный транспорт и сельскохозяйственную авиацию для, соответственно, транспортировки и распыления биологических и химических веществ, и убийство лидера Северного альянса Афганистана во время интервью с помощью взрывного устройства, спрятанного в камеру и т.п.

Асимметричность, таким образом, становится усиливающейся характерной чертой всей военно-политической деятельности современности, и этот фактор во все большей степени применяется в расчет военно-политическим руководством государств, в том числе и Казахстана. Асимметричные угрозы могут быть тактического, оперативного и стратегического уровня, кратко- и долгосрочного характера, и казахстанские войска должны быть готовы к ответам на возможные асимметричные угрозы: терроризм, экстремизм, наркотрафик, незаконное распространение оружия и нелегальная миграция.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Военная доктрина Республики Казахстан, Указ Президента Республики Казахстан от 10 февраля 2000 года. // Казахстанская правда. 12.02.2000
2. Военная доктрина Республики Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан от 21 марта 2007 года №299 // Казахстанская правда. 07.04.2007
3. Резяпов Н. Асимметрические угрозы национальным интересам США. // Зарубежное военное обозрение. №3, 2005. – С. 2-7
4. Золотарев В.А., Саксанов О.В., Тюшкевич С.А. Военная история России. – Жуковский; М.: Кучково поле, 2002. – 736 с. – С. 667-668.

УДК 796.01

Қуанышбекқызы А. (18-КДК-1), Оралбеков Э.Х. (ВКГТУ)

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ

В последние годы активизировалось внимание к здоровому образу жизни студентов. Это связано с озабоченностью общества по поводу здоровья специалистов, выпускаемых высшей школой, роста заболеваемости в процессе профессиональной подготовки, последующим снижением работоспособности. Необходимо отчетливо представлять, что не существует здорового образа жизни как некой особенной формы жизнедеятельности вне образа жизни в целом.

Здоровый образ жизни – это способ жизнедеятельности, который направлен на улучшение и сохранение здоровья человека. Более чем на 50% здоровый образ жизни определяет состояние здоровья человека.

Выделяют несколько составляющих здоровья:

- физическое
- сексуальное
- психическое
- нравственное
- социальное
- профессиональное

Здоровый образ жизни отражает обобщенную структуру форм жизнедеятельности студентов, для которой характерно единство целесообразности процессов самоорганизации и самодисциплины, саморегуляции и саморазвития, направленных на укрепления адаптивных возможностей организма, полноценной самореализации своих сущностных сил, дарований и способности в общекультурном и профессиональном развитии, жизнедеятельности в целом.

Здоровый образ жизни включает в себя следующие главные компоненты: правильный режим труда и отдыха, отсутствие вредных привычек, достаточную двигательную активность, личную гигиену, закаливание, духовность, рациональное питание и др.

Студенчество – это период в жизни человека, когда заканчивается биологическое развитие, период развития его духовных и физических сил. Обучение в университете, время когда заканчивается неспециальное физкультурное образование в организованных формах и человек воспитывает в себе потребность в занятиях двигательной активности высокой работоспособности.

Правильный режим труда и отдыха — важнейший элемент здорового образа жизни. Режим дня — это основа жизнедеятельности каждого человека, поэтому он должен быть индивидуальным в зависимости от состояния здоровья, уровня работоспособности, интересов и склонностей. При правильном соблюдении режима вырабатывается чёткий и необходимый ритм жизнедеятельности организма, что создаёт оптимальные условия для работы и

отдыха и тем самым способствует укреплению здоровья и улучшению работоспособности.

Не менее важным составляющим здорового образа жизни является правильное питание. Рациональное питание — это физиологически полноценное питание здоровых людей с учетом их пола, возраста, характера труда, климатических условий жизни. Нехватка времени и быстрый темп жизни привели к нарушению рациона питания. Прием пищи должен состоять из смешанных продуктов, включающих в себя белки, жиры, углеводы, витамины и минеральные вещества. Тогда правильное питание обеспечит правильный рост и формирование организма.

Основными периодами становления личности будущего специалиста высшей категории являются лекции и семинары, лабораторные и практические занятия, учебные и производственные практики, экзаменационные и зачетные сессии. Вся учебная деятельность рассчитана на учебную неделю, где есть аудиторные и внеаудиторные занятия, контрольные и самостоятельные работы. Поэтому от студентов требуется не только подготовленность и эрудиция, а ещё и высокая работоспособность, умение сосредотачиваться, наличие крепкого и стабильного здоровья, нацеленность и прямое использование своих резервов, навыков в области ЗОЖ при решении основных проблем и задач, возникающих в ходе формирования специалиста высшей квалификации.

В связи с этим, настоятельно порекомендуется студентам:

- Приходить на занятия вполне отдохнувшими и бодрыми, в этом может помочь ежедневная утренняя зарядка;
- Проявлять активность во время учебных занятий, так как пассивное присутствие в аудитории ради «галочки» не поможет в продвижении к успеху;
- Активно и рационально использовать время в перерывах между занятиями, так как движения могут стать лучшим источником восстановления и отдыхом.

Современные виды трудовой деятельности стали предполагать снижение физической составляющей в трудовой деятельности, и одновременный рост умственного труда. Из-за этого у работников умственного труда, к которым можно отнести и студентов, происходит двигательный застой и нехватка физической нагрузки. Вследствие чего, происходит возникновение проблем гиподинамии, гипокинезии, адинамии и т.п. Поэтому для поддержания здорового образа жизни современному человеку и студентам, в том числе, жизненно важно часто и основательно прибегать к занятиям физической культурой и спортом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) <https://nauchforum.ru/studconf/gum/xix/5254>
- 2) http://xn--80ahc0abogjs.com/valeologiya_739/zdorovyiy-obraz-jizni.html
- 3) <http://www.ugrozet.ru/2011/07/27/zdorovyiy-obraz-zhizni-dlya-studentov-i-ego-sostavlyayuschie.html>

ӘӨЖ 796.01

Мананова А. (19-ГТК-1), Даумов Б.А. (ШҚМТУ)

СТУДЕНТТЕРДІҢ ДЕНСАУЛЫҒЫН НЫҒАЙТУДА ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ САБАҒЫ МЕН ЖҰМЫСТАРЫНЫҢ МАҢЫЗЫ

Мемлекеттің барлық құрылымдарының маңызды мәселерінің бірі- салауатты өмір салты. Жалпы дене тәрбиесінің негізгі міндеттерінің бірі болашақ азаматшалар мен азаматтардың салауаттылыққа деген ынтасын қалыптастыру. Студенттердің денсаулығы бірқатар факторлардың әсерлеріне тікелей байланысты болады, олардың ең маңыздысы – өмір салты. Салауатты өмір салтын құрайтын қозғаушы мүшелерге мыналар жатады:

- еңбек және демалыс тәртібін дұрыс қолдану;
- қозғалыс белсенділігін ұйымдастыру;
- тазалықты сақтау;
- шынығу талаптарын орындау;
- зиянды әдеттерден сақтандыру;
- оқушылардың өз ара қарым-қатынастарды қалыптастыру;
- ағзаның психофизикалық жағдайын еске алу.

Осы жағдайда студент өзінің денсаулық деңгейін анықтай алады. Ол үшін анатомиялық, физикалық, психологиялық, ақыл-ой қабілеттік деңгейін, ағза мүшелерінің дұрыс жұмыс жасауы керек. Жеке адамды жан-жақты дамытуда дене тәрбиесінің маңызы зор. Адамдардың денесінің дұрыс дамуы, денсаулығының нығаюы, жұмыс қабілетінің артуы сыртқы ортаның қолайсыз жағдайларына қарсы тұрады. Жақсы денсаулық адамның еңбек және қоғамның іс-әрекетіне жемісті қатысуының маңызды кепілі. Адамдардың денсаулығына қамқорлық жасауға біздің қоғамымыз мейлінше мүдделі. Сабақтарда, сабақтан тыс уақытта, спорт секцияларында дене тәрбиесін күн сайын ұйымдастырып, қолайлы жағдайлар жасау қажет. Өз денсаулық деңгейін анықтай білуге үйрету керек. Мүмкіншіліктерін білгенен кейін денсаулықты нығайтатын жолдарды, әдіс амалдарды үйрену қажет.

Салауатты өмір сүру – тіршіліктің биологиялық өзгерістері ғана емес, сонымен қатар әлеументтік маңызы зор құбылыс. Адам баласы туған күннен бастап өмір бойы тіршілік қабілетін жоғалтпай жас ерекшеліктеріне қарай қызмет етеді. Осы құбылыстар ағзаның орталық жүйке жүйесінің негізі реттеуші бөлігі мидың адам өмірінде атқаратын қызметі – тіршіліктің негізгі көзі. Салауатты өмір сүру үшін дене тәрбиесінде, дене шынықтыру жаттығуларының бір түрімен тұрақты түрде шұғылданған жөн. Спортпен шұғылданған кезде, ағзалардың мүмкіншіліктерін біліп алуы керек. Бұл жағдайда салауатты өмір сүремін, ұзақ жасаймын деп жүріп, ағзаға мүмкіншіліктен тыс күш алуы мүмкін.

Салауатты өмір салтын қалыптастыру проблемасы әрқашан да өзекті орында. Елбасы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауында алдағы онжылдыққа қойылған нақты міндеттерінің ішінде «Салауатты өмір салты мен адамның өз денсаулығы үшін басты жауапкершілігі қағидаты денсаулық саласындағы және студенттердің күнделікті тұрмысындағы мемлекеттік саясаттың ең басты мәселесі болуы тиіс» делінген.

Алайда аталған бағдарламалардың тиімділігі мен іске асырылуына қол жеткізу үшін әрбір адамның және оның отбасы мүшелерінің, кәсіптік топтар мен жалпы қоғамның денсаулығын сақтауға қызығушылығын арттыру керек.

Қазіргі кезеңде әрбір азаматтың бойындағы дене қозғалыстарын, сапалық қасиеттері мен рухани күшін үйлестіріп, олардың еңбек, оқу қабілетін арттыруға, белсенді өмірін ұзартуға бағытталған дене тәрбиесіне зор көңіл бөлініп отыр. Дене тәрбиесі бала-бақшадан бастап, мектеп орта және жоғары оқу орындары мен өндірістік ұжымдарда өткізіліп, оған тиісті бағасы берілуде. Дене тәрбиесі – қоғамдағы жалпы мәдениеттің бөлігі, адамның дене қабілеттерін дамыту мен денсаулығын нығайтуға бағытталған әлеуметтік қызметтің бір саласы. Әрбір адам өзін келешекте өмір сүруге әзірлеп отырады. Алайда, ғылым мен техниканың дамуына байланысты көптеген қол жұмыстары ой еңбегімен алмастырылып, денелік қимыл-қозғалыстар азаяды. Соның салдарынан адам ағзасы көптеген өзгерістерге ұшырап әртүрлі аурулар орын алуда. Сондықтан адамды мұндай күйден арылтудың бірден-бір жолы қимыл-қозғалыс, яғни дене тәрбиесі және спортпен шұғылдануға ынталандыру. Біз ұсынғалы отырған оқу әдістемелік құралы осы тұрғыда біршама мәселелерді, игі істерді қолға алып отыр. Егеменді елімізде дене тәрбиесі барысындағы жұмыстарды қайта құруда. Әсіресе, дене тәрбиесі мен спорт саласында оқушыларға, студенттерге ана тілімізде сабақ беретін, бәсекеге қабілетті мамандарды қажет етуде. Әрине, мұндай мамандарды дайындау педагогикалық дене тәрбиесі институттары мен университет, колледждер үлесіне тиеді. Еліміздегі көптеген арнаулы оқу орындарында көпшілік спорт және дене тәрбиесі-сауықтыру жұмыстары жақсы жолға қойылған. Бұл көптеген түлектер мен тәрбиеленушілерге спортшы болуға мүмкіндік туғызады. Жоғарғы оқу орындарына арналған дене тәрбиесі бағдарламасы студенттердің бірнеше теориялық тақырыптарды үйренуін және сонымен бірге тәжірибеде спорттың әр түрінен дене жаттығуларымен шынығып, меңгеруін қарастырады. Дене тәрбиесі мен спорттық идеологиялық, ғылыми, әдістемелік және ұйымдастыру негіздерін үйрену, сонымен қатар тәжірибелік дағдыларды меңгеру студенттерді алдағы жұмысында қоғамдық-инструктор немесе оқу орнында және жұмыс орнының дене тәрбиесі ұжымындағы спорт төрешісі ретінде болуына керекті біліммен және дағдымен қаруландырады.

Студенттердің дене тәрбиесі жұмыстарының түрлері. Жоғары оқу орнындағы дене тәрбиесі сабағы мен жұмыстары барлық оқу ұзақтығы кезінде жүргізіледі. Ол жұмыстар мынандай түрлерге бөлінеді: оқу және жаттықтыру сабақтары, өз беттерімен жаттығулар, күн тәртібі ішіндегі дене жаттығулары, көпшілік-сауықтыру және спорт шаралары. Бұл дене тәрбиесі жұмыстарының түрлері бір-бірлерімен тығыз байланысты бірін-бірі толықтырып отырады. Дене тәрбиесі ең басты күн ырғағын, яғни еңбек, демалыс, тамақтану, ұйқы, бос уақыт ырғақтарын дұрыс ұйымдастыруда талап етеді. Дене тәрбиесі бойынша оқу жұмысын ұйымдастырудың негізгі түрі жаңа материалды үйрететін, меңгерілген қимыл дағдыларын жүзеге асырып, бекітетін оқу сабақтары болып есептеледі.

Дене тәрбиесі бағдарламасы әрбір студенттің күн тәртібін сақтауын, белгіленген уақытта тексеруден өтуін, өзін-өзі бақылау күнделігін жүргізуін, өз денсаулығы мен дене жағдайын қарап, оны жақсарту шараларын қолдануды

талап етеді. Дене тәрбиесі пәні бойынша қорытынды баға студенттерге бір рет семестрде теориялық тақырыптардан алған білімдері, оның тәжірибелік нормативтерді орындауда көрсеткен нәтижесі, сонымен бірге оқу-жаттығу сабақтарға қатысуы және тәртібі бойынша қойылады. Сабаққа себепсіз қатыспаған студенттер сынақ жарыстарына қатысуға жіберілмеуі мүмкін, әрі пәннен жақсы қорытынды баға алмайды. Денсаулық жағдайына қарай арнайы медициналық топтарға кіретін студенттер тәжірибелік нормалар мен жарыстардан босатылады. Оларға дене тәрбиесі пәнінен бағалар теориялық білімі мен дәрігерлік нұсқау бойынша жеке дене жаттығуларын орындауына байланысты қойылады. Дене тәрбиесі оқытушысының ұйғаруы бойынша сынақ кітапшасына дифференциалды бағасы сияқты сынақ деп те қоюға болады. Барлық орта арнаулы оқу орындарында оқуға қосымша сабақтан тыс сауықтыру дене тәрбиесі және көпшілік спорт жұмыстары ұйымдастырылып, өткізіледі. Оқу мен оқудан тыс түрлердің бірлігі жаңа бағдарламалық материалдарды жемісті меңгеруді және өтілгенін бекітуді қамтамасыз етеді. Оқу орындарында сабақтан тыс уақытта оқытушының тапсырмасы бойынша оқушылардың өз бетінше жұмыс істеуі жақсы жолға қойылған. Көптеген оқушылар үйлерінде немесе жатақханада таңертеңгі гигиеналық гимнастикамен айналысады. Оқу күні барысында көптеген колледждер мен кәсіптік-мектептерде "дене тәрбиелік үзілістер" өткізіледі. Бұл шаралар оқушы денсаулығына көп пайда келтіреді.

Жоғарғы оқу орындарының, колледждердің оқушыларының дене тәрбиесінің мақсаты дене тәрбиесі жаттығуарымен тұрақты шұғылдану, оны кәсіптік, әлеуметтік, мәдени – спорттық қызметтерде қолдана білу қабілеттілігін қалыптастыру. Оқу орынындағы дене тәрбиесі жұмыстары төмендегідей түрлерде жүргізіледі: оқу орнының оқу кестесі бойынша жүргізілетін оқу сабақтары, жаттықтырушы, оқытушылардың басқаруымен жүргізілетін оқу-жаттықтыру сабақтары.

Дене жаттығулары тек оларды дұрыс қолдана білгенде ғана жүзеге асады. Оны дұрыс қолданбау денсаулықтың бұзылуына себепкер болуы мүмкін. Сондықтан, дене тәрбиесі мен спорт оқу жаттығу сабақтарында адамның анатомиялық және физиологиялық ерекшеліктерін, оның жынысын, жасын, денсаулық жағдайын және дайындық деңгейін ескеру қажет, әрі күнделікті дәрігерлік-педагогикалық бақылауды орындаған жөн.

Денсаулығының мықты болуы үшін және денесінің жақсы дамуы үшін белсенді демалыс құралдары, ауыр оқу жұмыстарынан кейін жұмыс қабілетін қалпына келтіру сияқты дәрістерді қарастыра отырып, дене жаттығуларымен және спортпен өз бетінше айналысу керек. Дене жаттығулары – бұл саналы түрде орындалған қимылдар және қозғалтқыш әрекеттер. Сауықтыру дене тәрбиесі, көпшілік спорт шараларына қатысу, дене жаттығуларымен өз бетінше айналысу, ары қарай сабақтарда меңгерген дағдыларды жүзеге асыруға көмектеседі.

Оқу орындарында сауықтыру топтары мен спорт секциялары неғұрлым көп ұйымдастырылған болса, студенттер сұранысы соғұрлым қанағаттандырылады және дене тәрбиесі ұжымының саны көбейеді. Ескере кететін жайт ұжымнан тыс бірде-бір студент қалмауы керек.

Спорт секциясының міндеттері мыналар:

- студент жастарды спортпен нақтылы шұғылдануға тарту;
- студенттердің ағзасын шындап, денсаулығын нығайту, олардың жан-жақты, қарқынды дене, тәсілдік, тактикалық, психологиялық, қолданбалы және теориялық дайындықтарын қамтамасыз ету;
- студенттерді көпшілік спорт жарыстарына қатыстыру;
- студенттерге Президенттік кешен нормалары мен талаптарын орындату;
- жоғары дәрежелі спортшыларды даярлау, құрама командаларды дайындау;
- спорт секцияларындағы қоғамдық жұмыстарға студенттерді тарту;
- қоғамдық-инструкторларды, жаттықтырушыларды және төрешілерді дайындау.

Адамның ең қымбат байлығы – денсаулық. Жақсы денсаулық адамның биологиялық және әлеуметтік міндеттерін орындауының негізгі шарты, тұлағаның өзін-өзі тануының іргетасы.

Сонымен қорыта айтқанда салауатты өмір салты – нақты өмір жағдайында денсаулықты сақтап нығайтудағы әлеуметтік, кәсіптік және биологиялық функцияларды толық орындауды қамтамасыз етуге бағытталған тіршілік әрекеті. Ал, дене тәрбиесі сабағы тек қана жаттығуларды орындау емес, сонымен қатар, еңбексүйгіштікке, төзімділікке, батылдыққа, жігерлікке, патриоттыққа, отан сүйгіштікке тәрбиелейтін пән. Дене шынықтыру – спорттық жаттығулар ғана емес, жеке тұлғаның маңызды адамгершілік белгісін тәрбиелеуге және салауатты өмір салтын ұстануға, оларды естен шығармауға жетелеу. «Бірінші байлық-денсаулық», «Дені саудың жаны сау» - деп ата-бабамыз айтқандай әрдайым өз денсаулығымызды нығайтуға құлшынуымыз қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Амосов Н.М. Денсаулық туралы ой. – М.: ФиС, 2007.
2. Ильинич М. В. Студенттердің дене шынықтыруы. – М., 2002.
3. Маркова В. Студенттердің салауатты өмір салты.– М., 1998.
4. Мельников П. П. дене шынықтыру және салауатты өмір салты (бакалаврлар үшін). – М.: КноРус, 2013. - 240б.
5. Муллер А. Б. Дене тәрбиесі: ЖОО үшін оқулық / А. Б. Муллер, Н. С. Дядичкина, Ю. А. Богаченко. – М.: Юрайт, 2013. - 424 б.

УДК 656.862

Матвеев Е. В. (17-ЭЛ-1), Испулов К. С. (Военная кафедра)

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

Введение

Передвижение войск занимает большое место в их боевой деятельности и является одним из решающих факторов, которые обуславливают достижение победы над противником. Войска могут передвигаться маршем, т.е. своим ходом, а также перевозиться железнодорожным, воздушным и водным транспортом. Войска постоянно должны быть готовы к любым способам передвижения. Во время русско-японской войны было перевезено 5227 поездов, во время 1-ой мировой войны - 119362 поезда, во время Великой Отечественной - 419157 поездов (19млн. вагонов) с воинскими грузами. Весной 1945 года Верховное Главнокомандование Вооруженных Сил Советского Союза осуществило грандиозную по масштабам перевозку войск по железной дороге с западного театра военных действий на Дальний Восток. В короткие сроки по однопутной железнодорожной магистрали было переброшено 3 общевойсковые и одна танковая армии, в состав которых входило 12 корпусов или 39 дивизий и бригад. Всего было перевезено около 800 танков Т-34 и много другой боевой техники. В результате такой перегруппировки боевой состав наших войск на Дальнем Востоке к началу боевых действий против Японии возрос почти вдвое. В этот промежуток времени общий объем воинских железнодорожных перевозок составил более 135456 вагонов различного груза. В современных условиях значение передвижения войск неизмеримо возрастает.

Основные принципы выполнения перевозок войск.

Перевозки войск железнодорожным, морским, речным и воздушным транспортом осуществляются в соответствии с требованиями воинских уставов, а также уставов воинских перевозок, настоящего Наставления и других нормативных актов, согласованных с соответствующими министерствами.

Перевозки должны выполняться, как правило, с максимально возможными скоростями. Выполнение перевозок войск в установленные сроки является одной из важнейших обязанностей должностных лиц, связанных с перевозками. Изменение сроков перевозок войск может производиться только по согласованию с органами военных сообщений.

Должностные лица перевозимых войск, органов военных сообщений и должностные лица на транспорте, ответственные за организацию и выполнение воинских перевозок (в дальнейшем — должностные лица на транспорте), обязаны знать и выполнять требования настоящего Наставления.

Указания должностных лиц органов военных сообщений по вопросам

перевозок войск подлежат выполнению всеми военнослужащими. Все вопросы, связанные с выполнением перевозок, должны разрешаться должностными лицами перевозимых войск через представителей органов военных сообщений, а при их отсутствии на станции—через должностных лиц на транспорте.

Воинские части, учреждения, военноучебные заведения, предприятия, организации Министерства обороны, пограничных и внутренних войск или их подразделения, а также команды большой численности для перевозки железнодорожным транспортом организуются в воинские эшелоны.

Действия при перевозке войск. Проведение мероприятий, обеспечивающих безопасность погрузки и перевозки.

В современных условиях, когда действиям войск присущи исключительная маневренность, динамичность, пространственный размах, значение передвижения еще более возросло. Если в прошлом передвижение применялось вне поля боя и проводилось в период подготовки боя, то теперь оно стало неотъемлемой частью боя. Сейчас различные способы передвижения широко применяются при выдвигении войск в районы боевых действий, при перегруппировках и маневре силами и средствами, проводимых с различными целями при подготовке и в ходе боя. **Марш** является основным способом передвижения.

Однако передвижение своим ходом, особенно на значительные расстояния, требует большого напряжения сил личного состава, в первую очередь механиков-водителей и водителей, боевых и транспортных машин, увеличивает износ вооружения и техники, приводит к быстрому расходованию моторесурсов, особенно запаса хода тяжелой техники по горючему.

Перевозка подразделений железнодорожным (водным) транспортом осуществляется одним-двумя воинскими эшелонами, воздушным транспортом - несколькими воинскими командами, седельными автотягачами с грузовыми полуприцепами (трайлерами) - одной колонной.

Для погрузки (посадки) на платформы (в вагоны), на суда, в самолеты (вертолеты) и выгрузки (высадки) из них батальону указывается станция (порт, пристань, аэродром, площадка) погрузки (посадки) и выгрузки (высадки)

До погрузки (посадки) батальон (рота) находится в районе ожидания, а после выгрузки (высадки) выходит в район сбора. Время пребывания в районе ожидания используется для подготовки к погрузке (посадке) и последующим действиям

Перевозка ВТ железнодорожным транспортом включает:

- подготовку железнодорожного состава и погрузочно-выгрузочных мест.
- подготовку подразделений, подлежащих перевозке.
- погрузку техники, ее размещение, крепление и маскировку.
- движение воинских эшелонов (команд) - выгрузку воинских эшелонов.

Способы перевозки военной техники

В зависимости от целей перевозки и от конечной точки маршрута могут быть выбраны следующие виды транспорта. Воздушный транспорт. Как правило, это средства военно-транспортной авиации, специально предназначенные для подобных перевозок и обеспеченные всем необходимым для погрузки и крепления техники. Морским транспортом в случае поставок вооружения в отдаленные страны. Наземным транспортом, железнодорожным и автомобильным в зависимости от расстояния транспортировки и наличия технической возможности.

Перевозка военной техники железнодорожным транспортом. Для того, чтобы отправить по железной дороге несколько единиц военной техники, вписывающейся в габариты перевозок, достаточно обеспечить их погрузку и разгрузку и охрану в пути следования. Если же изменяет место дислокации военная часть, формирование военных эшелонов предусматривает много особенностей, включая выделение вагонов для размещения личного состава, для обеспечения прикрытия состава от нападения с воздуха, для технических средств погрузки и выгрузки и т.д. Эти расчеты определены соответствующими нормами и уставами, личный состав проходит специальное обучение. Использование железнодорожного транспорта позволяет перебрасывать военную технику в течение суток на расстояние до 1000 километров.

УДК 615.825.1

Мусанова К., Рахимова Д.(18-БЭ-1), Шимин Е. А. (ВКГТУ)

ДЫХАТЕЛЬНАЯ ГИМНАСТИКА СТРЕЛЬНИКОВОЙ

Дыхательная гимнастика Стрельниковой – это немедикаментозный оздоровительный метод, созданный на рубеже 30-40-х годов в качестве способа восстановления певческого голоса. В 1972 году автор метода, педагог-фониатор Александра Николаевна Стрельникова, получила авторское свидетельство на свою разработку, прошедшую процедуру регистрации Государственным Институтом патентной экспертизы.

Поскольку пение является самой сложной функцией органов дыхания, гимнастические упражнения, восстанавливающие даже певческий голос, на пути к достижению цели восстанавливают функции более простые, а в первую очередь, нормальное дыхание. В результате ежедневные занятия помогают останавливать приступы удушья, снимают головные боли и боли в сердце, нормализуют артериальное давление, укрепляют иммунитет, а также повышают умственную и физическую работоспособность.

Показаниями к применению упражнений являются:

- пневмония и бронхиты;
- бронхиальная астма;
- вазомоторный ринит и гайморит;
- кожные заболевания;
- нарушения опорно-двигательного аппарата (травмы позвоночника, сколиозы, кифозы);
- расстройства и дефекты мочеполовой системы (энурез, фимоз и т.д.);
- заикание и заболевания голосового аппарата;
- различные неврозы.

Упражнения (занятия при различных заболеваниях)

Дыхательная гимнастика А.Н. Стрельниковой включает множество упражнений, однако базовыми из них являются три – «Ладонки», «Погончики» и «Насос». Эти упражнения присутствуют во всех специализированных комплексах, направленных на лечение тех или иных заболеваний.

1. Упражнение «Ладонки».

Исходное положение – стоя или сидя прямо, руки согнуты в локтях, ладони направлены от себя. Сжимайте ладони в кулаки, одновременно делая резкие и шумные вдохи. После завершения серии из 8 вдохов, ненадолго передохните и повторите упражнение (всего 20 серий по 8 вдохов).

2. Упражнение «Погончики».

Исходное положение – стоя или сидя прямо, ноги немного уже ширины плеч, руки на уровне пояса, ладони сжаты в кулаки. На вдохе резко опустите руки, разжав кулаки и растопырив пальцы, причем в этот момент старайтесь с максимальной силой напрягать кисти и плечи. Сделайте 8 серий по 8 раз.

3. Упражнение «Насос».

Исходное положение – стоя или сидя прямо, ноги немного уже ширины плеч.

Громко вдохните и медленно наклонитесь, а затем так же медленно вернитесь в исходное положение, словно если бы вы работали насосом. Сделайте 8 серий по 8 раз.

Гимнастика Стрельниковой при бронхите. При этом заболевании лечебная гимнастика Стрельниковой помогает облегчить откашливание и стимулирует выведение мокроты. Заниматься следует 2 раза в день по 30 минут, выполняя следующие упражнения:

1. Упражнение «Насос».
2. Упражнение «Обними плечи».

Исходное положение – стоя или сидя, руки согнуты в локтях и подняты на уровень плеч. Резко вдохните и одновременно двигайте руки навстречу друг другу, словно стремитесь обхватить себя за плечи. На выдохе руки слегка разведите. Для большего эффекта рекомендуется чередовать вдохи через нос и вдохи через рот – и тех, и других должно быть выполнено по 16 раз.

3. Упражнение «Восьмерки». Исходное положение – стоя прямо, ноги на ширине плеч. Наклонитесь вперед, быстро вдохните носом и задержите дыхание, а затем на задержке дыхания раз за разом считайте вслух до 8-ми, стараясь, чтобы у вас получилось как можно больше «восьмерок».

Дыхательная гимнастика Стрельниковой для похудения. Дыхательная гимнастика по методу Стрельниковой поможет и людям, страдающим избыточной массой тела. Наряду с упражнениями «Ладони», «Погончики» и «Насос» в основной комплекс входит упражнение «Кошка»: Исходное положение – стоя прямо, ноги немного уже ширины плеч, руки опущены вдоль туловища, а тело расслаблено. Сделайте вдох носом и медленно присядьте, одновременно поворачивая корпус влево. Во время поворота руки должны быть немного согнуты в локтях, а ладони сжаты в кулаки. Завершив поворот, выдохните и повторите упражнение с поворотом вправо. Всего выполните упражнение 12 раз по 8 приседаний. Завершается комплекс выполнением упражнения «Обними плечи».

Гимнастика Стрельниковой при астме. Выполнение гимнастики по методу Стрельниковой показано и больным бронхиальной астмой. С помощью специальных дыхательных упражнений вы сможете снизить дозировку лекарств и научитесь предотвращать приступы удушья. Приведем только некоторые упражнения, рекомендуемые при этом заболевании:

1. Выполняется в постели, после пробуждения. Лежа на спине, подтягивайте согнутые в коленях ноги к груди, одновременно делая продолжительный выдох через рот. Повторяйте движение столько раз, насколько хватит сил.

2. Руки положите на талию. Во время вдоха носом предельно надуйте живот, а затем резко выдохните, втягивая живот.

3. Дышите попеременно правой и левой ноздрей. Закройте пальцами левую ноздрю, вдохните, затем закройте правую ноздрю и выдохните, после чего повторите упражнение в обратной последовательности.

4. Сидя, руки на коленях. На вдохе разведите руки в стороны, а на выдохе подтяните к животу руками левое колено. Повторите упражнение, на этот раз

подтягивая правое колено.

5. Резко, рывками вдохните через нос на счет «раз-два-три», затем выдохните сквозь зубы, произнося звуки «з», «ш».

Гимнастика Стрельниковой при гайморите.

Для скорейшего избавления от заболевания упражнения необходимо делать в 4 подхода, делая между ними небольшую 5-секундную передышку. Наиболее эффективны при гайморите такие упражнения, как «Ладочки», «Погончики», «Насос», «Кошка», «Обними плечи» и «Большой маятник». Последнее упражнение представляет собой комбинацию упражнений «Насос» и «Обними плечи»: из положения стоя прямо, ноги на ширине плеч, на вдохе наклонитесь вперед, словно работая насосом, а на следующем вдохе выпрямитесь и обхватите себя за плечи.

Дыхательная гимнастика Стрельниковой при заикании. Для лечения заикания необходимо, в первую очередь, выполнять упражнения «Насос» и «Обхвати плечи», которые позволяют улучшить вентиляцию легких и выработать предельно глубокое дыхание. В результате регулярного выполнения этих и других упражнений из комплекса гимнастики Стрельниковой у человека, страдающего ларингоспазмом, меняется стереотип дыхания и речи, что способствует избавлению от заболевания. Для достижения наилучших результатов гимнастику следует выполнять ежедневно 2 раза в день до еды или через 1,5-2 часа после приема пищи.

Противопоказания. Дыхательная гимнастика по методу Стрельниковой противопоказана при очень высоком артериальном давлении, перенесенном инфаркте, высокой степени близорукости, глаукоме.

По единодушному мнению специалистов, дыхательная гимнастика – высокоэффективный вспомогательный метод лечения легочных заболеваний. Результативность упражнений по Стрельниковой доказана и клиническими исследованиями, в ходе одного из которых, в частности, у детей из контрольной группы, страдающих атопической астмой, было отмечено прекращение приступов уже в начале лечения.

В заключение напомним основные правила выполнения гимнастики Стрельниковой. Во время тренировки думайте только о вдохе через нос – вдох должен быть резким, коротким, шумным, а выдох через рот, наоборот, не слышимым и пассивным. Все движения выполняются одновременно с вдохом, и никак по-другому. А вот положение тела в исходной позе почти не имеет значения – упражнения можно выполнять не только стоя, но и сидя, и даже лежа в постели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. <http://folk-med.ru/dyihatelnaya-gimnastika-a-n-strelnikovoy.html>
2. Щетинкин М.Н. Дыхательная гимнастика А.Н. Стрельниковой

ӘӨЖ 796.015

Озат Д., Әбдіқадыр Ә. (18-ГТК-1), Шорганова А.Б. (ШҚМТУ)

ЕРІК-ЖІГЕР КҮШІ ЖӘНЕ ОНЫҢ СПОРТТАҒЫ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Адам спорттық іс-әректің субъектісі ретінде төрт категория арқылы сипатталады: ерік-жігер – ойлау – аффект – қабылдау. Спорт іс-әректің субъектісін осындай қызметтік тұрғыдан сипаттаған орынды, өйткені іс-әрекетте спортшы өзін саналы әрекет етуші, мақсаттарға жетуге бағытталған субъект ретінде көрсетеді.

«Адам» жүйесінде субъектіге күш-қуат категориясы сәйкес келеді. «Іс-әрекет субъектісі» деген түсінікке кіші жүйедегі «ерік» түсінігі сәйкес келеді. Сонымен, ерік-жігер спорттық әрекетке қатысты күш-қуат ықпалы ретінде анықталады. Жарыстардың қиын жағдайларында спортшының тұрақтылығы оның ерік-жігер қасиеттерінің даму деңгейіне тәуелді.

Ерік-жігер әрекеттерінің құрылымы күрделі. Ерік-жігер әрекеті еріктік әрекетке ұмтылыстан басталады, өзін қанағаттандыруды талап ететін қажеттілікті саналы түрде түсінуден және сондай қанағаттандыруда пайда болатын кедергілерді саналы түрде түсіну маңызды. Мұндай тұс іну осы қажеттілікке сәйкес келетін эмоционалды күймен қатар жүреді.

Одан әрі әрекет мақсатын елестету маңызды болады. Мақсат жоқ болса, әрекет өзінің ырықтылығын жоғалтады, мақсатқа бағытталмаған болады. Содан кейін анықталған мақсатқа жетудің тәсілдері туралы түсінік болуы қажет. Тәсілдер туралы анық көзқарас болмаса, еріктік әрекет жүзеге аспайды. Осы негізде бұл әрекетті жүзеге асыруға ниет пайда болады. Ол жоқ болса, әрекет, мақсат пен тәсілдерді анық болғанына қарамастан орындалмай қалады. Еріктік әрекеттерге саналы түрде шешім қабылдау тән.

Одан кейін еріктік күш салу керек, ол екіжақты көрінеді: орындалып жатқан әрекетке толық зейін аудару және өзін әрекетке жұмылдыру немесе кедергілер пайда болатын болса, әрекеттен бас тарту. Кедергілерді жеңіп шығуға бағытталған еріктік күш салу үшін өмірлік сенімдер мен адамгершілік мінез-құлық ережелері маңызды.

Сонымен, ерік-жігердің күш-қуатының негізінде құндылықтар жатыр. Парыз сезімі, жауапкершілік, жағымсыз эмоцияларды бәсеңдете білу қабілеті, қорқыныш сезімін басу, бастаған істі аяғына дейін жеткізу әдеті және басқа еріктің көріністері тәрбиелеу барысында қалыптастырылады.

Еріктік әрекет қабылданған шешімді орындаумен аяқталады. Ю.Я.Горбунов төрт түрлі спортшылардың еріктік белсенділігін зеттеген: боксышар, акробаттар, коньки тебушілер, жеңіл спортшылары, СШК, спорт шеберлері болды, барлығы 114 адам. Спорт түріне тәуелсіз түрлі стильдегі дәл осы спорттық белсенділік адамның әр деңгейдегі сипаттамаларын біртұтас құрылымға келтіретіні анықталды. Ақын айтқандай: «Сезімдер мен ақыл-ойына қажымас ерікпен кісен салған ғана жоғары шыңдарға жетеді». Зейін – бұл танымдық үрдістерді бақылау, ал ерік – бұл зейінді бақылау деп кездейсоқ айтылмаған.

Спорттағы мамандандырылған қабылдау. Іс-әрекет субъектісі құрылымында қабылдау кеңістік категориясына сейкес келеді. Шынымен де объектінің қабылдануы ең бірінші оның кеңістіктегі орнын анықтау болып табылады, объект субъектімен бір сенсорлық перцептивті аясында болғанда оны бейнелеу.

Спортта қабылдаудың ерекшелігі «мамандандырылған қабылдау» түсінігі арқылы анықталады. Ол нені білдіреді?

Біріншіден, спортшының зейіні ең алғашқы қимыл-қозғалыстың техникалық тұрғыдан дұрыс орындалуына, бұлшық ет сезіміне бағытталған болады. Осыған байланысты сыртқы заттарды (мысалы, қырлы бөренелерді) қабылдау екінші кезекте болады. Әсіресе, бұл гимнастарда айқын байқалады.

Екіншіден. Спорттық ойын түрлеріне шеберліктің дамуымен қатар қабылдаудың көлемі артады. Бұл жағдайда З.П. Ананьев және М.Рыбинцева ұсынған устел тенисінде қимыл-қозғалыс іс-әрекетінің ырықты реттелуін зерттеуге арналған сұрақнамалардың мысалында дәлелдейік.

1) Ойын кезінде доптан басқа нені көресің (неге қарайсың?)

- еш нәрсе көрмеймін – 10 ұпай
- тек қарсыластың ракеткасын көремін – 20 ұпай
- қарсыластың орналасқан жерін – 30 ұпай
- қарсыластың басын, иығын көремін – 40 ұпай
- қарсыластың орналасуын, ракеткасын, иығын көремін – 50 ұпай

2) өзіне ұшып келе жатқан допты қай сәтте көресің?

- қарсыластың ракеткасынан ұшқан сәтте - 30 ұпай
- торға келгенде – 20 ұпай
- үстелдің мен жағындағы бөлігінде – 10 ұпай

3) допты қайта лақтырғанда қарсыластың орналасуын ескересің бе?

- ешқашан қарамаймын – 10 ұпай
- кейде қараймын
- әрқашан қараймын – 30 ұпай

Бұл жерде ұпай арқылы шеберліктің дамуымен қатар жүретін қабылдау барысында зейін көлемі бағаланады.

Үшіншіден, әр спортқа тән спортшының өзіндік ерекшеліктері болады. Мамандандырылған қабылдау сұрағы әдетте спортшыларды техникалық дайындау мәселесі шеңберінде қойылады. Техникалық дайындаудың негізгі формасы болып жаттығу, үнемі болатын дене шынықтыру сабақтары және спорттық-техникалық жетістіктері саналады. Спорттық жаттықтыру міндеттеріне талаптардың артуына ағзаны бейімдей, күштің, төзімділіктің, ептіліктің дамуы, анық үйлестірілген қимыл-қозғалыс дағдыларын қалыптастыру, техниканы меңгеру енеді. Физиологиялық тұрғыдан бұл кезде ми жарты шарының қыртысындағы қозу мен тежелу үрдістері арасында қажет байланыстар орнатылып, жүйке үрдістерінің динамикалық стереотипі қалыптасады.

Спорттық тәжірибеде мамандандырылған қабылдау жүзушілерде «суды сезіну», боксышыларда «дистанцияны сезіну», жүгіргіштерде «уақытты сезіну», тенисшілерде «допты сезіну» түсініктері арқылы анықталады.

Мысалы «суды сезіну» деген не? Бұл суда қозғалғанда оның қарсыласуын жіктелген кинестикалық қабылдау. Оған судың қысымы және сумен жанасу сзімі қосылады.

«Уақытты сезіну» - қимыл-қозғалыстардың бірізділігі және дер кзінде орындалуы. Жүру, жүгіру, шаңғымен жүру. Жүзу, ескек және тағы да басқа спорттың айналымдық түрлерінде «ырғақты және шапшандықты сезіну» қажет. Бұл атқарылатын қимыл-қозғалыстардың бұлшық еттің шапшандығын сезіну және олардың бірізділік ауысуының жылдамжығын сезіну, сонымен қатар бұлшық етте болатын күш салуын айыра білу және айналадағы заттардың бірізділікпен ауысып отыратын бейнелерін қабылдау (жылдамдықты қабылдау).

«Допты сезіну» - бұл доптың салмағын, қаттылығын, серпімділігін, тебу күшін, ұшуының жылдамдығын, биіктігін, айналу барысында ілінісуін қабылдау, сезіну болады. Жалпы айтқанда, спортта мамандандырылған қабылдау – көптеген түйсітердің синтезі, жас спортшыға дәл осындай синтез жетіспейді, оның епсіз қимылдары қабылдау объектісінің жекелеген белгілері негізінде реттеледі. Сондықтан мамандандырылған қабылдау қимыл-қозғалыс дағдыларын, қимыл-қозғалыстарды орындау әдістерін меңгеруде дұрыс дағдылану үшін қажет. Қимыл-өозғалсты білім негізінде қалыптасатын икемділік ретінде және жетілдіру дәрежесін, дәлдігін, қатесіздігін ескере отырып, дағды ретінде талдауға болады. Егер икемділік ретінде қарастыратын болса, онда спортшы қимыл-қозғалысты орындайды, бірақ сапасы төмен болады, мысалы, ол шаңғымен жүретін болса, баяу жүретін болады. Ал дағды қимыл-өозғалыстың жылдамдығы бойынша бағаланады. Егер дағды қалыптасса, онда қимыл-қозғалыс тез, тиімді, тұтас орындалады.

Дағды - бұл жаттығу негізінде белгілі бір кемеліне жеткізген тұтас өимыл-қозғалыс, тез, дәл және тиімді, жоғары сапада және сандық нәтижеде орындалады.

Жаттығу – қимыл-қозғалысты жетілдіру мақсатымен қайталап орындау.

Қимыл қозғалысты бағдарлайтын бейне қандай болса, қимыл-қозғалыстың қзі де сондай болатынын атап көрсету маңызды. Қимыл-қозғалыс санада болатын қимыл-қозғалыстың ойша бейнесі, оның «идеясы» ретінде басталады. Осындай ойша бейне кейін ағзаның орындаушы бөлігіне (бұлшық ет, буындар т.с.с.) ауысады. Бұл жерде қимыл-қозғалыс орындалады.

Қимыл-қозғалыстарды ойша қысқартулар бұлшық ет талшықтарында болар болмас қысқартулар мен босансуларды туындатады. Көзге бұл микроүрдістер байқалмайды. Бірақ олардың шындығында бар екенін дәлелдеу үшін тәжірибе жасауға болады. Тәжірибелі спорт психологы А.В.Алексеевтің тәжірибелік жұмысының мысалына сүйене отырып, осы механизмнің қалай қолданылатынын көрсетейік.

Қимыл-қозғалыстарды ойша (идеялар түрінде) санада пайда болп кейін моторикада, - нақты сәйкес келетін бұлшық еттердің қимыл-қозғалыстарында жүзеге асырылған үрдістердін идеомоторлық актілер деп аталады. Егер тәжірибені жалғастырып, жүктің қозғалыстарына сәйкес солға-оңға деп қатты дауыстап айтса тербелу амплитудасы өседі. Сөз арқылы қозғалысты күшейте

аламыз. Сөйлеуді өте дәл қимыл-қозғалыстарға қол жеткізу үшін қолдануға болады.

Идеомоторлық қимыл-қозғалыс көру арқылы қадағаланатын қимыл-қозғалысқа қарағанда неғұрлым дәлірек орындалады. Сондықтан бапкердің бірінші міндеті – шәкіртінің санасында қажетті қимыл қозғалыстың өте дәл ойша бейнесін қалыптастыру. Жоғары дәрежедегі шебердің осы қимыл-қозғалысты орындауын бақылап, оқушы оны кейін ойша ең жақсы нұсқасында орындауын ойша елестету үшін алдымен есте сақтауы қажет. Және де қажетті дәлдікті жоғалтпай бірнеше қайталау қажет/3/.

А.В.Алексеев спорттың кез келген түрлерінде идеомоторлық жаттығуды табысты қолданады. Мысалы, ол «қосалқа сальхов» деп аталатын секіруді орындауда мәнерлеп сырғанау бойынша спорт шеберіне көмектесе алады. Міндетті бағдарламаның бұл элементін бірнеше күнде-ақ қайта жаңғыртты. Ал әдеттегі тәсілдер арқылы бұл спортшының әйгілі бапкері бір айдың ішінде де жасай алмаған екен.

Төрт бапкер бір жас спорт шеберіне атудың дұрыс техникасын қайта жаңғырта алмаған, оған да идеомоторлық жаттығу көмектескен. Ресейлік жетекші синхроншылардың біреуіне идеомоторлық тренинг дұрыс жатталмаған қозғалысты орындалуынан арылуына көмектесті. Бұл ретте А.В.Алексеевтің өзі мәнерлеп сырғанаумен, садақпен атумен немесе синхрондық жүзумен айналыспағандығын айта кеткен жөн болар. Неге спорттың түрлеріне мықты мамандар, тәжірибелі бапкерлер бұл мәселені шеше алмады? Мүмкін, олар «байқау және қателер» әдісі бойынша жұмыс жүргізгенінен шығар.

А.В.Алексеев былай деп жазған екенр: «Бапкерлерге жақсы кеңес беремін – егер шәкіртіңіз бір қимыл-қозғалысты жасай алмаса, ашуланбаңыз, «оның миына үңіліп», спорттық техниканың үйреніп жатқан элементінің ойша дәл бейнесі бар немесе жоқ екендігіне қараңыз». Әдетте, ол жоқ болып шығады, ал оның орнына «байқау мен қателер» әдісін қолдану нәтижесінде пайда болған, керек қимыл-қозғалысты сапалы орындауға мүмкіндік бермейтін дұрыс емес ойша бейне табылады. Сондықтан да – ешқашан шәкіртіңіз қажет қимыл-қозғалыстың неғұрлым дәл бейнесін ойша елестете алмайыеша, оны жасап көруге жібермеңіз. Және де мқны ол бейненің дәлдігін жоғалтпай тұрғанда қатарынан бірнеше рет жасауы қажет.

Идеомоторлық тренингті қолдану жаттығу уақытын, жүктемесін екі есе қысқартуға мүмкіндік береді, шеберлікті қажет деңгейде бекіту үшін, мысалы, суға 100-120 секірістің орнына 40-60 секіріс жасау жеткілікті болады. Бұл, әсіресе, шаршататын жаттығуларға қызуғышылығын төмендететін балалар үшін маңызды.

Қимыл-қозғалыстардың дәлдігін қамтамасыз ететін екінші ықпал – меңгерілетін спорттық техниканың элементін іс жүзінде жүзеге асыру үшін қажет болатын орындаушы аппараттың дайындық дәрежесі. Қимыл-қозғалыстың ойша бейнесін бұлшық еттер мен буындарға ауыстырудан бұрын, денені нақты жағдайда қажет етілетін қалыпқа келтіру керек. Мысалы, бөгетті жеңудің техникасын меңгеру барысында жерде «бөгеттің үстіндегідей»

қалыпты отыра алғаннан кейін ғана үлгілі техникасының ойша бейнелерін қимыл-қозғалыс аппаратына ауыстыру қажет.

Қимыл-қозғалыстардың дәлдігін қамтамасыз ететін үшінші ықпал – ағзаның бағдарламайтын бөлігі – бас миы және орындаушы бөлігі – дене арасындағы байланыстың сапасымен анықталады. Бұл байланыс міндетті түрде идеомоторлық болуы тиіс, өйткені көру ойша елестердің («сыртынан» көрінетін қимыл-қозғалыстардың бейнелері) жаттықтырушы әсері өте әлсіз болады. Пайда болатын микроқозғалыстар сырғанаушылар мен синхроншылардың бойынан ерекше байқалады. Конькилердің жүзі мұз аясымен шамалы ілінісуіне байланысты сырғанаушыларды таңдандырып, мұзда «жетелей бастайды.

Болашақта болатын қимыл-қозғалысты имитациялау, яғни тұспалдап орындап, спортшыға қозғалыс аппаратынан орталыққа, бас миына қарай жүріп отырып, өзіне спорттық техникада қажет элементті сезінуге көмектеседі. Бірақ, бұл жеткіліксіз. Имимтация максималды пайда әкелу үшін, қимыл-қозғалысты орындаудан бұрын, оны ойша көріп, ең жақсысын атау керек. Егер имитацияны немқұрайлы атқарып немесе ол кезде басқа бір ойларға, мысалы, қарсыластарды немесе ол кезде басқа бір ойларға берілетін болса, имитацияланған әрекеттер қажет пайдасын тигізбейді.

Бірқатар авторлардың, олардың ішінде Ленинрад мектебінің профессоры А.Ц. Пуни зерттеулерінде қажет қозғалысты дәл орындауға сөздерді қолдану көмектесетіні көрсетілді. Бұл сөздердің грамматикасы және әдеби тілі жағынан кемел болмаса да, олар үлгілі қимыл-қозғалыстардың ең алғашында әлсіз болатын ойша бейнелерді мейілінше берік етуге бағыттталып құралады.

Спортшының тактикалық ойлауының басқа полюсінде – спортшы өз әрекеттерін ойлауға үлгермейді, көбінесе интуицияға сүйене отырып, «алдын ала болжау, шамалау, сазу арқылы жауап қайтарады, бұл жарысқа ерекше сән береді. Тактикалық ойлау кестелері бапкерден жаттығуларда және жарыстарда беретін ақпарат негізінде қалыптасатынын байқауға болады. Бірақ тактикалық шешімдер өзіндік бақылау мен талдаудың, ойын устінде өзіндік интеллектуалды жұмыстың негізінде пайда болуы да мүмкін.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Сабиров Р.Ш., Жансерікова Д.А., Смағұлова С.А. Дене мәдениеті және спорт психологиясы. – Қарағанды. 2012.
2. А.М. Ким., А.А. Қасымжанов., А.Т. Садыков., Қ.И. Жаркешов. Спорт психологиясы. –Алматы. 2014.
3. Попов А.Л. Психология спорта. Учеб. пособие для физкультурных вузов. – М., 1998
4. Ильин Е.П. Психология физического воспитания. – М., 1987

УДК 796: 811.111

Омарбекова А.А., Калибекова А.Ж. (19-ССК-1), Сабитов М.З. (ВКГТУ)

HEALTHY LIFESTYLE

A healthy lifestyle is a way of life that is aimed at improving and preserving human health.

A healthy lifestyle determines a person's health by more than 50%.

There are several components of health:

a) physical (current state and nature of interaction between elements of the whole organism)

b) mental (a state of mental comfort that provides adequate regulation of behavior)

c) moral (attitudes, motives and value system of human behavior in the social environment)

d) social (influence of society on the causes of diseases)

e) professional (health of the individual in the conditions of his professional activity)

Student life is a period in a person's life when biological development ends, the period when his spiritual and physical powers flourish.

University education is a time when non-specialized physical education ends in organized forms and a person develops a need for physical activity and high performance.

Values are phenomena, objects and their properties that are necessary for the individual as a means of satisfying needs.

In the field of physical culture, values are represented as:

- Material (quality of sports equipment, the terms and conditions of employment)

- * Physical (physique, health, physical qualities)

- * Mental (emotional experiences)

- * Social and psychological (entertainment, pleasure)

- * Cultural (self-esteem, authority, communication)

In physical culture and sports activities, value orientations are associated with cognitive, emotional and volitional aspects of it that form the content orientation of the individual.

Research by M. A. Arvisto allowed us to distinguish three ranks of value orientations of students in physical culture and sports activities (table. One)

One of the most important conditions for high performance is compliance with the rest and work regime. Since observing a clear regime, the body's biological rhythm is produced, which facilitates the body's performance of its work, because conditions and opportunities for the functioning of internal physiological preparation for the upcoming activity are created.

The table shows that the values of the first rank are the main ones, so it is necessary to pay special attention to them in physical culture and sports activities.

Table 1

Value orientations of students in physical culture and sports activities, %.

Rank	Value orientation	Emotional basis	Rational basis
		What do you like about physical culture and sports?	What benefits do you see in physical culture and sports?
1	Physical	13.8	41.1
	Self-actualization	38.4	6.9
	Moral and volitional qualities	7.5	13.1
	Functional content	19.2	10.8
	Sense of duty	2.2	0.9
2	Communication	4.7	4.6
	Social recognition	0.4	5.1
	Beauty	0.8	1.0
3	Knowledge	2.0	5.9
	Wealth	0.4	5.1
	Aspects of sexual behavior	0.8	4.0

The main components of a healthy lifestyle, according to M. ya. Vilensky, include:

1. The mode of work and rest

One of the most important conditions for high performance is compliance with the rest and work regime. Since observing a clear regime, the body's biological rhythm is produced, which facilitates the body's performance of its work, because conditions and opportunities for the functioning of internal physiological preparation for the upcoming activity are created.

Highlight the main provisions of the work and rest regime that must be observed:

* Performing various activities at specific times

• Regular meal

* Alternation of work and rest

• Stay in the fresh air

• Compliance with sleep hygiene

2. The organization of sleep

Sleep is the most complete form of daily rest, a good way to relieve mental and physical stress.

Students need to sleep 7-9 hours a day from 23 to 7-8 am the most physiological period.

3. Diet

This is a rational distribution of food intake over time. Food is necessary for a person to maintain body temperature, perform work activities.

Basis of rational nutrition:

- * Animal proteins 60%, vegetable proteins 40%
- * Animal fats 60-80%, vegetable 40-20%
- * Simple carbohydrates 20-40%, complex 60-80%
- Cellulose
- * Mineral salts, macronutrients and trace elements
- Vitamins

4. Organization of motor activity

The combination of various actions performed in everyday life is called motor activity.

In conditions of intense mental work, it is physical culture and sport that become a means of rehabilitation and recovery of vital forces. Physical training contributes to a more accurate orientation of a person in space, improves coordination, and increases the functional reserves of many organs of the body.

5. Personal hygiene and tempering

Personal hygiene rules are mandatory for every cultured person. Includes oral and dental care, hygiene of shoes, clothing, and so on.

Personal hygiene includes hardening. Tempering is a system of measures used to increase the body's resistance to adverse environmental factors.

6. Pernicious habits

The main component of a healthy lifestyle of students is considered to be the absence of bad habits. Such as Smoking, alcohol addiction.

7. Culture of interpersonal communication

The leading type of interaction between people and one of the components of a healthy lifestyle is communication.

Thus, a healthy lifestyle has a very big role for students. And it is the role of educational programs that is the main component of a healthy lifestyle. Additional tips for healthy living. Although there are many other risky behaviors that may impede an otherwise healthy lifestyle (for example, working with toxic or radioactive materials, drug addiction, travel to areas with unusual endemic diseases), these are too numerous to cover in this general article. However, the reader is advised to visit such topic sites on MedicineNet.com, eMedicineHealth.com or WebMD.com because most of the specific articles will provide tips to avoid health-related problems.

LITERATURE

1. www.4gdkp.by › stati › 282-zdorovyj-obraz-zhizni-nashe-budushchee
2. www.oum.ru › literature › zdorovje › chto-takoe-zozh

ӘӨЖ 621.8

Оралбек С.(18-УДК-1), Елюбаев Д.И. (ШҚМТУ)

ЖАҒАЖАЙ ВОЛЕЙБОЛЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ КЛАССИКАЛЫҚ ВОЛЕЙБОЛДАН АЙЫРМАШЫЛЫҒЫ

Жағажай волейболы - бұл олимпиадалық спорт, жоғары доппен бөлінген құмды жерде доппен ойнайтын спорттық командалық ойын, оның мақсаты допты қарсыластың жартысына түсу немесе қарсылас команданың ойыншысының қателігі үшін бағыттау.

Жағажай волейболының пайда болу және даму тарихы Жағажай волейболы 1920 ж. Басында Калифорния (АҚШ) жағажайларында пайда болды. 1927 жылы жағажай волейболын Еуропада, алдымен Францияда, содан кейін Болгарияда, Чехословакияда және Латвияда үйренді. Жағажай волейболының алғашқы ресми турнирі 1947 жылы АҚШ-та өтті, содан кейін ойын танымал бола бастады және серфингке тең болды.

1965 жылы Калифорния жағажай волейбол қауымдастығы құрылды, сонымен бірге жағажай волейболының алғашқы ережелерін жасады. 1983 жылы кәсіби волейбол ойыншыларының қауымдастығы (AVP) құрылды. 1986 жылы жағажай волейболы халықаралық спорт мәртебесін алды, ал 1987 жылы алғашқы ресми емес әлем чемпионаты Рио-де-Жанейрода өтті.

Алғашқы ресми чемпионат тек 1997 жылы Лос-Анджелесте өтті. 1996 жылы жағажай волейболы Атлантадағы (АҚШ) Олимпиада ойындарында өнер көрсетті. Жағажай волейболының ережелері (қысқаша) Қысқаша жағажай волейболы ойынының ережелерін қарастырайық. Жағажай волейболындағы ережелер ерлер мен әйелдерге бірдей болатындығын бірден ескертіңіз. Жағажай волейболындағы командалар екі адамнан тұрады, егер бір ойыншы жарақат алып, ойынды жалғастыра алмаса, онда бұл команда жеңіліс деп саналады.

Командалар алаңды кезекпен ойнайды, бірінші команда ұпай жоғалту немесе қате себебінен қызмет ету құқығынан айырылғанша қызмет етеді. Команда қайтадан ойнағаннан кейін, басқа ойыншы жібереді және т.б. Жағажай волейбол матчы екі ойыннан тұрады, олардың ұпайлары 21 ұпайға жетеді. Егер ойын үшінші жарнаға түссе, онда 15 ұпай жинайды. Ойындардың әрқайсысында жеңіске жету үшін сізге кемінде екі ұпайдан айырмашылық қажет. Командалар әдеттегі волейболға қарағанда жақтарын жиі өзгертеді.

Жақтардың өзгеруі алғашқы екі ойынның әр жеті ұпайын, ал үшіншісінде әрбір бес ұпайды алғаннан кейін пайда болады. Допты алу ережелері: жағажай волейболында допты дененің кез келген бөлігімен ұрып тастауға болады, бірақ бір команданың ойыншылары допты үш реттен артық ұстай алады, содан кейін оны қарсыластың жағына қайтарады. Ережені бұзғаны немесе орынсыз әрекеті үшін ойыншылар ескертулер алады (сары карта), ескертулер (қызыл карта), жою (бір уақытта қызыл және сары карталар, ойында жеңіліс дегенді білдіреді) немесе дисквалификациялар (қызыл және сары карточкалар бір уақытта әр түрлі қолдарда, матчта жеңілгенді білдіреді). Жағажай волейбол алаңы

Жағажай волейбол алаңы ұзындығы 16 метр және ені 8 метр. Аудан тереңдігі кемінде 40 см құммен жабылған және тормен екі тең бөлікке бөлінген. Ерлердің жағажай волейболындағы тор 2,43 метр, әйелдерде 2,24 метр биіктікте орналасқан.

Волейбол кортының таңбалануы металл сандықтар немесе арнайы ағаш дискілер көмегімен бекітілген 5 сантиметрлік таспалардың көмегімен жүзеге асырылады. Жағажай волейболына арналған формалар мен жабдықтар Жағажай волейболына арналған доп классикалық әріптесінен (66-68 см) сәл үлкен, және ондағы қысым, керісінше, аз. Доп ашық түсті болуы керек. Жағажай волейболына арналған жабдық шортан немесе шомылу костюмдерінен тұрады, аяқтарында аяқ киім жоқ.

Жағажай волейболында төрешілік ету екі негізгі төрешінің қатысуымен жүзеге асырылады, олардың біреуі (біріншісі) ойын барысында техникалық ережелердің ережелерге сәйкес орындалуын қамтамасыз етеді. Ол екінші төрешінің шешімдерін де түзете алады. Екінші төреші тор мен орта сызықты, сонымен қатар жаттықтырушылар мен алмастырушылардың әрекеттерін бақылайды, бірінші төрешіге жан-жақты көмек көрсетеді.

Негізгі төрешілерден басқа, алаңда төрешілер бар. Жарыстар Олимпиада - бұл жағажай волейболының ең беделді халықаралық чемпионаты, төрт жылда бір рет. Жағажай волейболынан әлем чемпионаты - Халықаралық волейбол федерациясының қолдауымен өткізілетін халықаралық жарыстар. Еуропа чемпионаты - Еуропа волейбол конфедерациясының қолдауымен өтетін Еуропа ұлттық құрамалары арасындағы жарыстар.

Алаң өлшемдері. Классикалық өрістің өлшемі 18-ден 9 метрге дейін. Жағажай волейболшыларының алаңы кіші - 16-дан 8 метрге дейін.

Тақтадан гөрі құммен жүру қиынырақ, күрт секіруге болмайды. Жылжыту көп жағдайда түзу сызықта жүреді. Құмға арналған стандарттар бар - құм дәнінің мөлшері 0,5-тен 1 мм-ге дейін болуы керек. Арнайы кәсіпорындар қарапайым құмды Халықаралық волейбол федерациясының талаптарына сәйкес өңдейді.

Классикалық волейбол алаңында тордан үш метр жерде екі жағынан шабуыл сызықтары орналасқан. Олар шабуылдаушы шабуылдар жасаған кезде олардан жауап алуға болмайды. Жағажай волейболында мұндай сызықтар жоқ, бірақ сіз корт жағында кез келген жерден жеңе аласыз.

Волейболдың екі түріне арналған доптар массасы бойынша ерекшеленеді. Классикалық нұсқада доп үлкенірек және кішірек, жағажайда ол жеңіл және жұмсақ, бірақ көлемді.

Жағажай волейболындағы доп жеңілірек және кішірек - бұл ұшуды жеңілдету үшін жасалады және ойында әдемі сәттер көп.

Сайттағы ойыншылар саны. Айырмашылық ойыншылар санында да бар. Классикалық волейбол 6-дан 6-ға дейінгі командалармен ойнайды, жағажай волейболында - 2-ден 2-ге дейін.

«Ережелерде сәл айырмашылықтар бар - алаңды жоғарыдан көтере алмайсыз, допты екі қолыңызбен жоғарыдан екінші жаққа лақтыра аласыз.

Ұпай жинау. Классикалық волейболда матч бес жиыннан тұрады. Жеңіске жету үшін команда үшеуінен басым болуы керек. Әр жиынтықтағы балл 25 ұпайға дейін. Волейболдың жағажай нұсқасында бар болғаны үш жиынтығы бар, ал есеп 21 ұпайға дейін жетеді. Жеңісті екі сәтті жиынтық қамтамасыз етеді.

Мамандардың пікірінше, классикалық волейбол жағажай волейболынан гөрі спорттық. Бірақ қасақана ерік-жігер - сөзсіз, динамикалық ойын (зерттеулер көрсеткендей, мұнда ойыншы кортқа секірулер мен серпілістерді жиі жасайды). Бұл секіру қабілеттілігін, шапшаңдықты, шыдамдылықты, күшті, допты сезінуді, жақсы реакция мен «керемет техниканы» қажет етеді.

Спортшыны жағажай волейболына дайындауға қойылатын негізгі дағдылар мен талаптар классикалық волейболға ұқсас (көптеген бвб шеберлері мектепке дейінгі «қалыпты» ойынды өткізгені кездейсоқ емес: мысалы, Халықаралық федерацияның ойынша, ХХІ ғасыр волейболшысы Карч Кирай), бірақ сонымен бірге бірқатар ерекшеліктерге ие.

Ойынға қатысушылардың аз бөлігі, орынбасарларсыз және матчтың шарттары (ашық ауа) жағажай волейболының техникасы мен тактикасында елеулі із қалдырады. Осылайша, алмастырулардың болмауы командаға құрамды өзгерту арқылы ойын құруға және түзетуге мүмкіндік бермейді, ал жеке ойыншының берілген жағдайындағы дұрыс емес әрекеттері (мысалы, секундынан кейін блокты қою керек пе, жоқ па деген мәселені шешуі керек блокатор) олардың салдарына қарағанда айтарлықтай маңызды. «классикалық» волейбол ойыншысын сағындым.

Жағажай волейболының да өзіне тән техникалық элементтері бар, мысалы, скобалка, оны соққыға салу өте қиын - доп күн қабылдағыштарға өткен кезде желде жоғары қоректену болады. Жағажай волейболшысының әмбебап дағдылары болуы керек. Дегенмен кейбір командаларда ойын рөлдеріне нақты бөліну бар: блоктаушы мен сайттың «тереңдігінде» әрекет ететін қорғаушы. Бірақ кез-келген жағдайда серіктестердің нақты өзара әрекеті және бірлескен жұмысы қажет. Допты ұрып-соғу және допты алу және корттың айналасында қозғалу техникасымен қатар, спортшының арсеналындағы маңызды орынды қарсыласты дұрыс емес әрекеттерге итермелейтін алдамшы қозғалыстар алады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Квечински С. Командные тактические действия волейболистов в защите и методика их совершенствования: Автореф. дис... канд. пед. наук. – М., 1993. – 27 с.
2. Матвеев Л.П. Основы спортивной тренировки. – М.: Физкультура и спорт, 1977. – 271 с.
3. Матвеев Л.П. Проблемы периодизации спортивной тренировки. – М.: Физкультура и спорт, 1964. – 245 с.

ӘӨЖ 796.01

Ринатова А., Айтқазынова А., Нуржанов А. (19-БУК-1), Ойратқызы С. (ШҚМТУ)

САЛАУАТТЫЛЫҚ– САУЛЫҚ КЕПІЛІ, АЛ САУЛЫҚ – БАЙЛЫҚ НЕГІЗІ

Зерттеу мақсаты: жеңіл тамақтанудың денсаулыққа әсерін анықтау.

Зерттеу жұмысының негізгі болжамы: егер адамдар денсаулығын сақтай білсе, онда салауатты өмір сүру деңгейі жоғары болар еді.

Зерттеу жұмысының әдістемесі:

- ғылыми - әдебиеттерге шолу жасау;
- тәжірибелер жүргізу;
- студенттер мен оқытушылар арасында сауалнамалар жүргізу;

Зерттеудің жаңалығы мен дербестік нәтижесі:

- жеңіл тағамдардың адам ағзасына әсері жөнінде жан – жақты сипаттама берілді;
- адамның денсаулығы үшін тиімді тамақтана білу және дәрумендер болсама қандай ауруларға алып келетінін көрсету.

Салауатты өмір салты – бұл ең әуелі денсаулықты сақтауға және нығайтуға бағытталған сауықтыру жолындағы белсенді іс-әрекеттердің жиынтығы.

Денсаулық – адам өмірінің тірегі. Онсыз емін-еркін өмір сүре алмайсың. Денсаулығы сыр берген адамның шаттанып күліп, қуанып өмір сүре алмасы анық. Қарттарымыздың әрдайым өзімізді күтіп жүру керек екенін ескертіп отыруы да олар өткерген өмір тәжірибесінен, келмеске кетіп бара жатқан денсаулықтың баға жетпес құнын білгендіктен, өз басынан өткенді тұшынып, түйсіне білгендіктен болар. Ал жастардың жастықтың отымен жүріп ысты-суықты елемей, артынан дерт жабыстыратыны да біздің денсаулықтың қадірін барынша ұғына алмағанымыздан деп білеміз. Сол себепті балаларға бала күнінен денсаулықтың маңызы мен өзін-өзі күтінуді үйрету керек деп есептейміз. [2]

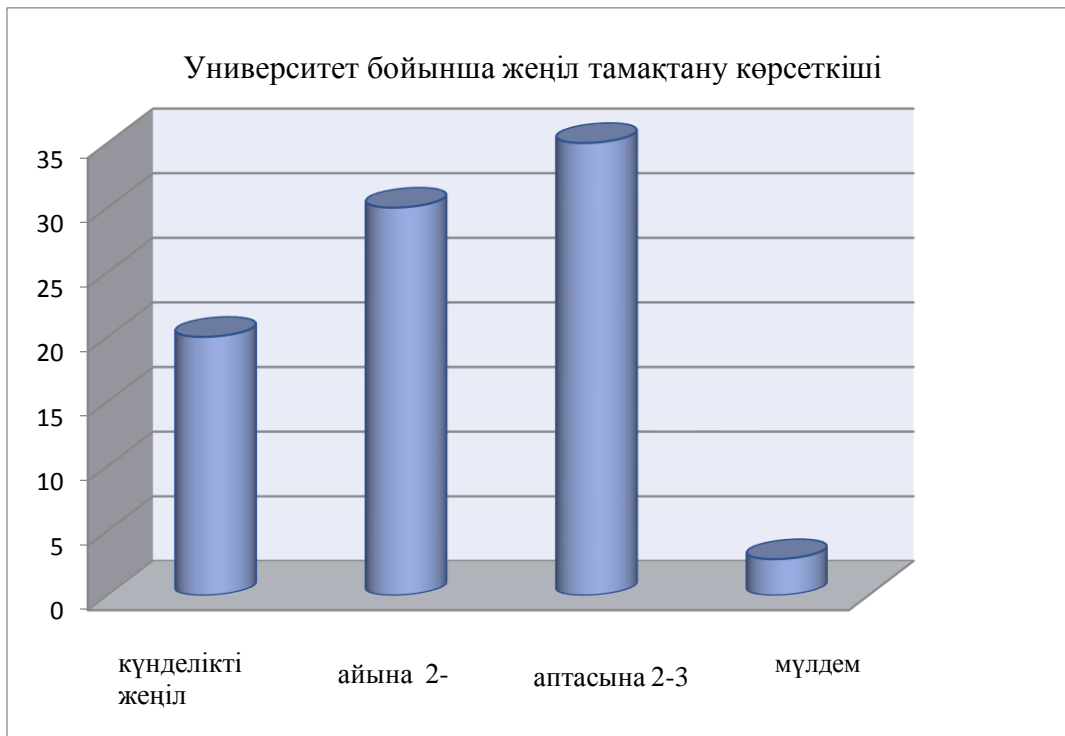
Салауатты өмір салтын қалыптастыруда әрқайсысымыздың дене тәрбиесі мен айналысуымызға, дұрыс тамақтануымызға, есіркі, темекі мен алкогольді тұтынуды қойып, тазалық пен санитария шараларын сақтауымызға тікелей бағытталған.

Адамдардың денсаулығы неге байланысты болады деген сұраққа келетін болсақ, денсаулықты шартсыз түрде 100% етіп алсақ, оның 20% тектік факторларға, 20% айналаны қоршаған сыртқы орта жағдайларына, экологиялық факторлардың әсеріне, 10% - денсаулық сақтау жүйелерінің әлсіздігіне байланысты болатыны анықталып отыр. Денсаулық сақтау жүйесі жақсы түрде қызмет жасайтын болса, және дәрі-дәрмектер жеткілікті болса, онда адамдардың денсаулығы арта түсетіні сөзсіз. Түрлі жұқпалы дерттерге адам ағзасы қарсы тұра алады. Өйткені сдам ағзасы табиғаттың өзі ерекше түрде жаратқан құбылысы. Денсаулықтың 50%-ның жақсы болуы адамдардың өздеріне байланысты болатынын медицина және биология ғалымдары ғылыми

тұрғыдан дәлелдеп шықты. Көптеген адамдар олардың ішінде жас жеткіншектер денсаулықтарын өздері бұзатыны байқалып отыр. Дені сау адамның көңіл-күйі көтеріңкі болып, еңбекке әрқашан құлшына кіріседі. Ол үшін дұрыс тамақтану қажет.

Жеңіл тамақтану қазіргі заманның ажырамас бөлігі. Қарқынды өмір салты қазіргі заман адамына асықпай, сүйіспеншілікпен отырып тамақтануға мүмкіндік бермейді. Күнделікті тамақтанудың орнына жақын маңдағы тамақтанатын жерден бизнес-ланч, пакеттегі жылдам еритін лапша, гамбургерлер немесе хот-догтар мен газдалған сусындар сияқты жеңіл тамақтармен тамақтануға тура келеді.

Осыған орай университетімізде сауалнама жүргізген едік. Қорытынды бойынша ұстаздар қауымы пайдаланбайды, ал студенттер яғни жастардың көпшілігі жылдам тамақтануды қолдайды екен. Олардың айтуынша, жылдам тамақтану ол дәмді әрі сабаққа дайындалғанда сырттан тамақ сатып ала салған тиімді дейді. Алайда осымен қатар көпшілігін асқазан ішек жолдары ауруы мазалайды екен. Яғни, асқазанның қыжылдауы және мезгілсіз диарея.



Сонымен, жеңіл тағам адам бойында ақырын жұмыс істейтін бомба тәріздес. Ол өмір сүру жасының азайуына әкеп соғады. Бұндай сұмдық жағдайды болдырмау үшін дәруменге бай тағамдарды пайдалану қажет.

Дәрумендер - денсаулық кепілі. Дәрумендер – адам ағзасы үшін өте қажетті, әрі пайдалы биологиялық белсенді зат болып табылады және олар ағзаға күнделікті ішіп-жейтін тағамдар арқылы беріледі.

Дәрумендердің адам денсаулығына пайдасы:

А дәрумені – **Ретинол**.

А дәрумені көру үшін қажетті болып табылады, және ретин қышқылына түрленген кезде, терінің денсаулығы мен сүйектің өсуі үшін қажет болып табылады. А дәруменінің тапшылығы әлемнің кедей жерлерінде көптеп кездеседі және ақшам соқырлықты, инфекцияларға деген жоғары бейімділікті, әсіресе қызылша мен диареяны тудырады. А дәрумені сары немесе қызыл жемістер мен көкөністерде, әсіресе сәбізде (каротин) кездеседі. Ол майда ериді, сондай-ақ балық майында және бауырда кездеседі.

В1 дәрумені – организмде дұрыс зат алмасуы үшін аса қажет. Бұл дәрумен жетіспегенде шаршағандық сезіліп, ас қорыту жүйесі бұзылады. Ағза В1-ге зәру болған жағдайда жүйке жүйесі ауруға шалдығуы мүмкін.

В2 рибофлавин, дәрумені, бұл денедегі белокты, майды, көмір қышқылын қуатқа айналдырады, тәннің жұқпалы сырқаттарға қарсы тұру қабілетін күшейтеді. Көкөністе, сыра ашытқысында, жаңғақта, малдың бауырында болады. В2 дәрумені, иммунитетті күшейтеді, атеросклероз бен жүрек ауруының алдын алады. Бұл дәрумен жетіспеген жағдайда ерін құрғап, ұшық шығады. Денеге түскен жарақат баяу жазылады.

С дәрумені – Аскорбин қышқылы.

С дәрумені – ағзаның жұқпалы ауруларға қарсы тұра алу әрекетін арттырады. С дәрумені балғын жемістерде, әсіресе цитрусты жемістерде және көкөністерде кездеседі. Сүйекке және тіске беріктік қасиет береді. С дәрумені жетіспегенде ағза тез шаршайды, сілемейлі қабықшалар қабынады, қызыл иек қанталайды. Ол жараның бітуі үшін қажет және күйіктен кейін қалыпқа келуге септігін тигізеді. Сондай-ақ, темірді және құрамында темір бар кейбір заттарды сіңіруге ықпал етеді. С дәрумені ағзаға қыс пен көктем айларында көбірек қажет.

Д дәрумені – Кальциферол.

Д дәруменінің тапшылығы балаларда мешелді, ал ересектерде – сүйек жұмсаруын тудырады. Д дәруменінің қайнар көзі – күн сәулесі әсер еткен тері. Теріде Д дәруменінің тапшылығы күн сәулесі аз түсетін климатта тұратын, және күндізгі уақытта орынжайда қалып, жұмыс істейтін адамдарда кездесуі мүмкін. Д дәрумені, бұл тәннің кальцийді, фосфорды игеріп үлгіртуіне жәрдемдеседі. Сүйектің қалыптасуын жақсартып жүрек, жүйке жүйесінің жұмысына жәрдемдеседі.

Дәруменнің жетіспеушілігі ол денсаулықтың бұзылуы. Дәрумендер организмге тамақпен бірге түседі, сондықтан да тағамның құрамы сапалы болу керек. Дәрумендерге қажеттілік балалардың өсу кезінде, ауырған кездерде, стресс жағдайында артады. Дәрумендер әсіресе балалар мен жасөспірімдер үшін дұрыс өсуі және дамуы үшін өте қажет. Ағзаның түрлі ауруларға қарсы тұра алу әрекетін арттырады. Сондықтан да дәрумендер адам ағзасына өте қажетті, әрі маңызды болып табылады. [1]

Сонымен, салауатты өмір салты деген не? Бұл жеке адамның тіршілік етуге бағытталған мүмкіндіктерін қалыптастыру, қозғалыс белсенділігін дұрыс ұйымдастыру *Ағзаны шынықтыру*. Көне замандардағы ғұламалардың бірі Аристотель: «Жанды дене қозғалмаса өледі» – деген екен. Әр түрлі аурулардың

алдын алу үшін организмді үнемі шынықтыру қажет. Шынығудың арқасында организм қоршаған ортадағы температураның күрт өзгеруіне бейімделеді және ағзаның жұқпаларға қарсылығын жоғарлатады.

Шынықтыру емшараларын таңдау кезінде адамның жасы, денсаулығы, шынығуға бейімделу дәрежесі және т.б. жеке ерекшеліктерін ескеру қажет. Қозғалыс ағзаны өсу мен дамуына белсенді ықпал етеді, ағзаның жұмысқа қабілеттігін жоғарылатады, әр түрлі ауруларға төзімділігін арттырады.

Дұрыс толыққанды тамақтану. Денсаулықты сақтауда уақытымен және дұрыс тамақтанудың маңызы зор. Жүріп бара жатып, кітап оқып отырып, теледидар алдында тамақтануға болмайды.

Майлы, тұзды, тәтті тағамдарды қабылдауды шектеген жөн, тамақты аса көп жеуге, ұйықтар алдында тамақтануға болмайды. Тағам әр түрлі сапалы, экологиялық таза болуы тиіс. Төрт мезгіл тамақтануды сақтай отырып, белгілі бір сағатта ас қабылдаған дұрыс.

Жарақаттың алдын алу. Бұл сыну, шығу, күйік, үсік, улану сияқты әр түрлі жарақатты болдырмау. Жарақаттарға әр түрлі жағдайларда душар болады: көшедегі қауіпсіздік ережелерін сақтамағанда, электр құралдарын дұрыс пайдаланбағанда, улы өсімдіктер мен саңылауқұлақтарды пайдаланғанда т.б. жағдайларда.

Жұқпалы аурулардың алдын алу. Жеке гигиена ережелерін бұлжытпай орындау, жұқпалардан қорғану тәсілдерін білу, алдын алу екпелерін уақытымен қабылдау.

Зиянды әдеттерден алыс болу. Темекі шегуден, ішімдіктен, есірткі және уытты заттардан бас тарту. Бұл зиянды әдеттер ағзаға әсер етіп, денсаулыққа зиян келтіреді[2].

Күйзеліс (стресс) пен кикілжіңді болдырмау. Бұл адамның өз күйін анықтай білу, көңіл-күйдің денсаулыққа әсерін білу, адамдар арасында тіл табыса білу, қарым-қатынас жасай білу, көңіл-күйін басқара білу – бұның бәрі психикалық денсаулықты қорғауға мүмкіндік жасайды.

Экологияның денсаулыққа әсері. Адам организмiне қоршаған орта факторларының әсері туралы білім, қоршаған орта факторларының зиянды әсерінен қорғай білу денсаулықты сақтауға және түрлі ауруларды болдырмауға жәрдемдеседі.

Қорыта айтқанда, салауатты өмір салтын әрдайым ұстанып, күнделікті спортпен кем дегенде дене жаттығуларын жасауды дағдыға айналдырған жөн. Сондай-ақ, табиғи таза, құнарлы ағзамызға пайдалы тағамдармен тамақтана отырып, жеке гигиеналық тазалықты сақтап, жат әдеттерден аулақ болып, денсаулығымыздың қадірін білейік.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. <http://www.druginfo.kz/index.php/kz/khaly-a/ma-alalar/246-21072016-10>
2. <https://baribar.kz/student/9820/densaulyq-turaly-zhalpy-tusinik/>
3. <https://www.referat911.ru/Medicina/densauly-pen-auru-turaly-tsnk/607830-3553520-place1.html>

УДК 796.344

Рысбергенова З., Мадениетова А. (18-КД-1), Сычева Г. В. (ВКГТУ)

СПЕЦИАЛЬНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА БАДМИНТОНИСТА

Бадминтон – вид спорта, в котором игроки располагаются на противоположных сторонах разделенной сеткой площадки и перекидывают волан через сетку ударами ракеток, стремясь "приземлить" волан на стороне противника и, наоборот, чтобы он не упал на собственное поле.

Физическая подготовка игрока в бадминтон.

Основными задачами общей и специальной физической подготовки игрока в бадминтон являются:

1. Всестороннее гармоническое физическое развитие, связанное с совершенствованием таких жизненно необходимых навыков, как умение хорошо и правильно бегать, прыгать, метать, кататься на коньках и т. п.;
2. Полное овладение техникой ударов по волану;
3. Практическое выполнение существующих тактических задач, творческая разработка и решение новых тактических замыслов;
4. Выработка и совершенствование специальных физических качеств (быстроты, ловкости, выносливости, гибкости и др.), необходимых для игры.

Необходимые физические качества следует развивать, начиная с гибкости, являющейся важнейшим условием для совершенствования остальных специфических качеств бадминтониста.

Выносливость необходима в любом виде спорта, в том числе и в бадминтоне. При воспитании специальной выносливости бадминтониста используют следующие упражнения:

- специально-подготовительные - движения, схожие по структуре с соревновательными (различного рода перемещения на площадке с имитацией различных ударов); перемещения из игрового центра по точкам с ударами по волану, подвешенному на различной высоте; прыжки, метания, повороты, наклоны, комплексы игровых упражнений, моделирующих соревновательную деятельность, и т. д.;

- соревновательные - движения, предъявляющие предельные требования ко всем системам спортсмена. Соревновательная деятельность бадминтониста – это длительная интенсивная нагрузка, близкая к максимальной, работа анаэробного характера в условиях недостатка кислорода.

Одним из важных фактических качеств при занятии бадминтоном является быстрота. Быстрота, как физическое качество спортсмена, определяет его способность совершать двигательные действия в минимальный для данных условий отрезок времени.

Максимальная скорость движения бадминтониста в значительной мере зависит, от силы мышц и анаэробной выносливости. Она зависит также от степени подвижности в суставах и способности мышц быстро переходить из напряженного в расслабленное состояние.

Проявление в целом быстроты у бадминтонистов можно выразить в следующей форме:

- мгновенная реакция на движущийся волан;
- осмысливание значимости замысла противника;
- правильное исходное положение, позволяющее эффективно;
- выполнить стартовое ускорение к месту приземления волана;
- ответное действие, ставящее противника в трудную игровую.

Двигательная реакция.

В бадминтоне, как и во всех спортивных играх, мы встречаемся с простой и сложной двигательными реакциями. Под простой реакцией понимают время ответа заранее известным движением на заранее известный сигнал при неожиданном его проявлении. Начальный период подготовки бадминтонистов предполагает обязательно уделять внимание развитию такого физического качества, как быстрота реакции.

Совершенствование простой реакции бадминтониста является основой совершенствования его сложной реакции, то есть времени реагирования заранее известным движением на неожиданный сигнал (в данном случае - волан, движущийся с неизвестной заранее скоростью в неизвестном заранее направлении).

Скоростная способность.

Методика воспитания скоростных способностей - это, прежде всего, выполнение хорошо освоенного задания на предельных скоростях, что позволяет спортсмену сосредоточить все усилия на скорости, а не на способе выполнения упражнений. Упражнения на скорость надо прекращать при первых признаках утомления.

Система упражнений скоростно-силовой подготовки направлена на решение основной задачи - развитие быстроты движений и силы определенной группы мышц. Решение этой задачи осуществляется по трем направлениям: скоростному, скоростно-силовому и силовому.

В бадминтоне для решения задач скоростно-силовой направленности можно использовать следующие упражнения:

1. Быстрая смена ног в выпаде (с отягощением на поясе, на плечах, с гантелями в руках).
2. Из упора лежа сзади, быстрый подъем тела и ног.
3. Прыжки на одной ноге.
4. Прыжки вверх с отягощением в руках, на поясе, плечах.
5. Прыжки на предметы.
6. Прыжки с доставанием предметов.
7. Прыжки вверх с одновременным подтягиванием ног к туловищу.
8. Прыжки через предмет.
9. Спрыгивание на две и одну ногу с последующим прыжком вверх или вперед.
10. Многократные прыжки на двух ногах, с ноги на ногу, на одной ноге.
11. Прыжки с изменением направления движения (по точкам).

Следующее важное физическое качество - гибкость. Гибкость - способность выполнять движения с большой амплитудой. Недостаточная подвижность в суставах ограничивает движения, сковывает их. Различают активную и пассивную гибкость. Активная гибкость - это способность спортсмена проявлять максимальную подвижность в различных суставах без посторонней помощи, используя для этой цели силу своих мышц. Пассивная активность - это способность проявлять наивысшую подвижность в суставах, используя при этом внешние силы - партнер, снаряд, отягощение. Технические элементы в бадминтоне требуют большой подвижности позвоночного столба, плечевых, локтевых, лучезапястных суставов. При этом решающее значение придается активной гибкости, обеспечивающей свободу движений, позволяющей овладеть наиболее рациональной техникой. Однако следует помнить, что, только развивая одновременно активную и пассивную гибкость, можно добиться оптимальной подвижности в различных суставах.

Игра в бадминтон, как и любая игра, требует от спортсмена хорошей координации движений и ловкости. Для развития ловкости бадминтониста можно использовать следующие упражнения:

- разнонаправленные движения рук и ног;
- упражнения в равновесии на гимнастической скамейке;
- метание мячей в подвижную и неподвижную цель;
- эстафеты «полоса препятствия» с перелазанием, кувырками, с различными перемещениями;
- игра на счет, после каждого удара переключая ракетку в другую руку;
- игра на счет в одиночной категории, когда в центр площадки находится какой-либо предмет (например, стул), который надо обегать;
- игра на счет, когда после каждого удара необходимо сделать оборот на 360°;
- жонглирование двумя-тремя теннисными мячами;

Общеразвивающие упражнения.

Упражнения, направленные на развитие определенных физических качеств (быстроты, гибкости, выносливости, координационных способностей и т.д.), упражнения, носящие сопряженный характер, развивающие одновременно необходимые физические качества и облегчающие переход к собственному обучению техническим элементам в бадминтоне:

- бег лицом вперед, спиной вперед, бег с изменением направления и остановками по сигналу;
- перемещение приставными шагами, прыжками;
- броски волана (мяча) из различных положений на точность и дальность;
- эстафеты с элементами бега, прыжков, бросков и акробатики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Физическая культура и физическая подготовка: Учебник / Под ред. Кикотия В.Я., Барчукова И.С.. - М.: Юнити, 2017. - 288 с.
2. Баженова, Е.А. Английский язык для направления "Физическая культура" / Е.А. Баженова. - М.: Academia, 2018. - 192 с.

УДК 004.056

Сейтканов А.А. (17-ИСК-1), Омаров Б.А. (Военная кафедра ВКГТУ)

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ.

Процесс информатизации неизбежно приводит к интеграции этих сред, поэтому проблему защиты информации необходимо решать, учитывая всю совокупность условий циркуляции информации, создания и использования информационных ресурсов в этой информационной среде.

Информационная среда — это совокупность условий, средств и методов на базе компьютерных систем, предназначенных для создания и использования информационных ресурсов.

Совокупность факторов, представляющих опасность для функционирования информационной среды, называют **информационными угрозами**.

Цели информационной безопасности:

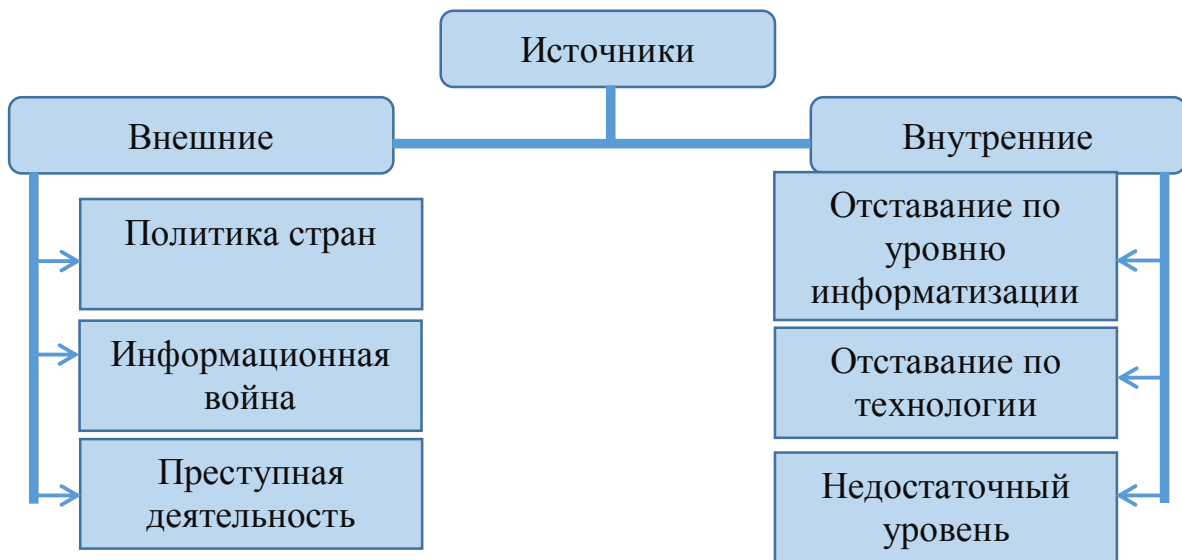
- защита национальных интересов;
- обеспечение человека и общества достоверной и полной информацией;
- правовая защита человека и общества при получении, распространении и использовании информации.
-



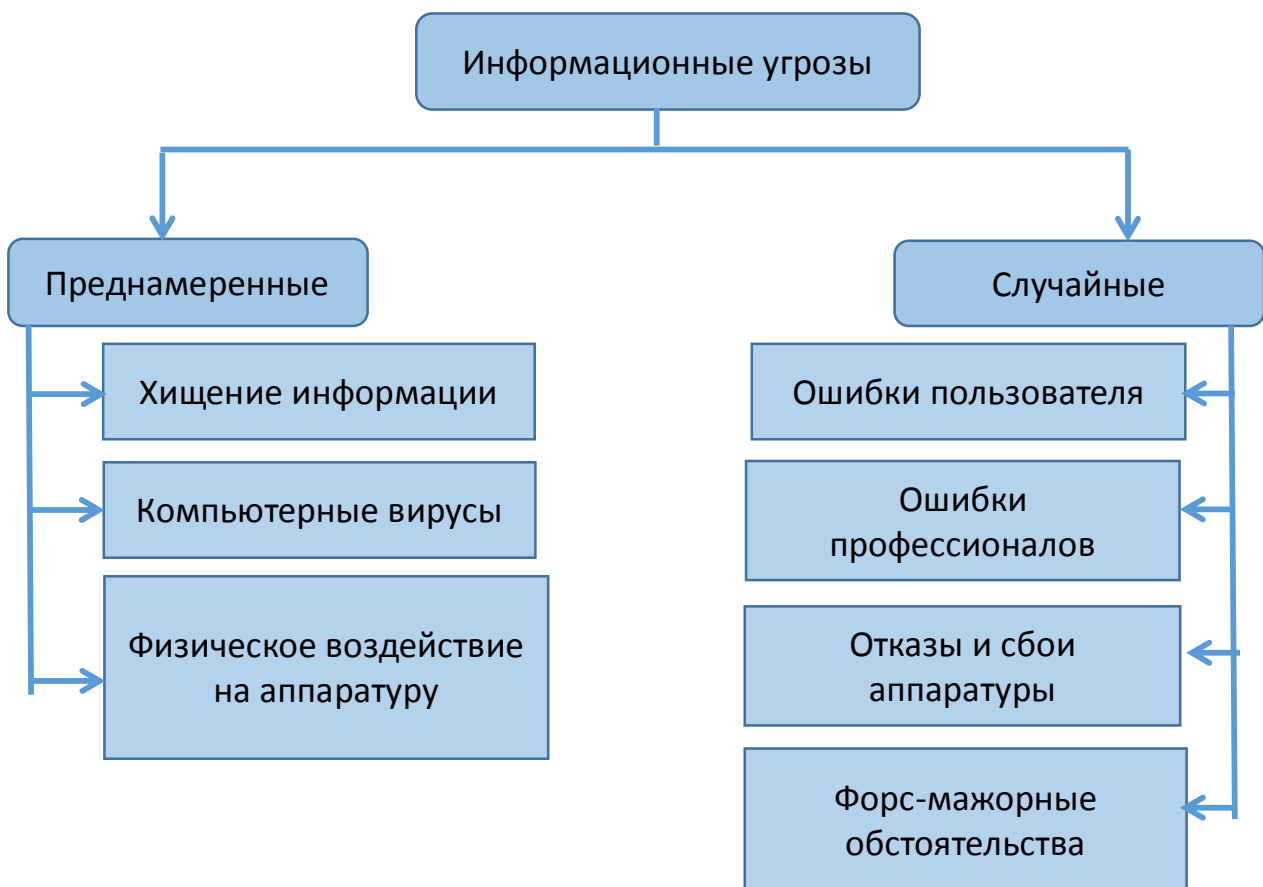
Объекты обеспечения информационной безопасности:

- информационные ресурсы;
- система создания, распространения и использования информационных ресурсов;
- информационная инфраструктура общества (информационные коммуникации, сети связи, центры анализа и обработки данных, системы и средства защиты информации);
- средства массовой информации;
- права человека и государства на получение, распространение и использование информации;
- защита интеллектуальной собственности и конфиденциальной информации.

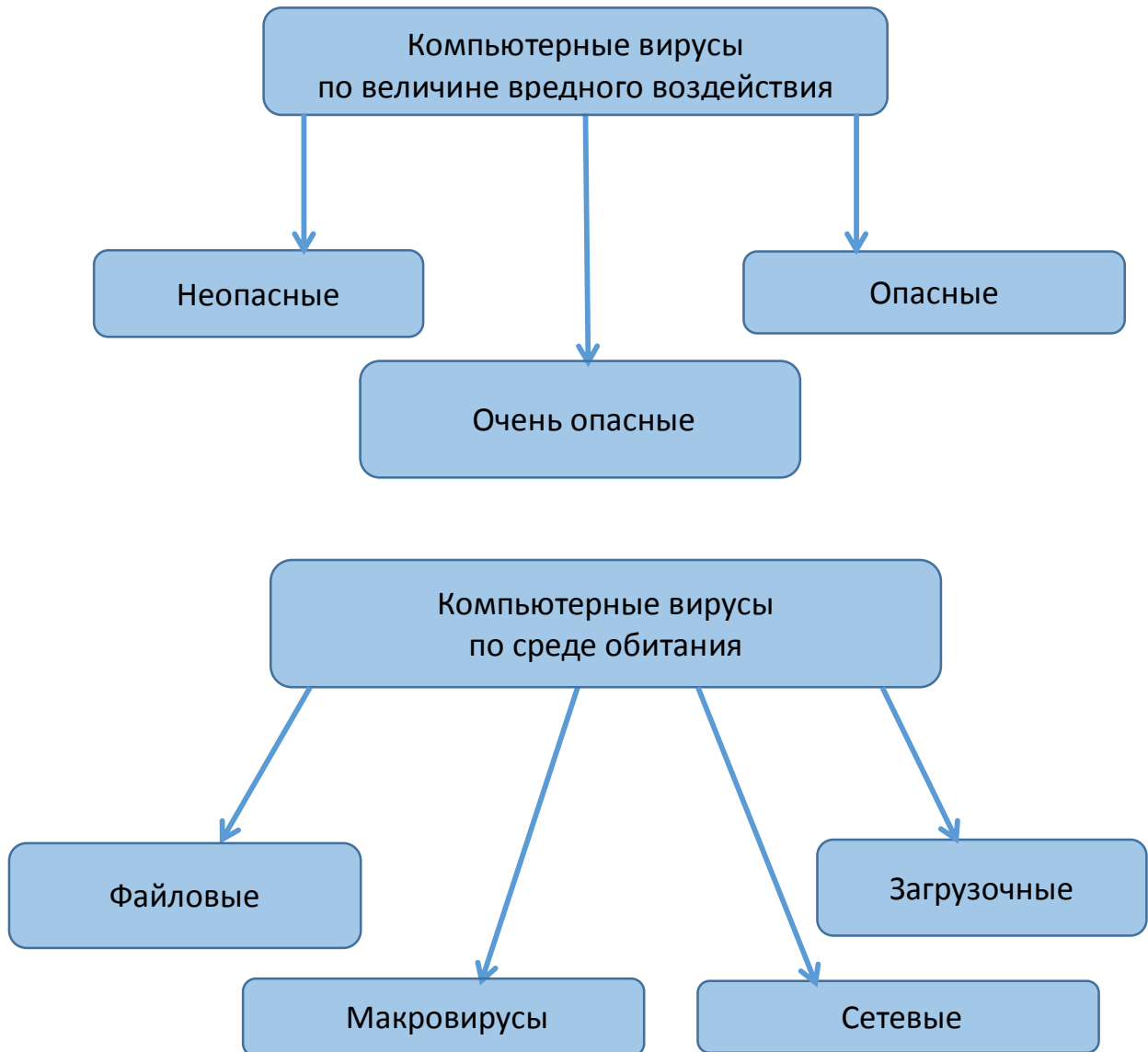
Источники информационных угроз:



Виды информационных угроз:



Компьютерные вирусы - это небольшая программа, написанная программистом высокой квалификации, способная к саморазмножению и выполнению разных вредоносных действий.



Антивирусная программа (антивирус) — любая программа для обнаружения компьютерных вирусов, а также нежелательных (считающихся вредоносными) программ вообще и восстановления зараженных (модифицированных) такими программами файлов, а также для профилактики — предотвращения заражения (модификации) файлов или операционной системы вредоносным кодом.



Политика безопасности — это совокупность технических, программных и организационных мер, направленных на защиту информации в компьютерной сети.



Методы защиты информации:

- Ограничение доступа к информации;
- Шифрование информации;
- Контроль доступа к аппаратуре;
- Законодательные меры.

При разработке методов защиты информации в информационной среде следует учесть следующие важные факторы и условия:

- расширение областей использования компьютеров и увеличение темпа роста компьютерного парка;
- высокая степень концентрации информации в центрах ее обработки и, как следствие, появление централизованных баз данных, предназначенных для коллективного пользования;
- расширение доступа пользователя к мировым информационным ресурсам;
- усложнение программного обеспечения вычислительного процесса на компьютере.

С каждым годом количество угроз информационной безопасности компьютерных систем и способов их реализации постоянно увеличивается. Основными причинами здесь являются недостатки современных информационных технологий и постоянно возрастающая сложность аппаратной части. На преодоление этих причин направлены усилия многочисленных разработчиков программных и аппаратных методов защиты информации в компьютерных системах.

ЛИТЕРАТУРА

1. “Нормативная база и стандарты в области информационной безопасности” Ю.Родичев. 2017г
2. “Введение в информационную безопасность автоматизированных систем” В.Бондарев. 2016г

УДК 796.325

Серікбай А. (18-ГТК-2), Даумов Б.А. (ВКГТУ)

ОПТИМИЗАЦИЯ УЧЕБНО-ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОЦЕССА ПО ТЕХНИКО-ТАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ ВОЛЕЙБОЛИСТОВ

Для достижения победы на спортивной арене волейбольной команды, когда уровень физической, технической и тактической подготовленности отдельных игроков и команд в целом постепенно сближается, первостепенное значение приобретает научная разработка и практическое использования методов быстрого и эффективного формирования высокого уровня технико-тактической подготовленности волейболистов высокой квалификации.

Современные представления специалистов и игроков-волейболистов о различиях в построении тренировочного процесса сводятся к выделению чисто внешних его сторон (объем и интенсивность, трудности и сложности выполнения и т.д.), не раскрывая самой сущности этого процесса - его внутреннего содержания. При анализе учебной и методической литературы выявлено, что практически отсутствуют какие-либо обоснованные рекомендации по построению тренировочного процесса подготовки волейболистов в зависимости от уровня их спортивной квалификации. Такое положение ведет к появлению трудности в организации учебно-тренировочного процесса в группах различных спортивных разрядов, направленного на формирование навыков эффективного выполнения технико-тактических действий игроков с учетом их возможностей.

Анализ результатов проведенных исследований позволяет утверждать, что важнейшим фактором эффективности технико-тактической подготовки волейболистов в годичном цикле является всесторонний учет критериев становления их мастерства и на этой основе использование принципов их формирования. Отсюда, реализация этих идей в учебно-тренировочном процессе является перспективным путем оптимизации технико-тактической подготовки волейболистов к эффективному ведению соревновательной борьбы.

На основе общих принципов и методов обучения и совершенствования двигательным действиям [3,5,6], а также полученных данных в результате проведенных исследований нами разработаны некоторые методические положения, составляющие основу оптимизации процесса совершенствования технико-тактического мастерства волейболистов различной спортивной квалификации:

1. При анализе динамики технико-тактической подготовленности и психологической структуры личности волейболистов выделено три квалификационных категории (низшая, средняя, высшая), внутри которых показатели тестов не имеют достоверных различий, а между собой - эти различия достоверны. Отсюда, педагогической задачей является построение тренировочного процесса, подбор методов и средств, различных для каждой из этих категорий.

2. Техничко-тактическое мастерство волейболиста характеризуется определенными критериями (разносторонности, гибкости, результативности, стабильности) и может обеспечиваться их формирование в тренировочном процессе некоторыми методическими принципами - возможности, адаптации, реализации, надежности. Педагогической задачей является построение тренировочного процесса по трем основным направлениям: формирование арсенала технико-тактических приемов и действий, где реализуется принцип возможности; приспособление всех технико-тактических приемов к игровой деятельности в моделируемых условиях, где действует принцип адаптации; формирование навыков игровой деятельности в реальных условиях соревнований, где действует принцип реализации.

3. Объективная оценка уровня технико-тактической подготовленности волейболистов может быть осуществлена только в режимах ее проявления - возможности, адаптации и реализации; при этом целесообразно использовать разработанную нами систему тестов, добротных по всем статистическим показателям. Педагогической задачей является введение в тренировочный процесс элементов управления им с помощью периодической оценки уровня подготовленности предложенными тестами и устранение отклонений от программы корректирующими воздействиями.

4. Уровень технико-тактической подготовленности игроков по всем проявлениям (возможности, адаптации, реализации, надежности) увеличивается с ростом квалификации; при этом, в группе низшей квалификации по всем проявлениям наблюдается отставание показателей от теоретически расчетных величин; в группе средней квалификации эти показатели близки к расчетным; в группе высшей квалификации даже отмечается некоторое опережение (1,3 - 16,4%) расчетных значений. Педагогической задачей является выравнивание в тренировочном процессе показателей подготовленности в группе низшей и средней квалификации. В соответствии с программными заданиями и сохранение опережающих значений в группе высшей квалификации.

5. Факторным анализом выявлено, что игрокам группы низшей квалификационной категории в первую очередь присущ фактор начальной подготовки, определяемый использованием принципа возможности; игроком группы средней категории - фактор адекватности, определяемый использованием принципа адаптации; игрокам группы высшей категории - фактор процессуальной подготовки, определяемый использованием принципа реализации. Педагогической задачей является построение тренировочного процесса подготовки волейболистов в зависимости от их квалификации с акцентом: в низшей категории - формирование навыков выполнения технико-тактических приемов и действий в простых условиях (не исключая другие проявления подготовки (адаптацию, реализацию)); в средней категории - формирование навыков адаптации технико-тактических приемов и действий к процессуальной деятельности в модельных условиях игры, не исключая другие проявления подготовки (возможности, реализацию)); в высшей категории - формирования навыков использования технико-тактических

приемов и действий в реальных условиях игровой деятельности, не исключая другие проявления подготовки (возможности, адаптацию).

6. Различия в построении тренировочного процесса групп различных квалификационных категорий определяются не только его внутренним содержанием (режимы подготовленности - возможности, адаптацию, реализации), но и формами их представление - объемом и интенсивностью нагрузки, сложность выполняемых приемов и упражнений, трудность моделируемых условий и т.д. Педагогической задачей является классифицирование форм построения тренировочного процесса по категориям и учет их при организации и проведении тренировочной работы.

Таким образом, изложенные положения направлены на повышение уровня технико-тактического мастерства волейболистов в каждой квалификационной категории, сокращение сроков их подготовки и повышения результативности игры как отдельных игроков, так и команды в целом.

Исходя из описанных положений, нами разработаны подходы к построению тренировочного процесса совершенствования технико-тактической подготовки волейболистов.

При распределении времени, выделяемого на технико-тактическую подготовку игроков в годичном цикле мы опирались на следующие положения:

1. Годичный цикл в спортивных играх включает два макроцикла, связанные с календарем соревнований: осенне-зимний и весенне-летний. Поскольку Чемпионат Казахстана проводился в осенне-зимний период, он использован в подготовке исследуемых команд при педагогическом эксперименте.

2. Каждый макроцикл включает в себя три периода [4,7]: подготовительный, соревновательный и переходный. В свою очередь, подготовительный период принято делить на три этапа по их целевой направленности: физической, технической, тактической подготовки. Отсюда, время, отводимое на те или иные стороны подготовки, должно соответствовать цели этого этапа.

3. Техничко-тактическая подготовка должна включать формирование проявлений подготовленности - возможности, адаптации, реализации; распределение времени должно соответствовать работе по каждому проявлению.

При формировании годового плана подготовки игроков экспериментальной группы распределение времени проведено следующим образом:

Таблица 1. Распределение времени по сторонам подготовки в осенне-зимнем макроцикле 2017-18 г.г. для экспериментальной группы (%)

Стороны подготовки	Подготовительный период			Соревновательный период
	1 этап	2 этап	3 этап	
Физическая	55,4	23,4	16,7	17,2
Техничко-тактическая	28,6	45,5	23,1	21,1

Тактическая	16,0	31,1	60,2	61,7
-------------	------	------	------	------

Под технико-тактической подготовкой понимается индивидуальная подготовка игрока, под тактической - групповая и командная подготовка.

В соответствии с целью каждого этапа каждый период времени тренировочной работы определялся некоторыми задачами подготовительного периода:

1 этап: - этап общей подготовки, создание предпосылок для приобретения спортивной формы и успешного освоения последующих больших тренировочных нагрузок. Совершенствование функционального состояния, укрепления мышечной системы и опорно-двигательного аппарата. Техничко-тактическая подготовка игроков и тактическая подготовка команды. Объем и интенсивность постепенно повышаются.

2 этап: - этап специальной физической и индивидуальной технико-тактической подготовки. Основная направленность физической подготовки - воспитание прыгучести, ловкости, скоростной выносливости, быстроты реакции и перемещения. Совершенствование технико-тактического мастерства в индивидуальных и групповых (технических и тактических) упражнениях. Тактическая подготовка команды.

3 этап: - предсоревновательный этап. Завершение становления спортивной формы и вхождение игроков в специфическую соревновательную работу. Воспитание специальных физических качеств с небольшим объемом и максимальной интенсивностью. Основная направленность - совершенствование групповых тактических действий в звеньях, линиях (по расстановке), командных взаимодействий с вариантами замен.

В тренировочном процессе использовались различные формы его построения за счет привлечения различных микроциклов со специфическим расположением тренировочных дней и времени тренировочного занятия (при одноразовом тренировочном дне - 2,5 часа, при двухразовом - утро - 2 часа, вечер - 3 часа).

Следуя рекомендациям научно-методической литературы нами были организованы тренировочные занятия двух видов [2,5]:

а) направленные, включающие в свое содержание один вид подготовки или основное содержание определено одним видом подготовки (физической, технической и т.д.);

б) комплексное, включающее в свое содержание несколько видов подготовки (например, физическую и тактическую и т.д.).

Целевая направленность тренировочных занятий определена следующим образом:

1 этап подготовительного периода – формирование и совершенствование технико-тактических приемов в простых условиях (принцип возможности), на него отведено 8 направленных тренировочных занятий;

2 этап подготовительного периода – формирование и совершенствование технико-тактических приемов в модельных условиях игровой деятельности

(принцип адаптации), на него отведено 20 направленных тренировочных занятий;

3 этап подготовительного периода – формирование и совершенствование технико-тактических приемов в реальных условиях игровой деятельности (принцип реализации), на него отведено 12 направленных тренировочных занятий.

Проведенный расчет отношений проявления подготовленности волейболистов и планирования тренировочного времени на подготовку показал, что в подготовительном периоде для групп средней квалификационной категории на формирование приемов по принципу возможности должно отводиться не менее 32,6% времени, на формирование приемов по принципу адаптации - не менее 37,1% времени, а принципа реализации - не менее 30,3%. Следовательно, количество занятий по проявлениям подготовленности должно соответственно составлять 13-15-12.

Первый этап подготовительного периода (занятия 1-8) направлен на формирование и повышение качества двигательных структур (методический принцип возможности) и на этой основе повышение эффективности проявления возможностей каждого игрока. 2 этап этого периода (занятия 9-28) направлен на совершенствование адаптации технико-тактических приемов к модельным условиям игровой деятельности. 3 этап (занятия 29-40) направлен на применение технико-тактических приемов в реальных условиях игровой деятельности (методический принцип реализации).

Каждое тренировочное занятие включало в себя:

1. Разминку и специальную физическую подготовку (18-20% времени), связанную с выполнением действий по изучаемым технико-тактическим приемам.

2. Работу над повышением индивидуального технико-тактического мастерства по его различным проявлениям (до 80% времени).

Разработанный нами метод оптимизации технико-тактической подготовки волейболистов по отношению к ныне существующим традиционным методам является более эффективным, достоверным и надежным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беляев А.В., Чернов Ю.И. Построение и содержание микроциклов на общеподготовительном этапе подготовки высококвалифицированных волейболистов в подготовительном периоде: Метод. рекомендации. – М.: Госспорткомитет СССР и ШИИФК, 1990. – 19 с.
2. Квещински С. Командные тактические действия волейболистов в защите и методика их совершенствования: Автореф. дис... канд. пед. наук. – М., 1993. – 27 с.
3. Матвеев Л.П. Основы спортивной тренировки. – М.: Физкультура и спорт, 1977. – 271 с.

ӘӨЖ 796.325

Серік А.(18-БЖК-2), Ниязбеков Д.К. (ШҚМТУ)

БАЛАЛАР МЕН ЖАСӨСПІРІМДЕРДІҢ КҮШ-ҚУАТЫН АРТТЫРУДАҒЫ ВОЛЕЙБОЛ ОЙНЫНЫҢ РӨЛІ

Балалар мен жасөспірімдердің қозғалыс қабілеттері олардың морфо-функционалдық негіздерімен тығыз байланысты болып табылады. Оқушы жасөспірімдердің дамулары үздіксіз, бірақ бәрінде бірдей емес. Әрине, мектеп оқушыларының өсуіне негізгі жүгіру, секіру сияқты дене жаттығулары белсенді әсер етеді.

Мектеп оқушыларының дамуын үш кезеңге бөлуге болады:

1 Төменгі мектеп жасында (6-10 жас). Бұл кезеңде балалардың өсуі интенсивті бір қалыпты болады. Бұл кезде сонымен қатар өзгерістер болуы мүмкін. Бір жылда бойы – 1 см, салмағы 1-3 кг өседі. Осы кезеңде ұлдар мен қыздардың өсулері бірдей болады және қанқаларының түгел еттеніп болуға көп уақыт бар екенін көрсетеді. Мысалы, 7-8 жаста жамбастың жаңа жетілуі басталады [1]. Бұл кезде жамбасқа күш түсетін жаттығуларды жасатпауды естен шығармаған жөн. Дене бұлшық еттерінің дамуы өте нашар болады.

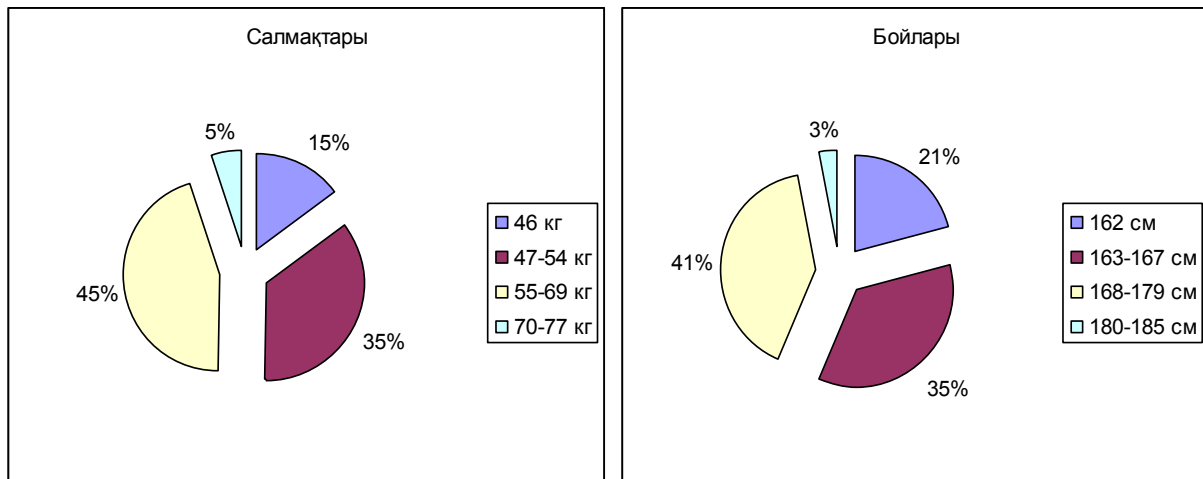
2 Орта мектеп жасында (11-14 жас). Орта мектеп жасы кезеңінде жасөспірімдер де морфо-функционалдық, жыныстық өзгерістер пайда болады. Бұл кезеңнің соңына қарай бойдың, салмақтың тез өсуі байқалады. Ұлдарға қарағанда қыздардың жыныстық өзгеруі және бойларының өсуі тез болады [2]. Осы кезеңде қыз балаларда секіру, асылу жаттығуларын орындағанда көптеген қиыншылықтар кездеседі. Бұл кезеңде бір бағыттағы дене жаттығуларын істету, дене қасиеттерінің бір бағытта дамуына және омыртқа жотасының дұрыс қалыптаспауына келіп соқтыруы мүмкін.

Оқушылардың өз денелерін дұрыс күтуге, яғни жаттығу кезінде денелерін дұрыс игере білуге үйрету керек. Орта мектеп жасында өне бойы бірқалыптан тез жалығады, сондықтан жаттығулардың көп түрлілігіне көңіл бөлу қажет және жасөспірімдердің тағы бір ерекшелігі бұлар түрлі дене жүктемелерінен кейін тез қалыпқа келеді.

3 Үлкен мектеп жасы (15-17 жас). Үлкен мектеп жасы кезеңі бірдей дамуы кезеңі болып табылады. Бірақ, қыздарға қарағанда ұлдарда тез өсу, даму болады. Осы кезеңде жыныстық жағынан толықтай жетіледі. 17-18 жастағы ұлдарда бұлшық ет ағзаның 45 пайызын құрайды, бұл ұлдардың жетілгендігін байқатады. Ал қыздарда бұл кезеңде жамбас, бөксе бұлшық еттері сомданып кейбір жаттығуларды жасағанда қиыншылықтар туғызады [3]. Бұл жаста қыздардың жаттығу жасаудан қашқатайтыны байқалады. Жоғары мектеп жасында өмірді тану, өмірдегі қатынастарды сезінуі спортпен шұғылданғанда да айқын байқалып тұрады.

Мектеп оқушыларына волейболдың әсері. Оқушылардың дене қасиеттерінің үйлесімді, жан-жақты дамуына волейболдың әсері мол. Жүгіру, секіру, лақтыру, жүру әрбір сабақтың қатардағы жаттығуы болып есептеледі. Сыныптан тыс спорттық үйірмелерде, жазғы демалыс орындарында көп қолданылатын спорттың түрі волейбол болып саналады.

Волейбол негізгі қозғалыс қасиеттерін тәрбиелейді және дененің функционалдық қасиеттерін дамытады. Сонымен қатар моральдық ерік-жігерге, қиындықты жеңуге, ұйымшылдыққа тәрбиелейді. Волейболмен шұғылданған адамдардың денесінде тек даму, өсу пайда болады (сурет 1).



Сурет 1. Волейболмен айналысатын мектеп оқушыларының дене даму көрсеткіштері

Жаттығу техникасын орындау кезінде қателер көрініс берсе, оқушы мұғалімнің көмегімен өз қатесінің мәнін міндетті түрде түсінуі қажет. Осыдан кейін мұғалім ойын техникасының берілген бөліктерінің дұрыс құрылымын оқушыға түсіндіріп көрсетеді және осы жаттығуды көп қайтара саналы түрде қайталауды ұсынады. Және де дұрыс жасалмаған қимылдың тежелуіне, оның орнына дұрыс қимыл жасауға қол жеткізу керек.

Қандай да болмасын ойын техникасын үйрену үшін біріншіден, алдын ала жаттығуларын жасап алу керек. Волейболды ойнау кезінде кезінде сыртқы қозғалыс пен ішкі органдар арасында тығыз байланыс болады. Сондықтан волейбол ойындары оқушылар ағзасына тек дамытушылық әсерін тигізіп отырады.

Мектептің спорт залы, спорт алаңы волейбол талаптарына сай жабдықталған болуы керек. Спорт ғимараттарын салу кезінде осындай жайттарды естен шығармаған жөн. Ауылдық жерлерде көбіне осы тиістілік орындалмай салынған ғимараттарда балалардың айналысу деңгейі төмен болады [4]. Спорт ғимараттарының кеңдігі оқушылардың қатар тұрып бірге жаттығу жасауы, бұл сабақ тығыздығын арттырады. Дене тәрбиесі сабағындағы жаттығулардың денеге әсерлі болуы үшін, басқада оқу процестеріндегідей жоспарлы болуы қажет.

Өткізілетін жер біріншіден, тегіс, таза болу керек, екіншіден, алаңда бөгде, артық заттар болмауы керек. Волейбол негізінен таза ауада, теректі жерлердің алаңқайларындағы алаңдарда өткізілсе өте жақсы болады.

Қандай жағдайда болмасын жаттығу орындағанда қауіпсіздік ережесін және сақтандыру техникасын қатаң сақтаған жөн. Келеңсіз жағдайлар болмау үшін жылдың немесе тоқсан басында мұғалім оқушыларды қауіпсіздік ережесімен толық таныстырады. Волейболдан мектептегі сыныптан тыс жұмыстар: Волейболдан жақсы жетістіктерге жету үшін дене тәрбиесі мен сыныптан тыс жұмыстарды ұштастыра білу қажет. Жасөспірімдердегі жақсы дағдылар мен іскерліктерді үйренуге үйірмелердің тигізетін әсері мол.

Кесте 1. Мектеп оқушыларының айналысқысы келетін спорт түрлері

№ р/с	Таңдаған спорт түрлері	Респонденттердің жауабы % қатынасымен
1	Спорттық ойындар	22,5
2	Жүгіру, үйдегі жалпы дене қуаты жаттығулары	14,68
3	Стол теннисі	11,21
4	Ат спорты, атқа мініп серуендеу	9,60
5	Жеңіл атлетика	8,19
6	Аңға шығу, балық аулау	7,62
7	Штанга, гир көтеру	7,62
8	Бокс, күрес	5,93
9	Шаңғы тебу	5,64
10	Жаяу серуендеу, спорттық жүріс	4,6
11	Туризм	2,5

Волейболдан үйірме ашу үшін, ең алдымен, мұғалім оқушылардың қызығушылығын ояту керек. Бұл үшін үгіт-насихат жұмыстары жүргізіледі. Жыл басында мектепте волейболдан жарыс өткізіп, оған атақты спортшыларды шақыру қызықтырудың басты амалы болып саналады. Мұғалімнің кәсіптік шеберлігі жоғары деңгейде болу керек. Мұғалім спортқа деген болашақтың күнделікті дене тәрбиесі сабағынан, үйірмелерден басталатына оқушылардың көз жеткізу керек (сурет 2).

Үйірме жұмысы 2-3 сағат болуы тиіс. Жаттығу кезінде оқушылар жасына, жынысына, спорттық әзірлігіне байланысты 3 топқа бөлінеді.

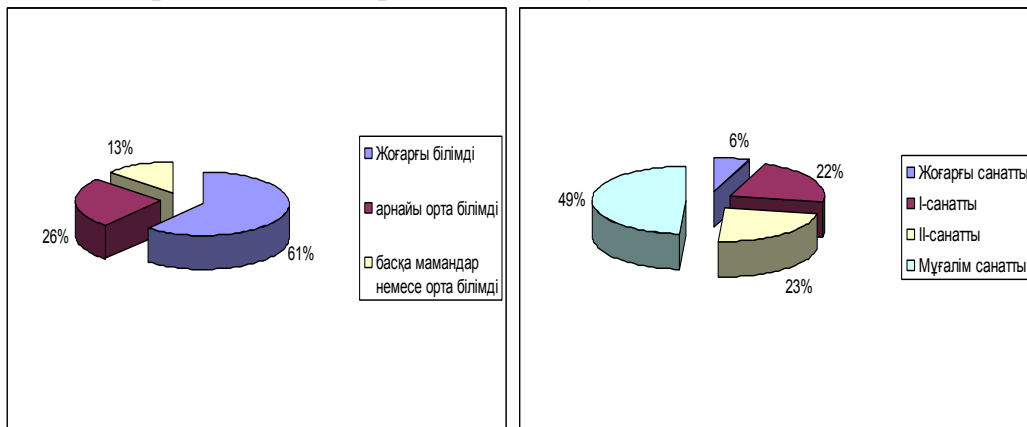
1 Дайындық тобы - 10-11 жас.

2 Бастапқы топ - 12-15 жас.

3 Оқу-жаттығу тобы 16-17 жас.

Бірінші топ жұмасына үш рет, екінші, үшінші топтар жұмасына төрт рет жаттығу өткізуге болады. Сыныптан тыс үйірме өткізгенде мұғалім практикалық материалдарды және жаңа жаттығуларды үйрету керек. Өз

еркімен жаттығу жасатқанда, үйге тапсырмалар бергенде оқушылардың жасына, жынысына, дене дайындық мүмкіндігін естен шығармаған жөн. Спортшылардың жетілуі жарыс кезінде байқалады. Сондықтан, да әр сынып мектеп аралық 2-3 жарысқа қатысуы тиіс.



Сурет 2. Өскемен қаласы мектептеріндегі дене тәрбиесі мұғалімдерінің білім және кәсіптік шеберлік деңгейлері

Спорттық жаттықтырудағы дене қуаты дайындығы спортшының ағзасының мүшелері мен жүйелерін нығайтуға, олардың қызметтік мүмкіншіліктерін жоғарылатуға, дене қуаты қасиеттерін дамытуға бағытталған. Дене қуаты дайындығы жалпы және арнайы деп бөлінеді. Арнайы дене қуаты дайындығы алдыңғы және негізгі арнайы дайындық деген екі бөлімге бөлінеді [6]. Алдыңғы арнайы дайындық бөлімі негізгі бөлімге фундамент ретінде қаланса, негізгі бөлімі спорт түріне бағытталған қимыл дайындығын кең мөлшерде қамтамасыз етуге қолданылады.

Қысқасы, дене қуаты қасиеттерінің деңгейін көтеру, дамыту, тәрбиелеу арқылы ғана біз дене тәрбиесі мен спортта жақсы нәтижеге жетеміз. Мысалы, волейбол ойынындағы маңызды техника тәсілі «шабуыл соққысын» орындау, жоғары көтерілген допты соғу үшін, спортшының секірген кездегі қолы тордың үстінен ең аз дегенде 20-30 сантиметр жоғары шығу керек. Ол үшін міндетті түрде аяқтың секіру, серпін жасау күшін дамыту керек болады. Сондықтанда біз дене тәрбиесі мен спорт тәжірибесінде қозғалыс техникасын үйретумен қатар дене қуаты қасиеттерін дамытуыз қажет. Дене тәрбиесі мұғалімі, спорт түрлерінің жаттықтырушылары, сауықтыру дене тәрбиесімен, қолданбалы дене тәрбиесімен айналысатын мамандар, спорт нұсқаушылары дене қуаты қасиеттерін дамыту, тәрбиелеу амалдарын, әдістерін, әдістемелерін, әдістемелерді жас ерекшеліктеріне байланыстыруды жақсы білуі, іс-тәжірибеде қолдана білуі керек.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Барбара Л. Виера Бонни Джилл Фергюсон. Волейбол шағи к успеху. – М: ФиС, 2008. –144с.
- 2 Ботағариев Т. Дене тәрбиесі мәселелері. // Қазақстан мектебі. 2004. –

№9. – Б.45-48.

3 Есіркепов Ж. Дене тәрбиесі сабағын жүргізудің кейбір ерекшеліктері // Қазақстан мектебі, – Алматы: Білім, 2005. №11-12. – Б.24-28.

4 Спортивные игры и методика преподавания. – Москва: ФиС, 1986.
УДК 623.4

Слямбеков Н.Ж. (17-БЖК-2), Веселков С. И. (Военная кафедра ВКГТУ)

БОЕВАЯ МАШИНА ПЕХОТЫ БМП-3 — БУДУЩЕЕ МОТОСТРЕЛКОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

БМП-3 (Боевая машина пехоты-3) — боевая бронированная гусеничная машина, предназначенная для транспортировки личного состава к переднему краю, повышения его мобильности, вооружённости и защищённости на поле боя в условиях применения ядерного оружия и совместных действий с танками в бою.

Разработана курганским Специальным конструкторским бюро машиностроения. БМП-3 производится на ОАО «Курганмашзавод». Впервые была публично продемонстрирована в 1990 году на Параде в честь 45-й годовщины Победы в Великой Отечественной войне.

Разработка БМП-3 была начата в 1977 году. В 1983—1986 годах были проведены испытания, и в 1987 году она была принята на вооружение Советской Армии. В ходе государственных испытаний в районе мыса Опук 2 прототипа БМП-3 должны были на плаву и на дистанции до 1500 м вести огонь по прибрежным целям из 30-мм автоматической пушки. Целью выступал танк Т-55, в результате прицел и приборы наблюдения танка были выведены из строя, 100-мм пушка была пробита в 4 местах, а на верхней лобовой детали появились изломы с трещинами. В конструкцию БМП-3 было внедрено 111 изобретений и патентов специалистов Специального конструкторского бюро машиностроения.

Конструкция.

Основными элементами конструкции машины являются корпус, совокупность вооружения, средства наблюдения, электрооборудование и устройства связи, двигатель и трансмиссия, ходовая часть, защитный комплекс, противопожарное оснащение и система маскировки.

Броневой корпус и башня.

Лобовую броню невозможно пробить 30-мм снарядами с расстояния 200 м, крышу и борта — 12,7-мм бронебойной пулей со ста-двухсот метров. Расположение топливных емкостей в переднем отсеке бронемшины дополнительно защищает живую силу, находящуюся внутри БМП.

При высадке пехотинцев-десантников, над проходом вертикально открывается крыша, частично загораживая их от пуль и осколков.

Средства наблюдения и связи.

БМП-3 снабжена богатым комплектом приборов наблюдения: ТНПО-170А — в количестве 18 единиц, установленных в разных местах; ТНП-165А, помещенный в отделение управления;

ТНП-350Б для обзора местности при форсировании водных преград, помещенный в отсек механика-водителя;
 ТНПТ-1 для обзора задней полусферы местности;
 ТВНЕ-1 ПА для обзора при движении ночью;
 ТКН-3МБ — дневной и ночной для обзора местности командиром;
 ТНПЗВЭ01-01 — четыре единицы, для обзора местности и ведения огня стрелками-десантниками.

Для внешней связи на боемашину установлена танковая радиостанция Р-173 с приемником Р-173П, для внутренней — телефонная переговорная аппаратура.

Прицельный комплекс «Витязь».

Показан в 2015 году. Объединяет машины в единую боевую сеть, обеспечивает более быстрое обнаружение и поражение цели. Содержит автомат сопровождения цели. Командир и наводчик эксплуатируют панорамные все суточные прицелы «Кречет». Они хорошо защищены от помех, с независимой стабилизацией поля зрения, с телевизионными, тепловизионными и дальномерными каналами.

Двигатель и трансмиссия.

Десятицилиндровый двигатель УТД-29 обладает следующими характеристиками:

Многотопливность — помимо ДТ, может заправляться разнообразными сортами бензина и керосина;

Четырехтактность;

Мощность — 500 л.с.;

Габариты — 0,997 х 1,228 х 0,598 м, масса — 0,91 т;

Частота вращения — 2600 об/мин.

Баки, вмещающие 690 литров топлива, содержат пористый наполнитель, предотвращающий воспламенение и детонацию горючего при пробитии брони и емкостей.

Мотор и гидромеханическая трансмиссия (ГМТ) составляют целостный силовой блок, закрепленный на одной точке опоры. Гидрообъемный привод позволяет поворачивать боемашину плавно, а отсутствие педали сцепления (передачи переключаются только движениями рычага) сильно облегчает работу водителя при долгих маршах и в ходе боя.

Питание мотора воздухом при перемещении в водной среде реализуется через воздухозаборную трубу, поднятую справа за башней боемашины.

Ходовую часть составляют гусеничный движитель, подвеска, два водометных движителя, остановочные тормоза.

Ходовая.

Гусеничный движитель состоит из расположенных по бокам 6 сдвоенных опорных катков, 3-х поддерживающих роликов, направляющего и ведущего колес, собственно гусеницы.

Подвеска БМП-3 — индивидуальная, торсионная, с гидравлическими амортизаторами.

Водометные движители включаются при передвижении на плаву. Они, как и гусеничный, оснащены механизмом реверса, обеспечивающим при необходимости задний ход, что позволяет быстро уходить из-под вражеского огня, не тратя время на разворот.

Управление ходовой производится манипуляциями с рулевой колонкой. Ее устройство включает штурвал, рукоятки переключения передач и рукоятки управления водометами.

Остановочные тормоза боемашины дисковые, сухого трения, с гидроусилителем в приводе.

Вооружение.

Для поражения сил и средств врага, БМП-3 вооружена:

- противотанковым ракетным комплексом (ПТРК) с боекомплектом из 8 управляемых ракет (ПТУР);
- 100-миллиметровой пушкой 2А70 со скоростью 10 выстрелов в минуту, Б/К 40 в.; 30-мм спаренной пушкой-автоматом 2А72 с 300 снарядами ОФЗ и 200 БТ;
- пулеметами ПКТ 7,62x54 — два курсовых в корпусе и один спаренный с пушками в башне, с 2000 боеприпасов к каждому.

Технические характеристики.

Важнейшие свойственные БМП-3 ТТХ:

Боевая масса — 18,7 тонны;

Длина / длина с выдвинутой пушкой / ширина / высота, м — 7,14 / 7,2 / 3,3 / 2,3;

Дальность боя ПТРК — до 4 км, пушки 2А70 — до 6,5 км, 2А72 — до 4 км;

Скорость по шоссе — 70 км/ч по пересечённой местности; 10 км/ч на плаву;

Ресурс хода по ровной дороге — 600 км;

Преодолимый подъём — 30°;

Преодолимый ров — 2,2 м.

Преимущества и недостатки.

Офицеры-практики и хорошо проинформированные независимые специалисты сходятся в оценке, что ТТХ БМП-3 вполне отвечают условиям эксплуатации, в которых несут службу сухопутные подразделения ВС РФ.

По их отзывам, боемашина: прекрасно плавает, преодолевая водные преграды без специальной предварительной техподготовки; надежна как в жарком, так и холодном климате; обладает отличными ходовыми качествами, по сравнению с предыдущими машинами — «копейкой» и «двойкой», благодаря переносу двигателя в заднюю часть корпуса (не распространяется на модификации с мотором спереди — см. ниже); характеризуется повышенной живучестью по той же причине; отличается комфортным расположением мотострелков и удобным ведением огня через бортовые амбразуры.

Эксперты высоко оценивают вооружение боемашины.

Минусом является отсутствие опции выноса ПТРК наружу и работы с переносной пусковой установкой, которая была в предыдущих бронемашинах, но в базовой БМП-3 почему-то не предусмотрена.

Еще один, более существенный недостаток — отсутствие в списке характеристик БМП-3 механизма изменения клиренса, что отрицательно влияет на проходимость боемашины и точность огня на пересеченной местности.

УДК 615.851

Советханова Б., Шперлинг К. (18-БЖ-1), Сычева Г.В. (ВКГТУ)

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ДЛЯ ОЗДОРОВЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ

Задачей нашей работы является рассмотрение положительных сторон занятий физической культурой, выявление отношений студента к занятиям физической культурой ВКГТУ, с использованием анкетирования; выведение рекомендаций для вуза. Актуальностью является то, что в наши дни, одной из наиболее актуальных проблем является пропаганда здорового образа жизни, особенно среди молодежи.

Спорт и физкультура: плюсы и минусы. В первую очередь, хотелось бы отметить, что данный вопрос был актуален и в прошлых десятилетиях. Однако сейчас, в век постиндустриального общества, когда уровень развития нашей цивилизации достиг более высокого уровня, вопрос о здоровом образе жизни достиг наивысшей точки кипения. Человеку, погрязшему в этом огромном различного рода информационном потоке, сложно поддерживать своё состояние. Многие срываются, поддаются соблазну, ведущему за собой появление какой-либо вредной привычки, зависимости, появлению сдвигов в нервной системе. Спорт – это некая часть физической культуры, направленная на физическое воспитание человека.

Физическая культура имеет ряд плюсов:

1. Она укрепляет и развивает скелетную мускулатуру, сердечную мышцу, сосуды, дыхательную систему и многие другие органы, что значительно облегчает работу аппарата кровообращения.

2. Благотворно влияет на нервную систему, повышает настроение, а также препятствует возникновению вредных привычек, которые способствуют ярко выраженному фактору старения и разлагают человеческий организм.

3. Дисциплинированность. У человека появляется определённый режим дня, тренировок, отдыха, возможно, какого-то определённого питания.

4. Спорт развивает в человеке такие качества как выносливость и воля.

5. Спортивные успехи способствуют поднятию самооценки, что ярко сказывается на всех аспектах жизни человека.

6. С помощью регулярных занятий спортом можно добиться исправления недостатков фигуры и добавить ей привлекательности.

Однако стоит отметить, что физическая культура может и неблагоприятно воздействовать на организм людей, если они подходят к этому делу с неправильной позиции. В чем же проявляемся этот вред?

Любые виды спорта, даже те, которые могут показаться на первый взгляд безобидными, могут нанести человеку вред, то есть это травматизм. Почему это обычно происходит? Чаще всего такие ситуации происходят тогда, когда человек совершенно безответственно подходит к занятию спортом: совершенно ничего не зная из этой области, он не соблюдает требования безопасности, или же имеет сверхзавышенную самооценку, что мешает ему грамотно рассчитывать свои силы, причем ещё отказывается от персонального тренера, к

которому можно обращаться с любыми вопросами, которые касаются физической культуры.

Ожидание – многие люди, начав заниматься спортом, уверены, что результаты будут моментальными. Однако это все не так, ибо чтобы появились хотя бы первые сдвиги, необходимо регулярно позаниматься хотя бы месяц. Ну и конечно же, некоторых такое расстраивает, потому что они хотят все и сразу, что не очень благоприятно складывается на их моральном состоянии.

Необходимо отметить, что огромное значение физическая культура имеет значение в повседневной жизни современного студента. Во время учебы, основной деятельностью студента является получение и совершенствование знаний. Различные практические, факультативные занятия, лекции и семинары – это серьезная нагрузка на организм, не говоря о периоде экзаменов, когда эта нагрузка возрастает в несколько раз. Для того, что бы студент усваивал всю информацию и мог стабильно функционировать во время всего учебного периода, необходима не только высокая эрудированность, но и хорошее состояние здоровья. Большую часть учебного процесса студенты находятся в сидячем положении, в следствие чего, они не получают необходимой двигательной, физической нагрузки. Но без должной физической нагрузки человек в обязательном порядке столкнется с проблемами гипокинезии, гиподинамии, адинамии и т.д. Это означает, что объективные обстоятельства будут и далее принуждать современного человека и студентов в том числе больше, чаще и гораздо основательнее обращаться к физической культуре и спорту, что явно пойдет им на пользу. Учебным планом предусмотрена такая дисциплина как: Физическая культура. Данная дисциплина является одним из важнейших элементов становления будущего специалиста. Она позволяет не только развить какие-либо физические качества в студенте, но и поддержать здоровье или даже укрепить его. Многие студенты не имеют возможности заниматься спортом или выделять пару часов на занятие им. Свободное время – это по своей сути время, когда студент может заниматься чем угодно, можно сказать, что это время активной деятельности: подготовка к учебе, творчество, прогулки, встречи и конечно, время активного занятия физической культурой. Любое занятие спортом благотворно сказывается на состоянии здоровья человека, разумеется, если нет никаких противопоказаний к занятию той или иной физической деятельностью.

Современное обучение в вузе предъявляет высокие требования к студентам, в том числе к состоянию их здоровья. Повышение рейтинга здоровья в системе ценностей студентов вуза, обучение оценке качества и количества здоровья, технологиям его обеспечения, включая собственное здоровье, является необходимым условием успешности их профессиональной социализации. При этом приобщение к здоровому образу жизни как внутренней потребности должно осуществляться в условиях продолжающегося ухудшения показателей здоровья казахстанцев и массового распространения нездорового образа жизни среди населения. Молодому человеку больше, чем кому-либо, необходимо знать о физической культуре и её средствах. Таким образом, направленность мотиваций к занятиям оздоровлением и физической культурой

имеют огромное значение в деле воспроизводства здоровья нации. Физическая культура, как культура в целом, включает в себе наибольший потенциал воспроизводства личности как целостности в своем физически-духовном единстве. Ситуация усложняется тем, что современная культура предоставляет человеку несколько источников информации – эстетический, антропометрический, масс-медийный, обыденный. Каждый человек по-разному относится к своему здоровью, это отношение складывается из объективных обстоятельств, а также субъективных причин и выражается в наших поступках, действиях, различных суждениях о состоянии своего здоровья и здоровом образе жизни, что влияет на физическое и психическое благополучие. Вместе с тем, самооценка психического и физического состояния выступает в качестве реального показателя здоровья людей, поскольку обнаружена довольно высокая степень соответствия самооценки и объективной характеристики здоровья, выявленная в результате различных исследовательских процедур. Актуальность формирования мотивации на ведение здорового образа жизни в процессе обучения в вузе подчёркивает то, что чем раньше формируется конкретное диспозиционное поведение, тем эта позиция оказывается стабильнее в последующей жизни. Здоровье современной молодежи играет большую роль для развития всего общества в целом, в сохранении здорового будущего нации, поэтому формирование здорового образа жизни, развитие физической подготовленности студентов имеет приоритетное значение. Нами было проведено социологическое исследование в 2020 году на кафедре Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Для проведения данного исследования была выбрана группа студентов, в количестве 10 человек. Им была предложена специально разработанная анкета, в которой респондентам задавались вопросы для оценки качества проведения занятий физической культурой, а также оценки своего здоровья. Проанализировав полученные данные, можно сделать следующие выводы. Каждый человек должен определить место физической культуры в своей жизни и понимать, что она для него значит. Отвечая на вопрос «Чем для Вас является «Физическая культура?»» 85 % студентов ответили, что — это путь к здоровью и сохранению хорошей фигуры, 15 % выбрали вариант «другое». На вопрос «занимаетесь ли Вы в какой-нибудь спортивной секции?» 28,5 % ответили нет, а 57,1 % регулярно посещают секции и 14,2% ответили другое. На следующий вопрос «Ходите ли Вы на физическую культуру?» 57,1 % респондентов ходят регулярно, 28,5 % ходят по мере возможности, а 14,2 % не посещают занятия. Также на вопрос «все ли Вас устраивает на занятиях?» 85,7 % ответили, что их все устраивает, 14,5 % — не всегда довольны занятиями. Данные свидетельствуют, что 42,8 % студентов желают заниматься физкультурой 2–4 часа в неделю, а 42,8 % считают, что заниматься необходимо по 2-4 часов в неделю, что соответствует учебной программе, по которой предполагаются 4-х часовые занятия в неделю по дисциплине «физическая культура» 14,2% ответили, что не хотят заниматься. На вопрос «Предполагаете ли Вы, что достаточно делаете для своего здоровья?» были получены следующие ответы. 57,1 % опрошенных выполняют достаточное количество оздоровительных

мероприятий: занимаются физической культурой, проводят профилактические мероприятия по предупреждению болезней, стремятся не иметь вредных привычек (таких как курение, употребления алкоголя), обеспечивают себя здоровым питанием, следят за приемом лекарств и регулярно проходят плановые медицинские осмотры. 14,2 % считают, что недостаточно делают для поддержания собственного здоровья, 28,5 % затруднились с выбором ответа. В следующем вопросе студент должен был выбрать что для него означает здоровый образ жизни. Для 33,3 % — это занятие спортом, физической культурой ежедневно, для 33,3% — не пить, не курить, а 33,3 % считают, что основой является полноценное питание. На поставленный вопрос «Выберите утверждение, которое наиболее соответствует Вашему обычному самочувствию на занятиях физической культурой», к сожалению 42,8 % отметили, что им свойственна усталость, безразличие, напряжение; 42,8 % выбрали приподнятое настроение и 14,2% — радость и вдохновение. Мнение студентов — это важная составляющая в организации учебной деятельности в институте. И отвечая на вопрос «что, по вашему мнению, учебное заведение должно делать для сохранения и укрепления здоровья студентов?»: 57,1 % отметили организацию правильного питания, 14,2 % — организацию поездок на природу, 28,5 % — увеличений количества различных спортивных соревнований. Последним вопросом нашего анкетирования был «Физическая культура и спорт для меня — это?»: 85,7% считают, что это единственный способ быть в форме, а для остальных 14,2 % — это путь к самореализации. Подводя итог по социологическому исследованию, можно сделать следующие выводы: Необходимо агитировать студентов к занятиям и непосредственно здоровому образу жизни, научить студентов трудиться, самореализоваться, подготовить к самостоятельной жизни, прививать навыки средств использования физической культуры, а также знания и умения в своей будущей профессиональной деятельности. Физическая культура является неотъемлемой частью учебного процесса. Физическая культура и спорт — средства созидания гармонично развитой личности. Они помогают сосредоточить все внутренние ресурсы организма на достижении поставленной цели, повышают работоспособность, позволяют втиснуть в рамки короткого рабочего дня выполнение всех намеченных дел, вырабатывают потребность в здоровом образе жизни. Всем известно, что здоровый образ жизни не складывается только из правильного питания и сна, организму необходима физическая нагрузка.

Рекомендации для заинтересованности студентов. Во-первых, необходимо четко и наиболее целенаправленно подходить к процессу обучения и интеграции каждого студента в процесс физической культуры и спорта. Во-вторых, активная поддержка различных спортивных движений, которые помогают студентам не только укрепить свое здоровье при помощи спорта, но и улучшить свои теоретические знания, в области физической культуры. В-третьих, формирование у студентов не только физически развитого тела, но и здорового мышления в области личного здоровья, его укрепления и поддержания в надлежащей форме. В-четвертых, активное содействие со

стороны университета и каких-либо иных учреждений, а также государственных органов в облегчении участия студентов в Спартакиадах, Олимпиадах, чемпионатах и иных спортивных мероприятиях. В-пятых, пропаганда здорового образа жизни среди студентов, которая необходима для формирования наиболее полного и правильного представления о своем здоровье. Говоря о спорте и физической культуре, обязательно нужно упомянуть о фитнес клубах, которые активно развиваются.

Вывод. Физическая культура является одним из самых важных компонентов в процессе становления, развития и обучения студента в 21-ом веке. Именно благодаря такой дисциплине в ВУЗах у современных студентов появляется возможность проявить себя в каком-либо виде спорта или улучшить свое физическое, а также психическое здоровье, которое необходимо для осуществления как умственной, так и физической деятельности в институте и в обществе в целом. Необходимо отметить, что физическая культура во всех своих проявлениях – это прежде всего физическое воспитание, которое является неотъемлемым и безусловно одним из самых важных компонентов в общей культуре любого человека. Благодаря данному компоненту человеку легче реализовывать себя как в учебной, так и в профессиональной деятельности. В заключении, хотелось бы отметить тот факт, что физическая культура и спорт всегда были в центре внимания и можно смело утверждать, что интерес к ним возрастает с каждым годом все больше и больше. И для того, чтобы этот интерес не угасал, необходимо активное содействие, как со стороны государства, так и со стороны образовательных учреждений, для поддержания и развития интереса к физической культуре и спорту у студентов и граждан. Только в этом случае, можно рассчитывать на то, что здоровье и общее развитие граждан будет находиться на высоком достаточно высоком уровне, а отношение к спорту и физической культуре в целом, будет только положительным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вершинин Е. Г. Мотивация ценностного отношения к здоровому образу жизни студентов медицинского вуза: дисс.на соискание уч. степени канд. мед.наук. – Волгоград, 2003. – С. 3.
2. Ушакова И. А. Мотивации к занятиям физической культурой российских и зарубежных студентов-медиков / И. А. Ушакова, В. Б. Мандриков, Н. В. Замятина // Вестник ВолгГМУ. – 2011. - № 1(37). – С. 28-30
3. Журавлёва И. В. Поведенческие факторы здоровья подростков //Социология медицины. – 2002. - № 1. – С. 32-47.
4. Власова Ж. Н., Сергеев Д. В. Формирование идеального образа физического развития в российской культуре: учеб.пособие. Чита: Изд-во ЗабГГПУ им. Н. Г. Чернышевского, 2008. 87 с.

ӘӨЖ 796.01

Халидолла А., Болатов Е.(18-БМК-1), Ибраев А.Б. (ШҚМТУ)

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ СПОРТТЫҢ ДАМУ ТАРИХЫ

Қазақ халқының дене тәрбиесіне, оны шынықтыруға, ептілікке, денсаулықты, көңіл-күйді көтеруге арналған осы кездегі дене тәрбиесі мен спорт нышаны ерте заманда-ақ халық кәдесіне жарағандығын кейбір археол. деректер дәлелдейді.

1970 ж. Оңтүстік Қазақстан облысында б.з.б. 4 – 3 ғ тоғызқұмалақ тастары табылды. Сол жылы Тараз қ-нан 30 км жерде археологтар тоғызқұмалақ тақтасының тасқа қашап салынған суретін кездестірді. Түрік қағандығы дәуірінде Қазақстан жерінде көптеген қалалар салынып, мәдени орталықтар бой көтерді. Көне Таразда әнші-күйшілер, шабандоздар, садақ тартушылар, балуандар, басқа да күш өнерін көрсетушілер бас қосып отырған. 7 ғ-да Орта Азия мен Қазақстан жерін жаулап алған Араб халифаты ислам дінін уағыздаумен қатар, шахмат (шатрандж) ойынының таралуына, оның дамуына айтарлықтай ықпал етті. Сөйтіп, көшпенді деп аталып келген қазақ халқы дене тәрбиесін, оның ішінде спортты дамытуға көңіл бөлгені байқалады. Ежелден садақ тарту, бәйге, сайыс, күрес, аударыспақ сияқты спорт түрлерімен айналысқан қазақ халқы басқа да спорт түрлерімен айналысу арқылы өздерінің рухани байлықтарын жетілдіріп, толықтырып отырған. Халық өзіне лайықты деп санаған ұлттық спорт түрлерін, әр түрлі дене жаттығуларын үнемі жетілдіріп келген. Әр рудың, әр жүздің, әрбір хан мен бай-манаптың, болыс-бектің өз балуаны, өз мергені, өз сәйгүлігі болған. Олар бәйге-жарыстарда ірі рулардың намысын қорғаған.

Қазақ халқы арасында спорттың дамуына әр ұлт өкілдерімен арадағы қарым-қатынастың нығаюы көп әсер етті. Мұндай жағдай, әсіресе, Қазан төңкерісінен кейін берік қалыптасты. Алғашқы кезеңде спорт пен дене тәрбиесі еңбекшілердің денсаулығын нығайту, жалпы гигиеналық мәселелер, әскери шынықтыру даярлығын жақсарту мақсатында жүргізілді.

1918 жылдың 1-жартысында жұмысшылар клубтарында гимнастикамен айналысатын үйірмелер ұйымдастырыла бастады. Халық ағарту органдары мен комсомол ұйымдары қыруар жұмыстар атқарып, жастар күшімен спорт алаңдарын, әскери даярлық ісіне жаттығу өткізетін орындар жасады. 1920 ж. 1 қазанда Қазақстанның сол кездегі астанасы Орынбор қалаларында дене тәрбиесі нұсқаушылары және ұйымдастырушыларымен әскерге баратын жастарды спортқа баулуға арналған курстар ұйымдастырылды. Оған жүзден астам кісі қатысты. Оның тең жартысынан көбі қазақ жастары болатын. Мұнан соң Ақтөбе, Гурьев (қазіргі Атырау), Орал, Верный (қазіргі Алматы), Орынбор, Петропавл, Қызылорда, Семей қ-ларында ірі спорттық орталықтар құрылды. Сол жылдары Семей, Қостанай, Жетісу губернияларында спартакиадалар өте бастады.

Әйелдер арасында дене тәрбиесін дамыту мақсатында 1925 ж. Семей қалаларында арнаулы спартакиада өтті. Дәл осындай әйелдер арасында

спартакиадалар Орал, Петропавл, Алматы қ-ларында да ұйымдастырылды. 1928 ж. Петропавл қ-нда Бүкілқазақстандық 1-спартакиада өз жалауын көтерді. Оған қатысушылар футбол, жеңіл атлетика, қалашық (городки), қазақша күрес, баскетбол және нысана көздеуден сынға түсті. Қазақстанда дене тәрбиесі мен спортты дамытуда 1931 ж. енгізілген “КСРО-ны қорғауға, еңбек етуге дайын бол” (ГТО) деп аталған бәсекелердің маңызы зор болды. Бұл жастардың спортқа тұрақты түрде қатысуына мүмкіндік берді. Дене тәрбиесінен ұлттық кадрлар даярлауға көңіл бөліне бастады.

1932 ж. Алматыда дене тәрбиесі техникумы ашылды. 1934 ж. респ. ведомствоаралық 1-спартакиада, Орта Азия мен Қазақстан спортшылары арасындағы 1-спартакиада және мектеп оқушылары арасында бүкілқазақстандық 1-спартакиада өтті. Қазақстан К(б)П-нің 1937 ж. өткен 1 съезі дене тәрбиесі мен спорт және бұқаралық қорғаныс жұмыстарын кеңейте түсуді атап көрсетті. 2-дүниежүз. соғыс қарсаңында Қазақстан спортшыларының саны 150 мыңға жетті, оның ішінде 30 мыңнан астамы қазақ жастары болатын. Соғыс жылдарында әскери-спорт кадрларын даярлауда көп жұмыс атқарылып, елімізде 1,5 миллионға жуық әскери-спорт мамандары тәрбиеленді. 1945 – 56 ж. Қазақстанда дене тәрбиесі ұйымдары нығайып, спорт кадрлары өсіп шықты. 1945 ж. Алматыда дене тәрбиесі ин-ты (Қазақ физкультура ин-ты) ашылды. 1946 ж. Шоқыр Бөлтекұлы “Спартак” қоғамы бойынша бокстан КСРО чемпионы атанып, қазақ жастары арасында бірінші болып спорт шебері деген дәрежеге жетті. 1950 ж. Қазақстан спорт ұйымдары құрылды. 1959 ж. бұл ұйымдар спорт федерациясы болып өзгертілді. 1951 ж. “Колхозшы” спорт қоғамы құрылды. 1956 жылдан бастап “Қайрат” деп аталды. 1956 ж. Мәскеуде КСРО халықтарының 1-спартакиадасы өтті. Қазақстан спортшылары 1956 жылдан олимпиялық ойындарға да қатыса бастады. Елімізде қысқы спорттың дамуына 1951 ж. ашылған әйгілі Медеу мұз айдыны (қ. Медеу спорт кешені) үлкен ықпал етті. Мұнда көптеген дүниежүз. және құрлықтық рекордтар жаңарды. 1960 жылдардың басында Қазақстанда спорт клубтары (АДК “Шахтер”, “Болат”, “Динамо”, т.б.) құрыла бастады.

Қазақстан спортшылары Кеңес Одағы тұсында айтарлықтай спорттық дәрежеге қол жеткізді. Көгалдағы хоккейшілер, допты хоккейшілер, “Буревестник”, АДК волейболшылары, “Динамо” су добы командасы КСРО, Еуропа және дүние жүзі чемпиондары атанды. 1976 ж. 21-Олимпиялық ойындарда (Монреаль, Канада) КСРО құрама командасына 14 қазақстандық спортшы 11 спорт түрінен қатысты. Бұл олимпия ойынында жерлестеріміз 8 алтын және 2 күміс медальға ие болды. Ал осы жылы өткен Қысқы олимпия ойындарында шаңғы жарысынан 2 қола медальді иемденді. Мәскеуде өткен 22-олимпия ойындарында (1980) 20 қазақстандық спортшы 6 алтын, 2 күміс және 7 қола медальді алды. Осы олимпияда ойындарында Ж.Үшкемпіров, Ш.Серіков, т.б. олимпия чемпиондары атанды. 1994 ж. Лиллехаммерде (Норвегия) өткен Қысқы олимпия ойындарында көкшетаулық В.Смирнов олимпия чемпионы атанды. Атланта (АҚШ) қ-нда өткен 26-олимпия ойындарында Қазақстан тұңғыш рет жеке команда болып шықты. Қазақстандық спортшылар 3 алтын, 4 күміс және 4 қола медальға ие болды. Олимпияға қатысқан 197 елдің ішінде

Қазақстан 24-орынды иемденді. Ю.Мельниченко (грек-рим күресі), А.Парыгин (бессайыс), В.Жиров (бокс) тәуелсіз мемлекетіміздің тұңғыш чемпиондары болды. Сиднейде (Австралия) өткен 27-олимпия ойындарында (2000) қазақстандықтар 3 алтын, 4 күміс медальді иемденді. Олимпияға қатысқан 199 елдің ішінде Қазақстан спортшылары 22-орында тұрақтады. Бұл олимпия ойындарында Е.Ибрайымов, Б.Саттарханов, О.Шишигина чемпион атанды. 2001 ж. Қазақстан Республикасы тәуелсіздігінің 10 жылдығына арналған 1-жазғы спартакиада өтті. Бұл бәсекеге еліміздің миллионнан аса тұрғыны қатысты. Бәсеке қорытындысында Оңт. Қазақстан обл-ның өкілдері (4430 ұпай) бас жүлдені еншіледі. Алматы қ-ның спортшылары екінші (4272 ұпай), қарағандылықтар үшінші (3658, 33 ұпай) орынға шықты.

Ұлттық спорт түрлері де жақсы жолға қойылған. Атап айтқанда қазақша күрес, тоғызқұмалақ, сайыс, аударыспақ, бәйге, көкпар, қыз қуу, жорға жарыс, атан жарыс, асық ату, бестас сияқты спорт түрінен арнайы федерациялар құрылған. Ресми жарыстар өтіп тұрады. Тоғызқұмалақ ойыны Оңт. Қазақстан, Қызылорда, Қостанай облыстарында кейбір мектептерде пән ретінде оқытылады.

Спорт базалары. 2001 жылдың қаңтар айындағы дерек бойынша Қазақстанда 291 балалар және жасөспірімдер спорт мектебі болды. Оның ішінде олимпиялық резервті дайындайтын 55 арнайы мектептерде 142 мың жас спортшыларды 4420 бапкер жаттықтырады. Бұлардан басқа дарынды спортшыларды дайындайтын 9 мектеп-интернат (2340 жас спортшыларды 210 бапкер жаттықтырады), ірі халықаралық жарыстарда жоғары жетістіктерге жеткізу мақсатында құрылған спорттық элита 6 мектебі (құрамында 1128 спортшы, 210 бапкер бар) жұмыс істейді.

Қазақстан кәсіпорындары мен мекемелерінде 11,3 мың дене шынықтыру ұжымдары бар (2001). Онда 1,4 млн-ға жуық адамдар әр түрлі секцияларда дене шынықтыру және спорттың әр түрлі салаларымен айналысады. Жылдан жылға спорт базалары көбейіп келеді. 2002 жылғы мәлімет бойынша республикада 26019 спорт құрылыстары тіркелген. Оның ішінде 242 стадион, 20 спорт сарайы, 124 спорт кешені, 13 оқу-жаттығу орталығы, 150 бассейн, 6123 спорт залы, 34 спорт манежі, 143 шаңғы базасы, 8 ескекшілер жүзетін каналы, 1448 тир, 3 велотрек, 9 эллинг, 3 желкен клубы, 2 шаңғымен секіретін тұғыр, 13 спорттық мұз айдыны және 142 теннис корты бар.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Кун Л. Всеобщая история физической культуры и спорта. – М., 1982
2. Құлназаров.А. Қазақстан спорты және бұқаралық дене тәрбиесіндегі ұлттық ойындар орны. –Алматы, 2008
3. Атабаев А.С. «Ұлттық ойындар – халық мұрасы». – Алматы: Кітап, 2006
4. Несіпбаев Б.К. «Ұлт мәдениеті мен өнері». – Алматы: Білім, 2003

ӘӨЖ 796

Хидиров И. (19-СИК-1), Шорганова А.Б. (ШҚМТУ)

ОҚУШЫЛАР АРАСЫНДА ЖИІ КЕЗДЕСЕТІН АУРУ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ САБАҒЫНА ҚАЙТА ҚАТЫСУ МЕРЗІМДЕРІ

Белгілі ауыруды арқалаған немесе ұзақ уақыт бойы ауырып жүрген оқушыларға, әлсіз ағзаға әсер ететін қозғалыс белсенділігі қажет. Дәрігерлік көрсеткіш бойынша арнайы дәрігерлік топқа (АДТ) жататын балалар олардың денсаулық жағыдайына қарай арнайы әдістермен бағдарлама бойынша жаттығулары қажет. Мамандардың дәл осы мәселеге қызығушылықтары күннен күнге өсіп келеді.

Дене тәрбиесі жұмыстарының тәжірибелері көрсеткендей осы деңгейдегі ғылыми әдістемелік жұмыс теориялық және практикалық қайта құруға мүдделі болып отыр. Осы патологиялық үрдіс мәнін игермеген, арнайы деңгейде білімі жоқ мұғалімдер жұмысы өте баяулық танытып, арнайы дәрігерлік топтағы балаларға қажет деңгейде көңіл бөлінбей отыр. Мұндай кемшіліктер денсаулығы әлсіз оқушы денсаулығына жағымсыз әсер етеді.

Дене жаттығуларымен айналысуды толық тоқтату тек уақытша сипатқа ие. Жұқпалы аурулар мен жарақаттардан кейін спортпен шұғылдану және дене шынықтыру сабақтарына қатысуды жалғастыру мерзімдерін дәрігер әрбір оқушыға жеке түрде, барлық клиникалық деректерді (аурудың немесе жарақаттың ауырлығы мен сипаты, ауру немесе жарақат салдарынан пайда болған функционалдық бұзылудың деңгейі) ескере отырып анықтайды. Сонымен қатар оқушының жынысы, жасы, ағзаның бейімделу қабілеттіліктері және басқа да жеке ерекшеліктері назарға алынады. Әдетте көп кездесетін жұқпалы аурулардан кейін дене жаттығулары сабақтарына қатысу мерзімдері қысқаша төмендегідей болады (В.К.Добровольский, Е.И.Янкелевич).

Ангина (Баспа). Сауығу белгілері: ауыз қуысы қабынуының (қызару, ісу, т.б.) және жұтыну кезінде ауыру сезімінің; 2 күннен аса қалыпты температура; жалпы жағдайының жақсаруы. Мектепте дене шынықтыру сабақтарына 6-7 күннен кейін, жаттығуға 12-14 күннен кейін, жарыстарға 20-22 күннен кейін қатысуға болады. Дененің бірден тоңу қаупіне байланысты қысқы спорт түрлерімен (шаңғы, коньки) және суға шомылумен шұғылдану кезінде аса абай болу керек.

Аппендицит (соқыр ішек): а) өткір. **Сауығу белгілері:** өзін жақсы сезіну; 10 күннен аса қалыпты температура т.б. Дене шынықтыру сабағына 7-10 күннен кейін, жаттығуға 14-18 күннен кейін, жарыстарға 25-30 күннен кейін қатысу. Ұстаманың қайталанбауына кепілдік болмағандықтан, операция жасау ұсынылады; б) операциядан кейін. **Сауығу белгілері: операциядан кейін жақсы (ауырмайтын, қозғалысқа бейімді) тыртық;** Дене шынықтыру сабағына 10-15 күннен кейін, жаттығуға 20-25 күннен кейін, жарыстарға 30-40 күннен кейін қатысу. Секіруді, ауырлықты көтеруді және гимнастикалық құралдармен жаттығулар жасауды шектеу керек

Өткір бронхит, жұқпалы. Сауығу белгілері: жалпы денсаулық жағдайының жақсаруы; қалыпты температура; жөтелдің болмауы; өкпеде сырылдың болмауы. Дене шынықтыру сабағына 6-8 күннен кейін, жаттығуға 10-12 күннен кейін, жарыстарға 14-16 күннен кейін қатысуға болады. Дене жаттығуларын орындау кезінде тыныс алу жолдарын бірден, әсіресе кенет суық тиюден қорғау.

Желшешек. Сауығу белгілері: өзін жақсы сезіну; 7 күннен аса қалыпты температура; буындар мен теріде, тыныс алу жолдары аймақтарында ауырсыну белгілерінің болмауы. Дене шынықтыру сабағына 7-8 күннен кейін, жаттығуға 10-12 күннен кейін, жарыстарға 16-18 күннен кейін қатысу.

Мұрынның өткір қабынулары мен жарақаттанулары (фронтит, гайморит). Сауығу белгілері: 14 күннен аса қалыпты температура; бүлінген аймақтарда ауырсыну белгілері мен жағымсыз сезімдердің толық жойылуы. Дене шынықтыру сабағына 8-9 күннен кейін, жаттығуға 16-18 күннен кейін, жарыстарға 20-25 күннен кейін қатысу. Қысқы спорт түрлерімен шұғылдану кезінде аса абай болу және шынығу жүктемесін біртіндеп көтеру керек.

Өкпенің қабынуы (катаральды және крупозды). Сауығу белгілері: өзін жақсы сезіну; 14 күннен аса қалыпты температура; жөтелдің болмауы. Дене шынықтыру сабағына 12-14 күннен кейін, жаттығуға 18-20 күннен кейін, жарыстарға 25-30 күннен кейін қатысу. Ауыр түрдегі крупозды қабынуларда тек 2-3 аптадан кейін, қабыну әбден қайтқаннан кейін барып сабаққа қатысқан жөн.

Гастроэнтериты және басқада өткір асқазан-ішек жолдарының қабынулары. Сауығу белгілері: барлық ауру белгілерінің жоғалуы (ауырсыну, жүрек айну, іш өту және т.б.). Дене шынықтыру сабағына 2-3 күннен кейін, жаттығуға 5-6 күннен кейін, жарыстарға 10-12 күннен кейін қатысу. Тамақтану режимін қатаң сақтауға ерекше көңіл бөлу керек.

Тыныс алу мүшелеріне тұмаудан басқа ауа тамырларының, өкпенің қабынып, тыныс демікпесі, туберкулез аурулары бар. Осы аурулардың пайда болуына әсер ететін жағдайлар өте көп. Соның ішінде сырттан түсетін микробтар үлкен зиян келтіреді. Ауруды асқындырмау үшін тез арада дәрігерге қаралу керек. Ауру адамның ыстығы түсіп, жағдайы дұрысталған соң екі күннен кейін емдік гимнастиканы жасатады. Ол тыныс алуды реттейді, іш бұлшық еттеріне әсер етеді. Қан-лимфа айналысын жақсартады.

Тұмау: а) жеңіл және орташа ауыр формалары, 4 күндей жоғары температура, бірден көрінетін тұмау белгілерінің болмауы.

Сауығу белгілері: өзін жақсы сезіну; 5 күннен аса қалыпты температура; тыныс алу, жүрек, асқазан-ішек тұстарында және басқа органдарда ауру белгілерінің толық болмауы; жүрек-қан тамырлары жүйесінің қызметін сынақ нәтижелері оң болу.

Дене шынықтыру сабағына 4-5 күннен кейін, жаттығуға 6-8 күннен кейін, жарыстарға 10-12 күннен кейін қатысу; б) біршама ауыр формалары, 5 күннен аса жоғары температура, жекелеген мүшелер қызметінің бұзылуы, сонымен қатар жалпы интоксикация белгілерінің күрт білінуі.

Сауығу белгілері: өзін жақсы сезіну; 7 күннен аса қалыпты температура; басқа белгілер – тұмаудың жеңіл түрлері кезіндегі сияқты; жүрек-қан тамырлары жүйесінің қызметін сынау нәтижелері оң болу. Дене шынықтыру сабағына 10-12 күннен кейін, жаттығуға 18-20 күннен кейін, жарыстарға 30-40 күннен кейін қатысу. Жарыстарға қатысуға рұқсат беру кезінде жүрек-қан тамырлары жүйесін тексеріп, қызметтік сынау жүргізу керек.

Бүйрек аурулары. Адам тіршілігі үшін бүйректің маңызы өте зор. Бүйрек бел омыртқаның екі жағына бір деңгейде орналасады. Бүйрек улы және зиянды заттардан ағзаны тазартып отырады. Сөйтіп оны уланудан сақтайды.

Бүйректің жұмысы қалыпты жағдайда болу үшін әрбір адам өзін таза ұстап, денесін шынықтырып, ащы тағамдарды, алкагольды көп пайдаланбай, тісін дер кезінде емдеп және басқа аурулардан сақтанып отыруы қажет. Бүйрекке арналған гимнастикалық жаттығулар бүйректің қан айналысын жақсартып, қызметін жандандырады.

Бүйректің қабынуы (өткір түрдегі нефрит). **Сауығу белгілері:** өзін жақсы сезіну; ісінудің болмауы; 5 күн сайын қайталап 3 рет зерттеу жасағанда зәрде ақуыздың және формалы элементтердің болмауы. Дене шынықтыру сабағына 30-35 күннен кейін, жаттығуға 40-50 күннен кейін, жарыстарға 60-90 күннен кейін қатысу. Дәрігердің бақылауында жүйелі түрде болу керек. Екі-үш ай ішінде 2-3 жаттығу жұмыстарынан кейін несеп анализін қайталап тапсыру керек.

Өткір түрдегі және жай түрдегі тері мен слиздық қабықтың аурулары (жұқпалы және жұқпалы емес) **кенет ауру сезімдері немесе қозғалысқа шектеу болмайтын түрлері** (қышыма, теміреткі және т.б.). Толықтай сауығу уақытын емдеуші дәрігер маман бекітеді және 8-15 күн ішінде ауру белгілері мен рецидивінің мүлдем болмауымен сипатталады. Дене шынықтыру сабағына 5-6 күннен кейін, жаттығуға 7-10 күннен кейін, жарыстарға 15-20 күннен кейін қатысу.

Отит (өткір). **Сауығу белгілері:** 5 күннен аса қалыпты температура; ауырсыну белгілерінің болмауы. Дене шынықтыру сабағына 14-16 күннен кейін, жаттығуға 20-25 күннен кейін, жарыстарға 30-40 күннен кейін қатысу. Суда жүзу сабақтарында аса абай болу қажет.

Плеврит: а) құрғақ. **Сауығу белгілері:** 20 күннен аса қалыпты температура; өзін жақсы сезіну; өкпе және кеуде тұсында ауру сезімдерінің болмауы; дене салмағының қалыпқа келуі.

Дене шынықтыру сабағына 14-16 күннен кейін, жаттығуға 20-24 күннен кейін, жарыстарға 30-35 күннен кейін қатысу. Шынығу жаттығуларын жасау ұсынылады. Суық тидірмеу. б) экссудативті. Дене шынықтыру сабағына 40-50 күннен кейін, жаттығуға 60-80 күннен кейін, жарыстарға 90-105 күннен кейін қатысу. Шынығу жаттығуларын жасау ұсынылады. Суық тидірмеу.

Дизентерия. **Сауығу белгілері:** өзін жақсы сезіну; 15 тәуліктен аса қалыпты нәжіс; тәбеті жақсы болу; негізгі салмаққа жақын; жүрек-қан тамырлары жүйесінің қызметін сынау нәтижелері оң болу. Дене шынықтыру сабағына 14-16 күннен кейін, жаттығуға 20-25 күннен кейін, жарыстарға 30-35

күннен кейін қатысу. Жүрек-қан тамыр жүйесі мен асқазан-ішек жолдары қызыметтерін жүйелі түрде бақылап отыру керек.

Дифтерия. Сауығу белгілері: 15 күннен аса қалыпты температура; өзін жақсы сезіну; несепте патологиялық өзгерістердің болмауы. Дене шынықтыру сабағына 30-35 күннен кейін, жаттығуға 40-50 күннен кейін, жарыстарға 60-75 күннен кейін қатысу. 2-3 ай бойы дәрігер бақылауында болады.

Жүрек қызметі жүйелі түрде бақылауда болады. Дене шынықтыру сабақтарында біртіндеп күш түсіріп және аса абай болу керек. Бақылау несеп анализін тапсыру міндетті.

Қызылша. Сауығу белгілері: 7 күннен аса қалыпты температура; ішектің қалыпты қызметі; теріде бөрткеннің болмауы. Дене шынықтыру сабағына 14-16 күннен кейін, жаттығуға 20-21 күннен кейін, жарыстарға 25-30 күннен кейін қатысу.

Жүйке аурулары. Жүйке жүйесі ауруы кезінде көптеген органдар мен жүйелер қызметі толық жұмыс істей алмайды. Бірінші кезекте жүрек-қан тамырлары жүйесі.

Жүйке жүйесі мидан және дененің барлық бөліміне тармақталып жатқан жүйке ұштары бар жұлыннан құралады. Ми мен жұлын орталық жүйке жүйесін, ал, жұлын тармақтары шеткі жүйке жүйесін түзеді. Жүйке жүйесі денедегі барлық мүшелердің бір-бірімен үйлесімді қызмет етуін басқарады. Ағзаны сыртқы ортамен байланыстырады. Жүйке жүйесі арқылы адам өзінің айналасындағы ортаны танып, біліп, зерттеп және өзгертуге белсене араласып отырады.

Жүйке жүйесінің көптеген бұзылуларының пайда болу негізін ескеру қажет. Олар абсолютті дене жүктемелері кезінде жеткілікті оттегі мөлшерімен қамтамасыз етуін талап ететін мидың түрлі бөлімдеріне қатысты оттегі жетіспеушілігін тудырады. Сондықтан аурудың көпшілігінде көп мөлшерде дене жүктемесін түсіруге болмайды.

Омыртқаның иілуіне әкелетін қатты шайқалумен байланысты жаттығулар жасау қауіпті (қысым, акробатикалық жаттығулар кезіндегі иілу, баспен тұру, ауыр көтеру және т.б.). Тепе-теңдікті сақтау қажеттілігі және құлау қаупі бар жаттығуларды орындау кезінде абай болу керек.

Дене қасиеттері негізінен өте жай дамиды немесе мүлдем дамымайды. Қозғалыс дағдыларын меңгеруде қиындық туады. Мұндай жағдайларда компенсаторлы орнын басушы жаттығуларды қалыптастыруға өте болады. Дайындық тобына ауысу жүйке жүйесінің жалпы бұзылу белгілерінің толықтай болмауы, қозғалыс қызметінің елеусіз жергілікті бұзылуының сақталуы кезінде мүмкін. Негізгі топқа ауысу көрсетілмеген.

Ауыспалы ауру кезінде денсаулық жағдайының ауытқушылығын дене дайындығы әдістемесі анықтайды. Алайда ауысудың бұзылуы кезінде дене шынықтыру-сауықтырудың басты шарттарының бірі – ұтымды тамақтану, жеке бас тазалығына жоғары талаптар қою (дене, киім тазалығын сақтау) және сабақтық гигиеналық шарттары.

Суға шомылу, ауа және күн шынықтыру процедураларын қабылдау кезінде аса абай болу керек. Дене жаттығулары ішінде жүрек қан тамырлары

әлсіздігі, негізінен жүрек ауруының себебінен жоғары қарқында жаттығулар жасау қауіпті. Сонымен қатар дене жаттығуларының барлық түрі жүктемені біртіндеп көбейткен сайын оң әсерін тигізеді.

Өзгермелі бұзылушылық кезінде дайындық тобына ауыстыру мүмкін, егер өзгерістер елеусіз болса, дене шынықтыру жаттығулары әсерінен жалпы денсаулық жағдайы және жұмысқа білеттілігі біршама жақсарады. Негізгі топқа ауысу мүмкін емес.

Қорыта келгенде, мектеп жасындағы оқушылар дене тәрбиесінің оқушылар өмірінде үлкен мәнге, аса зор маңызға ие тәрбие үрдісі болып табылады. Бұл кезеңде жіберілген қателіктердің орнын еш уақытта толтыруға болмайды. Сондықтанда оқушылық кезеңдегі балалар денсаулығын нығайту, дене қуаты дайындықтарын жетілдіру, дене қуаты қасиеттерін толық дамыту кезек күттірмес мәселелердің бірі болып табылады.

Ал, денсаулығында белгілі бір ауытқушылықтар бар денсаулығы әлсіз оқушылардың дене тәрбиесі турасында мынадай қысқаша қорытынды жасауға болады: оқушылардың денсаулық жағдайының ауытқуы кезінде ағзаның жалпы сипаттамалық ерекшеліктерін қалыптастыратын ең маңызды әрі жетекші механизмдердің бірі қозғалыс белсенділігінің төмендеуі болып табылады. Бұл жалпы қозғалыс белсенділігінің жеткіліксіз формасы түрінде, сонымен қатар дамытушы сипаттағы қарқынды жүктемелердің шектелуі түрінде болуы мүмкін. Қозғалыс белсенділігі ұзақ уақыт шектелген балаларда барлық өмірлік қызметтері деңгейі төмендеушілігі, органдардың дамуы мен өзгерістеріне бағытталған икемділік процестерінің нашарлауы, гомеостаз (ішкі тұрақтылық) бен белсенділіктің төмендеуі, ағзаның қарсы тұрушылық қасиетінің төмендеуі және спецификалық емес төзімділігі байқалады. Әр ауру кезінде ағза жағдайының ерекшелігін ескере отырып, сабақтардың жеке формаларын тиімді пайдалануға және арнайы әдістемелерді қолдануға болады. Негізгі топ пен арнайы дәрігерлік топ оқушыларының сабағы жалпы сипатқа ие. Сондықтан дене шынықтыру пәнінің мұғалімі әлсіз және ауруға шалдыққан ағзаның жалпы қасиеттерін басшылыққа алу керек.

Дене тәрбиесі сабағында денсаулық жағдайы әлсіз балалармен жұмыс істеу барысында қажетті құралдарды, әдістерді және ұйымдастыру формаларын кешенді пайдалану денсаулықты нығайтып, ой және дене қызметінің қабілетін жетілдіріп, қана қоймай, жеке тұлғаның қалыптасуына ықпал етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Антонюк С.Д. Особенности двигательного развития детей, имеющих отклонения в состоянии здоровья. // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2001. - № 4. – С. 56 – 57.

3 Велитченко В.Н. Организация занятий с учащимися, отнесенными к специальной медицинской группе // Настольная книга учителя физической культуры. – М.: Физкультура и спорт, 1998. – С.60-66

4 Виленская Т.Е. Принципы формирования и организация физического воспитания в специальных медицинских группах. // Теория и практика физической культуры. – 2005. - № 1. – С. 25 – 42.

УДК 796.01

Эккерт Э., Абдурашитова О.(18-МК-1), Байдельдинова Л.М. (ВКГТУ)

ОБЩАЯ ЗАБОЛЕВАЕМОСТЬ У СТУДЕНТОВ, ОСВОБОЖДЕННЫХ ОТ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ

Анализ состояния здоровья, физического развития и физической подготовленности молодежи показывает, что в настоящее время среди студентов растет заболеваемость, снижается уровень физического развития, физической подготовленности. Увеличивается численность студентов, освобожденных от практических занятий физическими упражнениями по состоянию здоровья и количество студентов, отнесенных к, специальной и подготовительной медицинским группам. В последнее десятилетие интенсификация процесса обучения в современном вузе, внедрение компьютерных технологий в учебный процесс создают повышенные нагрузки на организм студентов, что отрицательно сказывается на состоянии их здоровья, функциональной и физической подготовленности, физическом развитии. В результате дефицита двигательной активности снижается умственная работоспособность студентов, а продолжительные эмоциональные перенапряжения ведут к быстрой истощаемости организма.

Мы решили провести анализ заболеваний студентов 1,2 курса ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Наш анализ свидетельствуют о высокой общей заболеваемости среди студентов, освобожденных по состоянию здоровья от практических занятий по физической культуре. В ее структуре первые три места занимают заболевания опорно - двигательного аппарата, сердечно сосудистые заболевания и органов зрения.

Согласно заключения врачебного контроля, все студенты для занятий физической культурой разделяются по медицинским группам: основная, подготовительная, специальная. Однако в последние годы стала выделяться группа студентов, которая по состоянию здоровья освобождается от практических занятий. Выделение группы «освобожденных» студентов требует определенных корректив традиционной методики преподавания дисциплины «Физическая культура». В связи с этим вполне объяснимо стремление дать оценку состоянию их здоровья. Приведенное и определило цель исследования: оценить общую заболеваемость у «освобожденных» студентов, обучающихся в ВКГТУ им. Д. Серикбаева, и использовать полученные данные для обоснования характера методических рекомендаций по преподаванию дисциплины «Физическая культура».

Нами изучена структура общей заболеваемости у 165 студентов, освобожденных от практических занятий по физической культуре. Среди них 41% - юноши и 59% - девушки в возрасте 16-21 года. В период обследования 38% студентов обучались на первом курсе, 62% - на втором.

Результаты исследований показали, что заболеваемость на общее число студентов 1 и 2 курсов (1740) составляет: 9.48%. Обращает внимание, что нередко у одного студента одновременно регистрируются два-три заболевания.

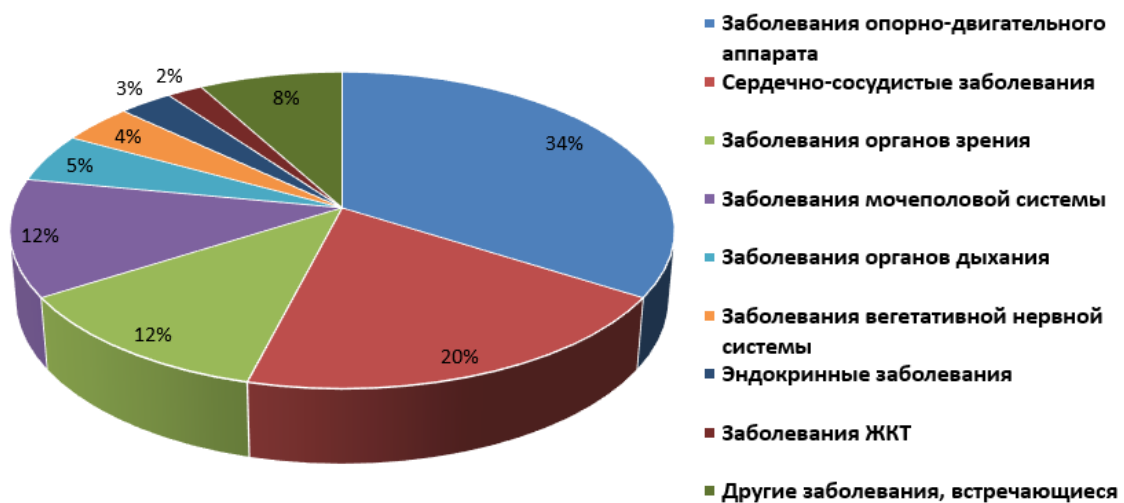
В структуре общей заболеваемости преобладают болезни органов кровообращения, опорно-двигательного аппарата, глаз, ЛОР-органов и нервной системы.

Структура общей заболеваемости у студентов, освобожденных от практических занятий по физкультуре.

Общая заболеваемость на 2019 - 2020 учебный год. Удельный вес % заболеваемости на 165 студентов.

№	Заболевания	%
1	Заболевания опорно - двигательного аппарата человека	34
2	Сердечно – сосудистые заболевания	20
3	Заболевания органов зрения	12
4	Заболевание мочеполовой системы	12
5	Заболевания органов дыхания	5
6	Заболевания вегетативной нервной системы	4
7	Эндокринные заболевания	3
8	Заболевания желудочно - кишечного тракта	2
9	Другие заболевания, встречающиеся в единичных случаях	8

Общая заболеваемость на 2019-2020 учебный год. Удельный вес % заболеваемости на 165 студентов



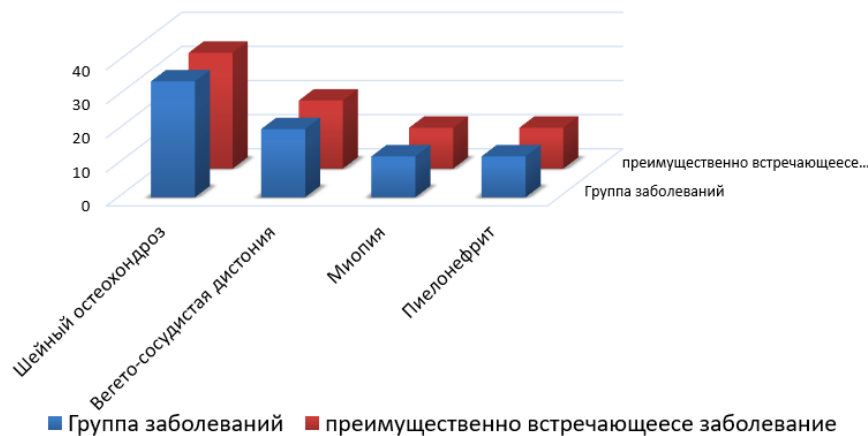
Первое место из числа заболеваний составляют заболевания опорно - двигательного аппарата человека. Удельный вес их составляет 34%. Заболевания опорно - двигательного аппарата одинаково часто диагностируется как у девушек, так и у юношей. Процесс локализуется преимущественно в шейном и грудном отделах позвоночника. Основными симптомами заболевания являются боль в позвоночнике, которая периодически принимает выраженный характер, нарушение осанки, деформация позвоночника и грудной клетки. В структуре патологии преобладает заболевание шейного остеохондроза. Удельный вес которого составляет 26%.

Второе место занимают заболевания сердечно-сосудистой системы 20%. В структуре патологии этих органов преобладает функциональное заболевание - вегетососудистая дистония (ВСД), которая протекает преимущественно по гипертоническому и смешанному типу. Удельный вес ее равен 27%. В клинике заболевания у студентов преобладают жалобы на головные боли, нередко мигреноподобного характера, повышенную потливость стоп, кистей, неустойчивое настроение, общую слабость, непостоянные боли в области сердца колющего характера. Повышение уровня артериального давления колеблется в пределах 130-140/75-85 мм рт.ст.

Третье и четвертое место занимают заболевания органов зрения и мочеполовой системы. Удельный вес каждого из которых составил 12% от общего числа заболеваний.

Заболевания органов зрения представлены преимущественно миопией, удельный вес которой равен 58%. Следует подчеркнуть, что у половины студентов миопия имеет средне - тяжелое течение. Заболевание выявлено в школьные годы, и недостаток зрения корректируется очками или линзами.

Среди заболеваний органов мочеполовой системы наиболее распространенным является пиелонефрит, который протекает в основном в хронической форме. Удельный вес его составляет 53% от числа заболеваний мочеполовой системы.



Таким образом, анализ заболеваемости студентов, освобожденных от практических занятий по физкультуре, показывает, что в период обучения в вузе у подавляющего большинства из них не отмечается резких обострений заболеваний. Учитывая это обстоятельство, возраст студентов, специфику будущей профессии, мы предлагаем в рабочую программу обучения включить разучивание и выполнение комплексов физических упражнений. Комплексы должны быть рассчитаны на повышение функциональной активности студентов, имеющих заболевания сердечно - сосудистой системы, органов дыхания, глаз, опорно-двигательного аппарата. Сочетание таких занятий с теоретическими семинарами повышает психоэмоциональное воздействие урока на студентов и позволяет, на наш взгляд, сформировать у них убеждение в значимости физического воспитания в их будущей профессиональной деятельности.

УДК 796.344

Юдина Л.А (18-КД-1), Сычева Г. В. (ВКГТУ)

ФИЗИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ИГРЫ В БАДМИНТОН

Бадминтон – олимпийский вид спорта, в котором два игрока или две команды по два человека соперничают между собой. Цель каждого из игроков перекинуть ракеткой волан на сторону соперника таким образом, чтобы соперник не смог его отразить. Чтобы было засчитано очко, волан должен коснуться площадки соперника.

Физические качества, которыми должен обладать спортсмен при игре в бадминтон:

- быстрота,
- скоростно-силовые качества,
- координация движений,
- выносливость,
- подвижность плечевого пояса,
- гибкость.

Быстрота является одним из важных фактических качеств при занятии бадминтоном. Быстрота, как физическое качество спортсмена, определяет его способность совершать двигательные действия в минимальный для данных условий отрезок времени.

При игре в бадминтон основная задача состоит в достижении определенной скорости передвижения по площадке, чтобы наилучшим образом произвести задуманный маневр с воланом. Максимальная скорость движения бадминтониста зависит от силы мышц и аппаратной выносливости.

Скоростно-силовые способности состоят из трех основных составляющих: взрывная сила, стартовая сила и ускоряющая сила. Основная цель - развитие скорости движения одновременно с развитием силы определенной группы мышц. Большое внимание в процессе силовой подготовки в бадминтоне нужно уделить укреплению мышц спины и брюшного пресса. Это необходимо для защиты от растяжений и повреждений спинных позвонков при резких наклонах и прогибах во время игры на площадке.

Координационные способности включают в себя: пространственную ориентировку, точность воспроизведения движения по пространственным, силовым и временным параметрам; статическое и динамическое равновесие.

Выносливость - способность к длительному выполнению деятельности без снижения эффективности работы. При занятиях бадминтоном необходима скоростная выносливость, которая позволяет поддерживать высокую скорость на протяжении всей игры. Движения могут быть беговые, силовые, технические.

Эффективность ударов сверху в значительной мере зависит от подвижности плечевого пояса игрока. У игроков в бадминтон должно быть очень тонкое мышечное чувство при ударе по волану. Развитие силы

неразрывно связано с выполнением гимнастических упражнений на растягивание с использованием гимнастических снарядов.

Гибкость – способность выполнять движения с большой амплитудой. Бадминтон требует большой подвижности позвоночного столба, плечевых, локтевых, лучезапястных суставов. При этом решающее значение придается активной гибкости, обеспечивающей свободу движений, позволяющей овладеть наиболее рациональной техникой. Упражнения, развивающие гибкость, могут быть динамического (пружинные) или статического (удержание позы) характера.

Полезно для здоровья от игры в бадминтон.

Сердечно-сосудистая система. Игра дает возможность самостоятельно регулировать уровень кардионагрузки. Укрепляется во время занятий сердечная мышца, повышается эластичность сосудов, нормализуется артериальное давление. Легкие во время физических нагрузок на свежем воздухе работают гораздо интенсивнее, кислород активно поступает в кровь, стимулируя обменные процессы.

Мышечный корсет и кости. Движение в игре обеспечивают практически все группы мышц, что обеспечивает им интенсивную тренировку. Во время игры кости получают усиленное питание, благодаря которому обеспечивается профилактика остеопороза.

Зрение и координация. Способность быстро оценивать скорость и направление полета воланчика дает отличный глазомер. Кроме того, наблюдение за движущимся воланом позволяет снять усталость глаз. Активное движение обеспечивает отличное настроение, крепкий сон и повышает сопротивляемость инфекциям.

Похудение. Обычное летнее перебрасывание воланчиком с короткими перемещениями и прыжками в течение 40-60 минут по энергоемкости сопоставимо с пробежкой на 5-7 километров.

И так игра в бадминтон положительным образом влияет на здоровье человека. Она повышает общий тонус мышц, снимает напряжение, развивает выносливость, формирует быстрое мышление, является неплохой гимнастикой для глаз, положительным образом сказывается на похудении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жбанков О.В. / «Специальная и физическая подготовка в бадминтоне». – М.: Изд-во МГТУ им Н.Э. Баумана, 2011.
2. Журнал. Информация о бадминтоне. Чемпион, 2011.
3. Менхин Ю.В. / Физическое воспитание: теория, методика, практика. – М.: СпортАкадемПресс, 2009.
4. Погадаев Г.И. / Настольная книга учителя физической культуры. – М.: ФиС, 2008.
5. Рыбаков Д.П. Штильман М.И. / Основы спортивного бадминтона. – М.: ФиС, 2010.

УДК 661.9

Ермолов Г.Б., Асмолова Л.А. (КАСУ)

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СКОРОСТНЫХ И СКОРОСТНО-СИЛОВЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПОДРОСТКОВ 14-15 ЛЕТ

Повышение уровня скоростных и скоростно-силовых способностей учащихся 14-15 лет, по сравнению со сверстниками 15-летней давности, говорит о достаточно высоких современных требованиях к спортсменам. Это делает проблему повышения уровня скоростных и скоростно-силовых возможностей актуальной. Вторым моментом, представляющим данную тему актуальной, является, что в основном на данный период приходится этап начальной специализации и проблема стабилизации развития функциональных и физических возможностей, что не обеспечивает достижения абсолютно лучшего результата.

Комплекс повышения уровня скоростных и скоростно-силовых способностей будет содействовать стимулированию естественного созревания систем и функций организма подростков 14-15 лет, создаст прочный фундамент их двигательной подготовленности и успешной подготовки к соревнованиям.

Исследование проводилось с 1 сентября 2019 года по 24 декабря 2019 года. В исследовании были заняты 20 подростков 14-15 лет, Коммунальное государственное учреждение «Восточно-Казахстанская областная специализированная детско-юношеская спортивная школа олимпийского резерва по легкой атлетике» управления физической культуры и спорта Восточно-Казахстанской области.

Исходя из анализа научной и методической литературы, а также практического опыта учителей и методистов мы пришли к заключению, что необходимо определить эффективность методики повышения уровня скоростных и скоростно-силовых способностей подростков [1].

В начале исследования мы определили уровень физических способностей подростков 14-15 лет. Полученные данные представлены в таблице 1. Они свидетельствуют о том, что по показателям скоростных способностей между подростками экспериментальной и контрольной групп достоверных различий в беге на 30 и 60 м не обнаружено ($P > 0,05$).

Повторное определение уровня физических способностей подростков мы проводили в конце года (таблица 2).

Результаты скоростных способностей подростков в беге на 30 и 60 метров в экспериментальной группе достоверно ($P < 0,05$) улучшились в среднем на 5,4-7,8%. У подростков контрольной группы эти показатели изменились несущественно на 1,1-1,8% ($P > 0,05$). Результаты подростков экспериментальной группы по показателям скоростных способностей выше, чем у подростков контрольной группы в среднем на 4,3-6% ($P < 0,05$). Показатели скоростно-силовых способностей подростков в прыжках в длину с места в экспериментальной группе достоверно ($P < 0,001$) улучшились в среднем на 15,4%.

Таблица 1- Показатели уровня развития физических способностей подростков 14-15 лет (сентябрь 2019)

Физические способности подростков		M ± m	
		Экспериментальная группа (n=10)	Контрольная группа (n=10)
скоростные	бег 30 м, с	5,5 ± 0,13	5,6 ± 0,14
	бег 60 м, с	9,2 ± 0,2	9,3 ± 0,2
скоростно-силовые	прыжок в длину с/м, см	188 ± 2,4	187 ± 2,6

Таблица 2 –Показатели уровня развития физических способностей подростков 14-15 лет (декабрь 2019)

Физические способности подростков		M ± m	
		Экспериментальная группа (n=10)	Контрольная группа (n=10)
скоростные	бег 30 м, с	5,1 ± 0,12	5,5 ± 0,13
	бег 60 м, с	8,7 ± 0,12	9,2 ± 0,14
скоростно-силовые	прыжок в длину с/м, см	217 ± 2,8	201 ± 302

У подростков контрольной группы показатели скоростно-силовых способностей тоже достоверно ($P < 0,01$) улучшились в среднем на 7,4%. Результаты подростков экспериментальной группы по показателям скоростно-силовых способностей достоверно ($P < 0,01$) превысили результаты контрольной группы в среднем на 8%. Установлено, что скоростно-силовые способности подростков как экспериментальной, так и контрольной групп развиваются достаточно эффективно. Большой рост этих показателей в экспериментальной группе, связан с использованием более эффективных упражнений (прыжки в «глубину» с последующим быстрым выталкиванием с тумбы высотой 70 см; тройные, пятерные прыжки с ноги на ногу и на двух с продвижением вперед; прыжки с доставанием высоко висящего мяча любой частью тела; передачи мяча в прыжке партнеру).

В результате проведенного педагогического эксперимента установлено, что различные физические способности подростков 14-15 лет развиваются гетерохронно. Интенсификация тренировочного процесса на основе разработанного комплекса, показала свою эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Орехов Л.И., Караваева Е.Л., Асмолова Л.А. Мировые стандарты планирования экспериментов и статистической обработки в педагогике психологии и физической культуре: Учебное пособие. - Алматы, КазАСТ, 2009. - 210с.

УДК 796.012
Кенжеқанов Е. Б.

РОБОТЫ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

В современных условиях общевойскового боя роботы этого поколения с успехом могут быть использованы в погрузочно-разгрузочных работах на различных складах в районах сосредоточения тыловых воинских частей и подразделений, на артиллерийских системах для выбора снаряда, приведения в окончательно снаряженный вид и подачи его в механизм заряжания в районе огневых позиций, а также при выполнении других задач, когда возможно заменить рутинный труд человека на работа-манипулятора или в опасных условиях на дистанционно-управляемую машину.

Интеллектуализация роботов военного назначения одно из многообещающих направлений в решении задач общевойскового боя.

В интересах общевойскового боя «интеллектуальными» должны быть, прежде всего, роботы, выполняющие разведывательные и огневые задачи, задачи по разминированию минных полей и проделыванию проходов в инженерных заграждениях под огневым воздействием противника и их устройство на направлениях вероятных атак и контратак, задачи по охране объектов и патрулированию территорий, не занятых войсками.

Использование роботов в процессе боевых действий должно способствовать экономии сил, обеспечению безопасности войск, действующих в непосредственном соприкосновении с противником, сокращению их численности в первых эшелонах, а, следовательно, большому резервированию. Исходя из этого, выдвигается требование о создании подразделений и воинских частей роботизированных средств в формированиях типа бригада-корпус.

Согласно мнению военных экспертов зарубежных государств, в качестве общих требований к роботам можно отметить следующие: высокая боевая эффективность, увеличение числа одновременно поражаемых огнем средством целей; простота в управлении; повышение мощности боеприпасов, точности, избирательной способности прицельных систем и систем наведения в условиях помех, плохой видимости, в сложных климатических условиях; высокая скрытность работы, всепогодность, круглосуточность, проходимость по пересеченной местности и при преодолении заграждений; высокая живучесть и защищенность, низкие силуэты носителей; автономное их применение на поле боя; управление с помощью засекречивающей аппаратуры; качественное решение различных задач на поле боя в условиях сильного огневого воздействия, ограниченной видимости, темноты, а также в условиях применения противником ОМП.

Анализ этих концепций показывает, что приоритетным направлением является разработка боевых роботов и роботов боевого обеспечения в составе подразделений и воинских частей всех родов войск. При этом одним из более экономичных путей создания роботов военного назначения представляется модернизация имеющихся образцов вооружения и военной техники,

закрывающаяся в размещении боевых машинах автоматизированных систем управления в специальных бронированных капсулах. Это позволит отказаться от дорогостоящих работ по выполнению требований эргономики, направленных на обеспечение нормальной работы экипажа в боевых условиях. Подобная система управления роботом предположительно будет в 3-4 раза дешевле базовой машины, а ее живучесть по высится по сравнению с экипажными средствами на 50-60 проц.

Таким образом, современное состояние работ по созданию роботизированных средств военного назначения характеризуется разработкой элементов, дополняющих уже существующие средства вооруженной борьбы, обладающих ограниченными возможностями, но способных выполнять некоторые функции человека в экстремальных условиях боевой обстановки. Дальнейшие работы в области создания роботизированных средств будут ориентироваться на повышение их автономности путем «интеллектуализации» за счет внедрения результатов исследований и разработок из области методов искусственного интеллекта. Именно результатами практического воплощения достижений в этой области определяется будущий облик и перспективы создания и использования полностью автономных роботизированных средств военного назначения.

Особый интерес представляет анализ взглядов командирования армий стран НАТО на применение соединений воинских частей с использованием подразделений роботизированных средств, получивших определение «роботы военного назначения» (РВН).



Вооруженный робот Maars от компании Quinetiq

В соответствии с взглядами командования армии США, перспективная дивизия может иметь в штате или получить на усиление дополнительно до

батальона боевых наземных роботов корпусного подчинения и будет вести наступление в составе армейского корпуса, в его первом или во втором эшелоне. Действуя в первом эшелоне, они, как правило, будут наступать на направлении главного удара с задачей преодолеть оборону и обеспечить наступление основной группировки корпуса, а при действии во втором эшелоне обеспечивать прорыв оборонительных рубежей в глубине обороны противника.

Применение подразделений роботов военного назначения будет способствовать увеличению глубины и изменению содержания боевых задач формирований сухопутных войск. Они будут определяться характером обороны противоборствующей стороны, составом и состоянием его группировки, боевым составом дивизии, ее ролью и местом в оперативном построении армейского корпуса.

Так, по мнению американских специалистов, применение батальона роботов военного назначения при атаке переднего края в качестве «бронированного тарана» позволит не только вскрыть систему огня противника и нанести ему огневое поражение, но и на момент ввода в бой мотопехотных и танковых подразделений вклиниться в оборону противника на глубину 2-3 км. Это будет способствовать расчленению и изоляции подразделений противника, обороняющихся на первой позиции, стремительному продвижению атакующих подразделений в глубину и, в конечном итоге, достижению полного разгрома противостоящего противника. Исходя из этого, можно предположить, что глубина боевой задачи батальонов в этих условиях может достигать до 10 км, а бригад – до 20 км, мотопехотной дивизии – до 40 км.

Наличие подразделений РВН в составе дивизии приведет к изменениям в ее боевом порядке, появятся принципиально новые элементы, например: эшелон роботизированных средств, группы ударных БЛА, а также различные резервы (боевых наземных роботов, огневых роботизированных средств, противотанковых роботизированных средств и др.).

Дивизии первого эшелона корпуса, используя результаты огневого поражения противника и удар подразделений РВН, будут стремиться прорвать оборону на одном или нескольких участках, овладеть районами обороны подразделений первого эшелона обороняющихся и, не ввязываясь в затяжные бои, обеспечить темп наступления до 20-40 км в сутки.

С прорывом первой оборонительной позиции в целях развития успеха предусматривается применение аэромобильных маневренных групп, воздушно-наземных тактических групп или рейдовых отрядов. С овладением участками обороны полков первого эшелона обороняющихся предусматривается ввод в бой вторых эшелонов дивизий и сосредоточение основных усилий наступающих на выполнении конечной задачи соединений.

Применение штатных подразделений роботов военного назначения можно ожидать на всех этапах наступательного боя перспективных дивизий. При этом наиболее полная реализация их возможностей предполагается при решении задач на этапах сильного огневого воздействия по наступающим воинским частям и подразделениям либо при решении частных задач против превосходящих сил обороняющихся.

Таковыми задачами могут быть: атака переднего края обороняющихся войск, сковывание сил и средств обороняющихся вне направления главного удара, прикрытие флангов главной группировки наступающих, отражение контратак вторых эшелонов обороняющихся, преодоление оборонительных рубежей в глубине, блокирование и последующее уничтожение окруженных подразделений противника и некоторые другие.

Подразделения, оснащенные роботами военного назначения, как правило будут применяться совместно с мотопехотными (танковыми) подразделениями в ходе последовательного выполнения всех задач наступательного боя.

Общеизвестно, что основу любого способа разгрома противника составляет его огневое поражение. Так, высоких результатов в борьбе с роботизированными средствами можно ожидать от применения радиочастотных боеприпасов. Их применение по роботизированным средствам не требует точного попадания в цель, а значит, позволяет вести действительный огонь на большую дальность и успешно поражать рассредоточенные цели. Так, радиочастотный боеприпас калибра 120 мм может поразить объект в радиусе 60 м (т.е. вывести из строя радиоэлектронное оборудование). Для поражения роботизированных средств противника, участвующих в атаке, может быть применен определенный порядок использования огневых средств. По развернувшимся для атаки роботизированным средствам противника вначале наносится удар радиочастотными боеприпасами и осуществляется радиоэлектронное подавление пунктов управления, через 0,5-1 минуту осуществляется ослепление огневых средств и выдвигающихся следом подразделений с использованием дымовых, зажигательных и аэрозольных боеприпасов, Спустя 1- 2 минуты производится сопряженное минирование боевых порядков, через 1,5-2 минуты наносится 5-ти минутный огневой налет артиллерии с использованием различных боеприпасов, а после этого к уничтожению оставшихся роботов привлекаются противотанковые средства обороняющихся. Дистанционное минирование местности может осуществляться как при выдвижении колонн подразделений РВН противника, так и при действии этих подразделений в предбоевом боевых порядках.

Повышению эффективности борьбы с РВН противника будут способствовать создаваемые огневые засады. Они создаются из танковых, мотострелковых, артиллерийских, огнеметных подразделений, боевых вертолетов и располагаются обычно на флангах воинских частей и подразделений, в промежутках между ними и в глубине обороны. Наиболее эффективны в бою смешанные засады, которые наносят поражение противнику последовательно на нескольких позициях. Такие действия засадных подразделений (отдельных огневых средств) дают возможность достичь наибольшей внезапности поражения и сохранить их боеспособность. Для повышения эффективности борьбы с роботизированными средствами в ближнем бою предлагается создавать в подразделениях группы истребителей роботов, в состав которых могут включаться гранатометчик РПГ-7, 1-2 огнеметчика, 1-2 стрелка с гранатами типа РПГ-18 «Муха» и снайпер.

Повышению эффективности борьбы с роботами военного назначения будет способствовать не только применение огневых средств, а также широкое использование различных заграждений, способствующих созданию районов массированного поражения бронеобъектов противника, которые целесообразно предусмотреть и создать заблаговременно или в ходе боевых действий. Основу таких районов будет составлять противотанковые узлы (районы) и система противотанковых минных полей, а также радиочастотные мины и генераторы помех. Размещенные по определенной схеме, они будут вынуждать противника в ходе преодоления района менять направление движения роботизированных средств и танков, подставляя при этом уязвимые места под заранее подготовленный огонь противотанковых средств, осуществлять блокирование и вывод из строя систем управления и радиоэлектронного оборудования роботов. Перспективным является применение в системе инженерных заграждений жидких взрывчатых веществ для создания заграждений на направлениях возможного применения роботизированных средств. За указанными заграждениями во время подготовки обороны, создавать преграды на пути движения танков (БМП, БТР) противника. Так, при взрыве 300 метровой трубы диаметром 10 см, уложенной в грунт на глубине 1,5- 2,1 м и заполненной 4000кг жидкого ВВ, образуется ров глубиной более 3 м, шириной до 12 м треугольного сечения, который существующие образцы техники самостоятельно преодолеть не могут. Обеспечение частей дивизии такими системами позволит создавать на нужном направлении необходимую плотность сил и средств, прикрывая ослабленные участки одним или несколькими рядами заглубленных труб с жидким ВВ в комплексе с другими заграждениями.

Таким образом, выбор нестандартных способов действий командиром, умелые тактические действия войск, детально продуманная система инженерных заграждений в сочетании с другими заграждениями, засадами и комплексным огневым поражением позволит значительно повысить эффективность борьбы с РВН противника, существенно уменьшить ущерб, наносимый противником, и будет способствовать выполнению поставленной задачи.

УДК 355.332

Ермухамет Ж.Қ. (17-ЕС-1), Эшонкулов Б.Х. (Военная кафедра)

ОРГАНИЗАЦИЯ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ С ОФИЦЕРАМИ

В развитии Вооруженных Сил Республики Казахстана один из важных значений, придавалось офицерам. На различных исторических условиях нашей страны по-разному ставились вопросы подготовки офицерских кадров, но неизменным было понимание одной непреложной истины: офицеры – основа человеческого фактора армии, фундамент морального духа войск.

От уровня профессиональной подготовки офицеров, их готовности и способности с полной ответственностью выполнять возложенные на них задачи напрямую зависит успех в бою.

Личные качества офицера образуются и развиваются непосредственно во время учебы в военно-учебном заведении, но профессиональное становление и дальнейшее его развитие как офицера-командира, учителя и воспитателя своих подчиненных происходят во время практического прохождения службы в подразделениях и частях.

Проходя службу, офицер выполняет много задач, однако главное содержание его деятельности сводится к реализации следующих основных функций. Одной из важнейших функций является общественно-политическая. Армия решает задачи и внутренней политики – ведет боевые действия с бандформированиями, террористами, незаконными вооруженными формированиями. Твердое и последовательное проведение в жизнь политики военно-политических решений по защите интересов нашего народа это главное в деятельности офицеров при реализации этой функции.

Однако нужно понимать, что армия находится вне политической деятельности партий и движений, а этот аспект наиболее сложный в общественно-политической функции, и он придает ей противоречивый характер.

Уже в настоящее время в частях ставят вопросы формирования и развития у офицеров научного мировоззрения, идейной убежденности и политической зрелости, развития у них политической культуры, которая в самом общем виде рассматривается как единство политического сознания и политического действия (поведения), как всесторонняя политическая осведомленность и способность отстаивать свои политические убеждения аргументированно и убедительно. Каждый офицер прежде всего военный руководитель, поэтому важное значение в его профессиональной деятельности имеет организационно-управленческая функция. Содержание этой функции включает организацию, планирование, проведение учебных занятий и воспитательных мероприятий, упорядочение, регуляцию различных видов деятельности подчиненных, постановку задач и их выполнение, контроль исполнения своих распоряжений, мобилизацию подчиненных на решение конкретных задач, управление различными социальными процессами в

подчиненных подразделениях, руководство воинскими коллективами и отдельными военнослужащими и т.д.

Многим офицерам, которые руководят подразделениями, различными воинскими коллективами, сегодня не хватает специальных знаний по теории управления, у них подчас слабо развиты организаторские качества, умения эффективно руководить подчиненными. Должностной авторитет в работе с подчиненными предпочитается авторитету личности руководителя, требовательность к подчиненным подчас не сочетается с уважением личного достоинства военнослужащего и проявлением заботы о нем. У многих руководителей слова расходятся с делом, отсутствует личная примерность в службе, поведении, общении и т.д. Это наносит серьезный вред авторитету офицера-руководителя, подрывает моральные основы управленческой деятельности офицерских кадров. Формирование и совершенствование у офицеров управленческой культуры, основанной на демократических и морально-нравственных принципах – важнейшая задача в воспитательной работе с офицерами частей и кораблей.

Реализация военно-педагогической функции в деятельности офицера занимает особое место. Организация и осуществление обучения и воспитания подчиненных в целях качественного решения задач служебной деятельности, поддержания боеготовности, укрепления воинской дисциплины, формирования морально-политических, боевых и психологических качеств военнослужащих требует от офицера специальных знаний педагогики и психологии, методических умений и навыков, педагогической культуры. Сложность и противоречивость педагогической деятельности офицера в части заключается в том, что, с одной стороны, к обучению и воспитанию военнослужащих предъявляются высокие требования, а с другой – для реализации задач обучения и воспитания не хватает не только материальных средств, учебной базы, но и нет возможностей качественно организовать учебно-воспитательный процесс. Сокращение личного состава не позволяет развернуть полноценную учебно-боевую деятельность, личный состав занят несением службы, выполнением различных хозяйственных работ. Хозяйственно-бытовые проблемы отнимают все время, учеба остается только благим намерением. В этих условиях военнослужащие не получают полноценной боевой подготовки, учеба проводится формально, а офицеры теряют квалификацию учителей и воспитателей, у них пропадает всякий интерес к военно-педагогической деятельности. Нельзя допускать, чтобы так продолжалось и дальше. В армии может вырасти целое поколение офицеров, которое о настоящей боевой учебе будет иметь посредственное представление.

Военно-специальная функция в деятельности офицера предполагает выполнение задач военного специалиста, знание теории и практики военного дела, оружия и боевой техники своего подразделения, части, корабля и вероятного противника, его сильных и слабых сторон. Противоречивость реализации этой функции состоит в том, что с каждым годом происходят изменения качественных и количественных характеристик техники и вооружения. Все меньше в войска поступает новой техники, все больше

остается старой, выслужившей положенный срок. Новая сложная техника требует больших материальных и финансовых затрат, высокой квалификации специалистов. Несоблюдение этих требований ведет к несчастным случаям. Использование старой техники, выслужившей положенные сроки, также становится причиной аварий. Нарушение установленных правил эксплуатации техники и вооружения тоже связано с квалификацией специалистов, которая заметно снижается из-за сокращения сроков обучения специалистов, материальной необеспеченности их подготовки.

В своей деятельности офицер реализует и административно-хозяйственную функцию. Быт военнослужащих, питание, одежда, размещение, проживание, экология воинской части и городков проживания членов семей военнослужащих и много других вопросов являются предметом внимания офицеров. Здесь тоже много проблем, на их решение уходит очень много времени, материальных и финансовых средств. Проявление заботы о подчиненных, о их социальной защищенности, знание запросов, интересов, проблем каждого военнослужащего, оказание им помощи во многом способствуют качественному решению других очень важных проблем, связанных со службой.

Для реализации всех перечисленных функций офицеру недостаточно быть только хорошим командиром или специалистом, знатоком военного дела, уметь управлять подразделением. Необходимо еще быть и личностью с высоким нравственным потенциалом, образцом для подчиненных. Такие понятия, как честность, честь, скромность, простота, доступность, уважительность, доброжелательность, принципиальность, убежденность, справедливость, офицерский долг должны быть наполнены для него глубоким содержанием. Высокий профессионализм офицера в сочетании с моральной чистотой, несомненно, привлекательны для подчиненных и вызывают у них, уважение и стремление к подражанию.

УДК 355.21

Рэш Т.Ж. (17-ГД-1), Калиакперов Е.С. (Военная кафедра ВКГТУ).

БЛОКПОСТ. УСТРОЙСТВО, ТАКТИКА ДЕЙСТВИЙ ЛИЧНОГО СОСТАВА БЛОКПОСТА

Блокпосты обычно устанавливаются в районах напряженности с целью проведения контр террористических мероприятий; для проверки, проходящих через них, транспортных средств; предотвращения проезда нежелательных элементов, несанкционированного провоза оружия, взрывчатых веществ, ценностей, продовольствия, наркотиков, а кроме того, для полного блокирования дороги, предотвращения ее дальнейшего использования.

Блокпосты следует устраивать в местах с хорошим обзором, чтобы попавшая в зону видимости машина не смогла бы ни повернуть, ни съехать с дороги, ни объехать, скрывшись от наблюдения. Расположение блокпостов за углами зданий, на поворотах дороги или за склонами холмов хорошо подходит для обеспечения эффекта неожиданности.

Очень часто, по разным причинам, блокпост становится притягательным для населения. Например, местные жители предпочитают дожидаться попутного транспорта вблизи блокпоста, наиболее безопасного в криминальном отношении места. В таком случае, для укрытия населения от дождя оборудуется навес или утепленная будка (рядом с постом, но не на его территории). В служебные помещения посторонних запускать нельзя!

Существенным моментом при организации блокпоста является согласование порядка действий с соседними и поддерживающими подразделениями, особенно важно скоординировать порядок ведения огня с артиллеристами. Нужно тщательно сверить карты (чтобы не было разнобоя в обозначении своих и чужих целей). Необходимо проверить правильность наводки при помощи осветительных мин или организовать пристрелку при помощи дымовых снарядов.

Необходимо заранее предусмотреть и порядок обмена информацией между соседними и поддерживающими подразделениями. Для обеспечения взаимодействия можно использовать не только радиосредства, но и такие устаревшие средства, как сирены, гудки, набаты, барабаны, сигнальные огни.

ТАКТИКА БОЕВИКОВ ПРИ НАПАДЕНИИ НА БЛОКПОСТ**Первый способ.**

Как правило, атакуют блокпост со стандартной тактикой действий – группа огневой поддержки обрушивает огонь на блокпост с одной стороны, в то время как одна или несколько мобильных групп сближаются с ним и забрасывают его гранатами. Бой начинается гранатометчик. После первого выстрела ПК и РПГ ведут непрерывный прицельный огонь по блокпосту.

В это время автоматчики начинают продвижение к блокпосту. Сначала две фланговые группы перебегают на 15-20 м к блокпосту. В это время центральная группа стреляет. Затем фланговые группы садятся в ближайшее

укрытие открывают огонь, а центральная группа перебежками идет вперед их на 15-20 м, затем садится и открывает огонь. В это время фланговые группы продвигаются вперед. И так до тех пор, пока не приблизятся к блокпосту и не начнут забрасывать блокпост гранатами.

Противник также будет мешать занять позиции за крупнокалиберными пулеметами и в бронетехнике, подносить боеприпасы и заряжать пулеметы/пушки, методично обстреливая снайперским огнем подходы к ним, в том числе - люки бронетехники. В таких случаях для подхода к технике надо ставить дымы, а огонь из крупнокалиберных пулеметов вести, прикрываясь корпусом пулемета.

После неудачной атаки боевики могут вновь атаковать, рассчитывая на ослабления бдительности гарнизона блокпоста после успешного отражения атаки.

Второй способ.

Автоматчики идут в наступление через одного: один перебегает, другой прикрывает.

Фортификационное оборудование блокпоста осуществляется с использованием защитных и маскирующих свойств местности, подручных строительных материалов (железобетонных блоков, кирпича, различных металлоконструкций), мешков с песком (землей) и т.д. На блокпосту, как правило, оборудуются: 2-3 окопа на отделение, одиночные окопы на двух-трех стрелков, ходы сообщения, окопы для боевой техники (БМП, БМД, танков), огневых средств (АГС-17, минометов и др.) на основной и запасных позициях, перекрытые щели, укрытия для автомобилей и специальных машин, а также сооружения из железобетонных блоков (других строительных материалов) прикрывающие помещения для размещения личного состава, туалета и т.д.

Постоянные блокпосты размещаются на дорогах или на основных маршрутах, обычно на пересечении дорог или на въезде в контролируемый район. Такой блокпост обслуживается круглосуточно - личный состав находится на нем всё время.

Вокруг блокпоста должны быть предусмотрены следующие препятствия:

колючая проволока или спираль «Егоза» вокруг внешнего периметра блокпоста, должна защищать блокпост со всех сторон за исключением одного узкого прохода. Этот проход должен защищаться легким пулеметом. Высота проволочного ограждения не должна превышать уровня наблюдения

колючую проволоку или спираль Бруно нужно предусмотреть и на дороге, чтобы предотвратить враждебные действия изнутри комплекса

для блокирования движения должен быть предусмотрен большой тяжелый, но в тоже время быстро опускаемый шлагбаум (подвижной барьер)

между линией ожидания машин и главной дорогой нужно предусмотреть заграждение из колючей проволоки

большие бетонные блоки должны быть размещены на дороге на каждом направлении движения

по периметру КПП должны быть расположены сигнальные ракеты, запускаемые устройствами натяжного действия, а также другие аналогичные средства предупреждения

необходимо удалить растительность на ближайших территориях

также засыпать ямки и ложбинки либо залить отработанным маслом или мазутом

для остановки транспорта должны быть в наличии доски с шипами, а для ограничения скорости - выступы на дорожном покрытии

прожекторы не должны освещать или ослеплять личный состав

в городских условиях блокпост должен иметь группу прикрытия с позициями на крыше расположенного поблизости строения.

Вариант действий при досмотре. Состав группы, проверяющей одну единицу автотранспорта, должен быть не менее 3 человек: старший, проверяющий документы и машину, прикрывающий.

Местонахождение старшего справа сбоку и в 4—5 м сзади проверяемой машины, таким образом, он страхует себя от резкого наезда задним ходом и контролирует правую сторону автомобиля. Он не вмешивается в процесс проверки документов. Его задача - при необходимости прикрыть огнем проверяющего. В момент проверки оружие старшего сотрудника должно быть наготове.

Третий боец (прикрывающий) — автоматчик или пулеметчик — находится от проверяемого автотранспорта на безопасном для себя расстоянии спереди по ходу движения — и решает исход события огнем при попытке противника прорвать заслон. Позиция автоматчика (пулеметчика) должна быть замаскирована и иметь хороший обзор для ведения действенного огня на поражение. Автоматчик должен находиться на таком расстоянии от основной группы, чтобы он мог видеть (и желательно слышать) все, что происходит на посту, ибо огонь он открывает при осложнении обстановки без приказа, по своему разумению. Он должен находиться в секторе обстрела старшего поста для огневой поддержки с его стороны и недопущения нападения сзади.

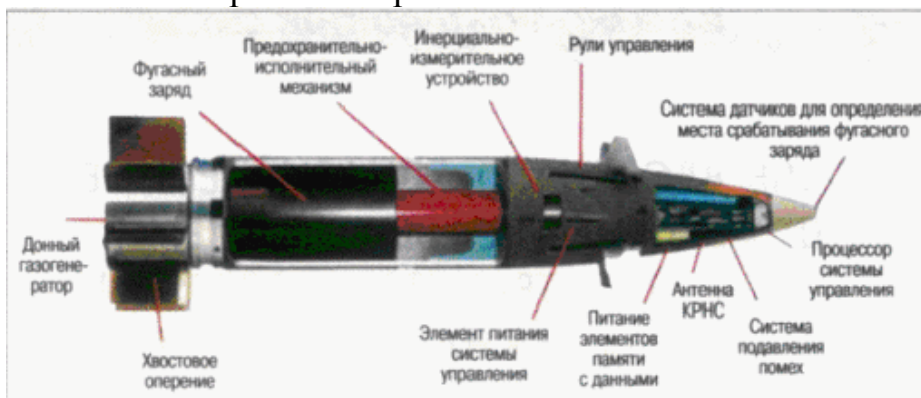
УДК 355.351

Советханов Д.Р. (18-ВТ-1др), Оразаметов М.Д

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАКЕТНО-АртиЛЕРИЙСКОГО ВООРУЖЕНИЯ СУХОПУТНЫХ ВОЙСК

Перспективой развития современной артиллерии, особенно для стран не обладающих собственными военными заводами, будет более глубокое внедрение новых на данный момент технологий для существующих систем. Их методичное изучение и обучение эксплуатации последующего обслуживающего персонала. Такой системой является внедрение высокоточных боеприпасов, которое не требует замены существующей техники, а в некоторых случаях лишь ее легкую модернизацию.

В Вооружённых Силах развитых государств всегда традиционно уделялось большое внимание развитию высокоточного оружия, образцы которого в настоящее время состоят на вооружении различных родов войск. Так, на вооружении полевой артиллерии могут находиться 152-мм высокоточные снаряды «Сантиметр», «Краснополь» и 240-мм высокоточная ствольная мина «Смельчак», предназначенные для поражения малоразмерных наблюдаемых целей: объектов бронетанковой темники, наблюдательных пунктов, огневых точек и других целей. Эти боеприпасы оснащены полуактивной лазерной системой самонаведения, принцип действия которой заключается в следующем. Наводчик удерживает на поражаемом объекте пятно лазерного целеуказателя, захват которого осуществляется головкой самонаведения (ГСН) боеприпаса. После захвата ГСН лазерного пятна на цели управление движением снаряда осуществляется с помощью двигателей коррекции («Сантиметр», «Смельчак») или аэродинамических устройств («Краснополь»). При разработке и оснащении войск этими образцами делалась ставка на качественно новый уровень решения задач огневого поражения противника.



Снаряд «Сантиметр»

Во всех вышеперечисленных боеприпасах используется осколочнофугасная боевая часть. В подобных случаях при выборе для поражения нескольких «разнопрочных» целей и создании для этого универсальной боевой части трудно достичь ее высокой эффективности при

воздействии на каждую цель. В списке поражаемых целей боеприпасами «Сантиметр», «Краснополь», «Смельчак» на первом месте определены объекты бронетанковой техники, которые в свою очередь также обладают разной стойкостью к осколочно-фугасному действию. Боевая часть к этим боеприпасам была бы более универсальной, если бы она была кумулятивно-осколочно-фугасной. Но поскольку перед кумулятивным узлом находилась бы ГСН и взрывательное устройство, то со-5 здатели боеприпасов пошли по более легкому пути, использовав осколочно-фугасную боевую часть для поражения как объектов бронетанковой техники, так и инженерных сооружений с живой силой и вооружением. Эффективность таких корректируемых боеприпасов зависит от точности попадания в наблюдаемую цель и параметров осколочно-фугасного воздействия нанесенного цели.

Активно-реактивный снаряд (АРС) – один из видов артиллерийских снарядов, в котором объединены свойства активного и реактивного снарядов. Начальную скорость АРС сообщают газы, образующиеся от воспламенения метательного заряда в камере орудия. На траектории начинает работать реактивный двигатель, сообщая снаряду дополнительную скорость. Зажигание двигателя может быть произведено после выхода снаряда из ствола с помощью системы зажигания, встроенной в корпус, либо с помощью высокой температуры газов от стартового заряда. АРС имеет значительно большую дальность полёта снаряда по сравнению с обычным (активным) снарядом того же калибра. Применение АРС позволяет либо увеличить дальноточность при фиксированной массе орудия, либо уменьшить массу орудия при фиксированной дальности. В Советском Союзе разработки будущего АРС начинаются с исследований свойств фосфора, работающего как топливо для реактивного двигателя. Сами исследования начались 12.07.1933 года. И хотя данные работы проходили в целях создания реактивного двигателя (камера сгорания для ПВРД вращающего типа), испытания проводились на артиллерийских снарядах калибра 76мм. Было испытано десять переделанных снарядов с установленными прямоточными воздушно-реактивными двигателями. Стрельба данными снарядами велась из орудия калибра 76мм образца 1902 года с углом возвышения ствола 20 градусов. Скорость снаряда при вылете из канала ствола в среднем составила около 600 метров в секунду. Обычный артиллерийский снаряд, как и многие военные разработки, получил бурное развитие и дополнительные возможности во времена ВОВ. Активные разработки велись по обе стороны фронта. Советский предшественник АРС сначала был «специальным снарядом», а начало разработок по увеличению дальности артиллерийских орудий относится к 1943 году. Разработки проходили под Наркоматом авиационной промышленности в НИИ-1. Согласно полученным заданиям от ГАУ, разработки велись для орудия ЗИС-3 (калибр 76мм), корпусного орудия калибра 152мм (образца 1910/1934 годов) с унифицированными боеприпасами с гаубицей МЛ-20 и для миномета (калибр 120 мм).

В настоящее время на вооружении Сухопутных войск РК находятся реактивные системы залпового огня (РСЗО) трех основных калибров: 122,

220 и 300 мм (системы «Град», «Ураган» и «Смерч-М» соответственно). В последние несколько лет в России были проведены работы по модернизации перечисленных систем в аспекте увеличения точности и максимальной дальности стрельбы, повышения уровня защиты от оружия массового поражения и общего совершенствования боевых машин.



Боевая машина 2Б17М из состава РСЗО Тornado-Г

В перспективе главное внимание в вопросе совершенствования имеющихся РСЗО будет уделено дальнейшему процессу повышения точности и дальности стрельбы, расширению номенклатуры используемых реактивных снарядов разного назначения и повышению боевых возможностей РСЗО. Специалисты ГРАУ считают, что благодаря реализации перечисленных мероприятий роль и место реактивных систем залпового огня в будущих боевых действиях значительно возрастет и реактивная артиллерия займет ведущее место в системе огневых средств Сухопутных войск российской армии.

При этом ключевым условием повышения боевых возможностей формирований реактивной артиллерии является их оснащение новыми реактивными системами залпового огня «Тornado-Г» (122 мм) и «Тornado-С» (300 мм), первая представляет собой дальнейшее развитие системы «Град», вторая – модернизация «Смерча». «Тornado-С» обеспечивает поражение целей на удалении до 120 км, специалисты считают, что данный показатель в будущем можно будет довести до 200 км. При этом РСЗО «Тornado-Г» в состоянии использовать всю номенклатуру боеприпасов как специально созданных для новой системы, так и старых неуправляемых реактивных снарядов от РСЗО «Град». Также ключевым условием повышения боевых возможностей частей реактивной артиллерии должно стать их оснащение высокоточными снарядами повышенной дальности. Значительное влияние на эффективность использования РСЗО должно оказать и их развитие в части уменьшения времени готовности и перезарядки пакетов реактивных снарядов.

СОДЕРЖАНИЕ

Айтанов. А, Кабдулшарипова А.М СОВРЕМЕННЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	3
Айтанов.А.А., Кабдулшарипова А.М. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	8
Асылхан Ж.С., Кабдулшарипова А.М. МОДЕЛИ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	12
Гарипова А.Ж., Денисова О.К. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	16
Доможирова Е.А., Козлова М.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ	19
Доможирова Е.А., Козлова М.В. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ	25
Дюсупова А.Р., Уразова В.С. НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА В ОРГАНИЗАЦИЯХ	30
Еркін М. Е., Абдрахманова Ж.С. ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІ: ДҰРЫС ҚОЛДАНУ – ТАБЫСТЫҢ КӨЗІ	33
Ermolaeva O.A., Urazova V.S. MARKETING RESEARCH OF THE ENTERTAINMENT INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF THE YUBILEYNY CINEMA	37
Ерсайынова Е.Е., Қалиханова А.Т., Ургушева С.С. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРІНІҢ РЕСУРСТЫҚ БАЗАСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ КӨЗДЕРІ	40
Ертайқызы Ә., Айтказина Н.Ж., Абдрахманова Ж.С. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЗАМАНАУИ КӘСПОРЫННЫҢ ДАМУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ	45
Жайлаубаев С.Н., Варавин Е.В. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И МАЛЫЙ БИЗНЕС	49
Шведчикова А.А., Жанабаева А.С. ПРИОРИТЕТНЫЕ СПОСОБЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ	52
Жармуқанова Л.С., Кабдулшарипова А.М. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	55
Жасыбаева С.Т., Уразова В.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОГО МАРКЕТИНГА	59
Мұхтарқанова А.А., Кайдарова Н.А., Шапочкина Е.Ю. ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ	63

Каирбекова Д.Р., Кабдулшарипова А.М. ПУТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	68
Каирбекова Д. Р., Сорокина Л.И. СУБЪЕКТ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ	73
Қалиева Е.Қ., Рысханова А.С., Сырымбек М. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМЫТУДА БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҚТАРДЫҢ БАСТЫ ҚҰРАЛДАРЫ	78
Касанбаева Л.Е., Рахимбердинова М.У. ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	83
Кожамсейтова Ж.С., Козлова М.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА	86
Кожамсейтова Ж.С., Козлова М.В. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН (НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА)	91
Кусаинова К.З., Ургушева С.С. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	96
Қамбарова А.Қ., Денисова О.К. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	101
Қанат.А., Тоқан.Н.Ж., Бухатова.А.С КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНДЕГІ АҒЫМДАҒЫ ШЫҒЫСТАРДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ҮШІН БАНКТІК ҚАЖЕТТІЛІКТІ БАҒАЛАУ	105
Лопычева А.О., Куур О.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕАЭС В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ	110
Mamchur A.I., Rakhimberdinova M.U. UNIVERSITY CHANGE MANAGEMENT: PRACTICAL APPLICATION AND RECOMMENDATIONS	114
Маратова Е. М., Абдрахманова Ж.С. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ӘЛЕУМЕТТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ РӨЛІ	117
Мукатаева А.С., Рахимбердинова М.У. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	121
Мусина Ж.Р., Алтынбай Н.Ж , Бухатова А.С ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ	126
Мухамедгалиева Н.Н., Мадиярова Э.С. ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРНЫ БІЛІМ БЕРУ ҚЫЗМЕТІ САЛАСЫНДАҒЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ	129
Ниязбекова А.Е., Рахимбердинова М.У., Байтикенова Г.А. ЖОО ҚЫЗМЕТІНІҢ САПАСЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ МАРКЕТИНГТІК ҚҰРАЛДАРЫ	133

Нуралханов Б.М., Рахимбердинова М.У. АДАМИ БРЕНД	136
Омарбеков Н.Н., Абдрахманова Ж.С. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АДАМ ӘЛЕУЕТІ ДАМУЫН БАҒАЛАУ	139
Раипова А., Мезенцева Л.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	144
Раипова А.Ә., Мезенцева Л.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	149
Рахымова Д.Р., Рахимбердинова М.У. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	154
Рымбай А.Ж. МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІК МЕХАНИЗІМІН ҚОЛДАНУ АЯСЫН КЕҢЕЙТУ	159
Рысханова А.С., Қалиева Е.Қ., Сырымбек М. АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ СЕКТОРЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІ	166
Сайлаухан А.А., Омарбекова Н.М., Сагидолдина А.Ж. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТАБИҒАТ ҚОРЛАРЫН ПАЙДАЛАНҒАНЫ ҮШІН ТӨЛЕНЕТІН ТӨЛЕМДЕРДІҢ МАҢЫЗЫ	169
Сагинбек Д.С., Денисова О.К. АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА	174
Сейсебаева Д.К., Козлова М.В. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПО ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ	179
Сейсебаева Д.К., Козлова М.В. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ENERGYСТРОЙ»	182
Степанов Д.С., Куур О.В. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ АО «АЗИЯ АВТО»	187
Серікқызы Н., Сырымбек М. THE RISKS IN BUSINESS ACTIVITIES	192
Тлеубекова А., Сүлейменова А., Сырымбек М. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ДАМУ ПРОБЛЕМАСЫ	195
Тажимканова З.Н., Ургушева С.С. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	198

Тезекбаева С.Т., Рахимбердинова М.У. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА И ЕЁ ОПТИМИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	202
Төлеухан С.Т., Сагидолдина А.Ж ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫ, ӨСУІ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ	205
Тугельбаева М.Б., Краузе Н.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА	208
Тургынова А.Р., Удовицкая Е.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ОСОБЕННОСТИ	213
Чукуева Г.Е., Козлова М.В. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ	216
Чукуева Г.Е., Козлова М.В. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ	220
Айымқанова Г., Алпамысов Д., Шорганова А. ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДАҒЫ БҰҚАРАЛЫҚ СПОРТТЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ПРОБЛЕМАЛАРЫ	225
Арғынбеков Д., Бекбосынов С.Т. БІЗДІҢ КҮНДЕЛІКТІ ӨМІРІМІЗДЕГІ ДЕНЕ ШЫНЫҚТЫРУ	228
Базанова Д.А., Шимин Е. А. ЛЕЧЕБНАЯ ФИЗКУЛЬТУРА И ПЛАВАНИЕ ПРИ СКОЛИОЗЕ ПОЗВОНОЧНИКА	231
Баймадиева А., Саханова Ж., Байдельдинова Л.М. РАЗВИТИЕ ПСИХОМОТОРНЫХ И ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ЭМОЦИОНАЛЬНО-ВОЛЕВОЙ СФЕРЫ В ПРОЦЕССЕ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ	234
Байұзақ А., Шорганова А.Б. ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДА ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ ПӘНІНЕН АРНАЙЫ ОҚУ БӨЛІМІНДЕГІ «Б» ЖӘНЕ «В» ТОБЫНА. САБАҚ ӨТКІЗУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	239
Баянов А.Б., Лобанов В.Д. СОВРЕМЕННЫЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ОБРАЗЦЫ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ МОТОСТРЕЛКОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И ЧАСТЕЙ	244
Бояринова А.С., Иванова К.Н., Шимин Е. А. ЛЕЧЕБНАЯ ФИЗКУЛЬТУРА	249

Букреева Н.К., Сычева Г.В. ЖЕНСКИЙ КУЛЬТУРИЗМ	253
Гаизов.А.К., Бахтыбаев.А.К. ГИБРИДНАЯ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКАЯ ТРАНСМИССИЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	255
Грошева Л., Зайцева К., Максutow С.К. РЕКРЕАЦИОННАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ ВИДЫ	
Дәулетжарова А.К., Мусина Ж.Р., Бекбосынов С.Т. ЖАСТАР ӨМІРІНДЕГІ СПОРТ	260
Джагупарова М., Ойратқызы С. СПОРТ – ДЕНСАУЛЫҚ КЕПІЛІ	262
Тауфиқов Т.К., Каражигитов С.М. РОБОТЫ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ В ОБЩЕВОЙСКОВОМ БОЮ»	265
Ерболқызы А., Максutow С. К. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ	270
Ескали Е.Д., Таттыбаев Е.Э. ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ РАЗВЕДКИ	273
Әділбек А., Сабитов М.З. ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК МӘСЕЛЕЛЕРДІ ШЕШУДЕГІ РӨЛІ	277
Әділханова Д., Елюбаев Д.И. ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРНЫНДАҒЫ «ШАҢҒЫ СПОРТЫ»	279
Әзетова Д.Ә., Жакипбекова К.Ж., Бабырбаев А.А. РОЛЬ БАСКЕТБОЛА В ФИЗИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ СТУДЕНТОВ	283
Забoшта Ю., Байдельдинова Л.М. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЛОЖИВШЕЙСЯ ПРАКТИКИ К УЧАСТИЮ В ФИЗКУЛЬТУРНО - ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ С ОСЛАБЛЕННЫМ ЗДОРОВЬЕМ	287
Зиядабек Н., Елюбаев Д.И. ШАЙБАЛЫ ХОККЕЙ ТУРАЛЫ ЖАЛПЫ СИПАТТАМА	290
Қабдыкенова Л., Дуйсембекова Е., Оралбеков Э. Х. АРТЕРИАЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ. ГИПЕРТОНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ	293
Кадышева А., Пазылов Ә., Ибраев А.Б. ӘЛЕМГЕ ӘЙГІЛІ СПОРТ ОЙЫНЫ	296
Кайыргазина А.А., Ойратқызы С. СТУДЕНТТЕРДІҢ САЛАУАТТЫ ӨМІР САЛТЫНЫҢ НЕГІЗДЕРІ	299
Калибекова А.Ж., Омарбекова А.А., Сабитов М.З. HEALTHY LIFESTYLE	303
Камбалина А., Соколова В., Максutow С.К. ВЛИЯНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ УПРАЖНЕНИЙ НА СТАРЕНИЕ	306
Кеншімбай К., Кенжеқанова Б., Бекбосынов С.Т. ЖАС ВОЛЕЙБОЛШЫЛАРДЫҢ ЖЫЛДАМДЫҚ ПЕН ҮЙЛЕСТІРУ ҚАБІЛЕТІН КЕШЕНДІ ДАМЫТУ БАҒДАРЛАМАСЫН ӘЗІРЛЕУ	310

Костюк С. К., Затримайлов В.М. СОВРЕМЕННЫЕ ВОЕННЫЕ УГРОЗЫ	313
Қуанышбекқызы А., Оралбеков Э.Х. ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ	317
Мананова А., Даумов Б.А. СТУДЕНТТЕРДІҢ ДЕНСАУЛЫҒЫН НЫҒАЙТУДА ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ САБАҒЫ МЕН ЖҰМЫСТАРЫНЫҢ МАҢЫЗЫ	319
Матвеев Е. В., Испулов К. С. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ	323
Мусанова К., Рахимова Д., Шимин Е. А. ДЫХАТЕЛЬНАЯ ГИМНАСТИКА СТРЕЛЬНИКОВОЙ	326
Озат Д., Әбдіқадыр Ә., Шорганова А.Б. ЕРІК-ЖІГЕР КҮШІ ЖӘНЕ ОНЫҢ СПОРТТАҒЫ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ	329
Омарбекова А.А., Калибекова А.Ж., Сабитов М.З. HEALTHY LIFESTYLE	334
Оралбек С.К., Елюбаев Д. И. ЖАҒАЖАЙ ВОЛЕЙБОЛЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ КЛАССИКАЛЫҚ ВОЛЕЙБОЛДАН АЙЫРМАШЫЛЫҒЫ	337
Ринатова А., Айтқазынова А., Нуржанов А., Ойратқызы С. САЛАУАТТЫЛЫҚ– САУЛЫҚ КЕПІЛІ, АЛ САУЛЫҚ – БАЙЛЫҚ НЕГІЗІ	340
Рысбергенова З., Мадениетова А., Сычева Г. В. СПЕЦИАЛЬНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА БАДМИНТОНИСТА	344
Сейтканов А.А., Омаров Б.А. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ.	347
Серікбай А., Даумов Б.А. ОПТИМИЗАЦИЯ УЧЕБНО-ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОЦЕССА ПО ТЕХНИКО-ТАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ ВОЛЕЙБОЛИСТОВ	351
Серік А., Ниязбеков Д.К. БАЛАЛАР МЕН ЖАСӨСПІРІМДЕРДІҢ КҮШ-ҚУАТЫН АРТТЫРУДАҒЫ ВОЛЕЙБОЛ ОЙНЫНЫҢ РӨЛІ	356
Слямбеков Н.Ж., Веселков С. И. БОЕВАЯ МАШИНА ПЕХОТЫ БМП-3 — БУДУЩЕЕ МОТОСТРЕЛКОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	360
Советханова Б., Шперлинг К., Сычева Г.В. ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ДЛЯ ОЗДОРОВЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ	363
Халидолла А., Болатов., Ибраев А.Б. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ СПОРТТЫҢ ДАМУ ТАРИХЫ	368
Хидиров И., Шорганова А.Б. ОҚУШЫЛАР АРАСЫНДА ЖИІ КЕЗДЕСЕТІН АУРУ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ САБАҒЫНА ҚАЙТА ҚАТЫСУ МЕРЗІМДЕРІ	371
Эккерт Э., Абдурашитова О., Байдельдинова Л.М. ОБЩАЯ ЗАБОЛЕВАЕМОСТЬ У СТУДЕНТОВ, ОСВОБОЖДЕННЫХ ОТ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ	376

Юдина Л.А., Сычева Г. В. ФИЗИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ИГРЫ В БАДМИНТОН	379
Ермолов Г.Б., Асмолова Л.А. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СКОРОСТНЫХ И СКОРОСТНО- СИЛОВЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПОДРОСТКОВ 14-15 ЛЕТ	381
Кенжеқанов Е. Б. РОБОТЫ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	383
Ермухамет Ж.Қ., Эшонкулов Б.Х. ОРГАНИЗАЦИЯ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ С ОФИЦЕРАМИ	388
Рәш Т.Ж., Калиакперов Е.С. БЛОКПОСТ. УСТРОЙСТВО, ТАКТИКА ДЕЙСТВИЙ ЛИЧНОГО СОСТАВА БЛОКПОСТА	391
Советханов Д.Р., Оразаметов М.Д ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАКЕТНО-АРТИЛЕРИЙСКОГО ВООРУЖЕНИЯ СУХОПУТНЫХ ВОЙСК	394

Научное издание

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ – ИННОВАЦИОННОМУ
РАЗВИТИЮ КАЗАХСТАНА**

*Материалы VI Международной научно-технической конференции
студентов, магистрантов и молодых ученых
(ВКГТУ, 9, 10 апреля 2020 г.)*

Часть VI

Сборник издан методом прямого копирования авторских статей
Ответственный за выпуск *О.Н. Николаенко*
Редактор *С.С. Мамыраздыкова*

Подписано в печать 25.05.2020. Формат 60x84/16.

Печать ризографическая. Бумага офсетная.

Усл.печ.л. 23,48. Уч.-изд.л. 23,17.

Тираж 300. Заказ № 746-2020.

Цена договорная.

Восточно-Казахстанский государственный технический
университет им. Д. Серикбаева
070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Протозанова, 69.