

**Министерство образования и науки Кыргызской Республики
УНИВЕРСИТЕТ АДАМ**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**ЭКОНОМИКА
УПРАВЛЕНИЕ
ОБРАЗОВАНИЕ**

№ 2 (011)

Основан в 2015 году

2021

Министерство образования и науки Кыргызской Республики

Международный научный журнал «Экономика. Управление. Образование»

Учредитель СМИ:

Общество с ограниченной ответственностью «Университет Адам»

Зарегистрирован в Министерстве юстиции Кыргызской Республики

Свидетельство о регистрации СМИ № 2062 от 26 декабря 2014 г.

Журнал включен в Российский индекс цитирования (РИНЦ)

Редакционная коллегия

Главный редактор

Батырбекова Ж.К. - к.э.н., доцент

Члены редколлегии:

Абдынасыров У.Т. - д.э.н., профессор,
Университет Адам;

Алмакучуков К.М. - д.э.н., профессор
Университет Адам;

Батырканова Г.Д. - к.э.н.
Университет Адам;

Барановский А.И. –
д.э.н., Омский экономический институт;

Власова Н.Ю. - д.э.н., профессор,
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург);

Исаков У.М. - д.э.н., профессор,
Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова (г. Алматы);

Карх Д.А. - д.э.н., профессор,
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург);

Преслав Димитров - д.э.н., профессор,
Юго-Западный университет «Неофит Рильский»;

Федоров М.В. - д.г.-м.н., профессор,
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург).

Адрес: Кыргызская Республика, г. Бишкек, бул. Молодой Гвардии, 55

Тел.: +996 312 39 22 78; +996 312 65 02 17; +996 312 39 22 02.

E-mail: bafe2016@yandex.ru, www.bafe.edu.kg.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

Акылбекова Н.И., Рыскулова М.К., Неевина Е.А. Влияние пандемии COVID-19 на развитие туризма Akylbekova N.I., Ryskulova M.K., Neevina E.A. Impact of the COVID-19 pandemic on tourism development	5
Кушалиева Д.А., Сарбагышева Г.Э. Механизм формирования и распределения прибыли организации Kushalieva D., Sarbagysheva G.E. The mechanism of formation and distribution of profit of the organization	11
Майрамбекова М.М., Абдыров Т.Ш. Роль управления денежными потоками организации в системе финансового менеджмента Mairambekova M.M., Abdyrov T.Sh. Role of cash flow management in the financial management system	17
Майрамбекова М.М., Абдыров Т.Ш. Механизм формирования эффективной системы управления денежными потоками организации Mairambekova M.M., Abdyrov T.Sh. The mechanism of forming an effective cash flow management system of the organization	21
Мирзалимова Л.А., Абдынасыров У.Т. Деятельность банков во время пандемии COVID-19 и пути выхода из кризиса Mirzalimova L.A., Abdynasyrov U.T. Activities of banks during the COVID-19 pandemic and ways of exiting the crisis	25
Мирзалимова Л.А., Абдынасыров У.Т. Развитие системы розничных услуг в деятельности банка Mirzalimova L.A., Abdynasyrov U.T. Development of the retail services system in the bank	31
Ниязова А., Батырбекова Ж.К. Роль анализа финансового состояния предприятия в повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия Niyazova A., Batyrbekova Zh.K. The role of analysis of the financial state of the enterprise in increasing the efficiency of the economic activity of the enterprise	36
Рыскулова Н.Э., Алкадырова Ч.М. Концептуальные основы разработок и стратегии развития продукта Ryskulova N.E., Alkadyrova Ch.M. Conceptual framework for developing a product development strategy	40
Рыскулова Н.Э., Алкадырова Ч. М. Формирование стратегии развития продукта в зависимости от этапов его жизненного цикла Ryskulova N.E., Alkadyrova Ch.M. Formation of a product development strategy depending on the stages of its life cycle	45
Шайлообек кызы Жаркын, Сагынбаева А.Т. Виды и формы оплаты труда Shailoobek kyzy Jarkyn, Sagynbaeva A.T. Types and forms of remunerate	49

Шайлообек кызы Жаркын, Сагынбаева А.Т.

Организация и методика анализа трудовых ресурсов и оплаты труда

Shailoobek kyzy Jarkyn, Sagynbaeva A.T.

Organization and methods of analysis of labor resources and remuneration 53

Элебесов Б.А., Дженалиева М.А.

Медицинское страхование мигрантов

Elebesov B.A., Zhenalieva M.A.

Social insurance models of the population 59

Давлетбакова Д.Т.

Изменение духовно-нравственных ориентиров молодого поколения *(на примере современных антипословиц)*

Davletbakova D.T.

Changing spiritual and moral values of the young generation *(by the example of modern anti-prophets)*..... 65

Uswa Asghar, Давлетбакова Д.Т.

Сравнительный анализ кыргызских и пакистанских пословиц о женщинах и девушках

Uswa Asghar, Davletbakova D.T.

Comparative analysis of the kyrgyz and pakistani

Proverbs about women and girls 70

Койчиева А.Ж., Токонова Г., Супатаева Г.Т. Осанка студента и основы методики ее формирования на занятиях физической культурой

Koichieva A.G., Tokonova G., Supataeva G.T. Posture of a student and the basics of the methodology of its formation in physical culture lessons

..... 75

Рыскулов А.Б., Айтпай уулу Бердигул, Абдыкаримов Б.И. Самовоспитание занимающихся физической культурой

Ryskylov A.B., Aitpai uulu B., Abdykarimov B.I. Self-education of those who go in for physical culture 80

Акылбекова Нелли Ильинична

*Международная академия управления, права, финансов и бизнеса, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Управление и социально-экономические науки»
г. Бишкек, Кыргызская Республика
e-mail: nelly_a@bk.ru*

Рыскулова Марина Кенешовна

*Университет Адам, и.о. доцента
г. Бишкек, Кыргызская Республика
e-mail: ryskulovam@mail.ru*

Неевина Елена Анатольевна

*Университет Адам, старший преподаватель, г. Бишкек, Кыргызская Республика
e-mail: Neeva78@mail.ru*

COVID-19 ПАНДЕМИЯНЫН ТУРИЗМДИН ӨНҮГҮШҮНӨ ТИЙГИЗГЕН ТААСИРИ

Корутунду. Макалада коронавирус пандемиясынын шартында туризмди өнүктүрүү көйгөйлөрү талкууланып, аны өнүктүрүүнүн артыкчылыктуу багыттары аныкталды.

Дүйнөлүк туризм уюмунун маалыматы боюнча өлкөлөрдүн катышуу рейтинг, 2017-2019-жылдарга туризмди өнүктүрүүнүн эл аралык рейтингдериндеги Кыргыз Республикасынын позициясы, Кыргыз Республикасындагы туризм жаатындагы дүң кошумча нарк динамикасы каралды.

Негизги сөздөр: туризм, пандемия, рейтинг, дүң кошумча нарк, саякат, Дүйнөлүк туризм уюму, мусулман туризми, экотуризм, туризм тармагы.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы развития туризма в условиях пандемии коронавируса и определены приоритетные направления его развития.

Рассмотрены рейтинг стран по посещаемости. По версии Всемирной туристической организации, позиция Кыргызской Республики в международных рейтингах развития туризма за 2017-2019 годы, динамика валовой добавленной стоимости в сфере туристической деятельности в Кыргызской Республике.

Ключевые слова: туризм, пандемия, рейтинг, валовая добавленная стоимость, путешествие, Всемирная туристическая организация, мусульманский туризм, экотуризм, туристическая отрасль.

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON TOURISM DEVELOPMENT

Abstract. The article discusses the problems of tourism development in the context of the coronavirus pandemic and identifies priority areas for its development.

The rating of countries in terms of attendance according to the World Tourism Organization, the position of the Kyrgyz Republic in international ratings of tourism development for 2017-2019, the dynamics of gross value added in the field of tourism in the Kyrgyz Republic are considered.

Key words: tourism, pandemic, rating, gross value added, travel, World Tourism Organization, Muslim tourism, ecotourism, tourism industry.

Туризм до пандемии COVID-19 развивался высокими темпами. Согласно рейтингу самых посещаемых стран, по версии Всемирной туристической организации, Франция занимает первое место, поскольку в 2019 году ее посетили 90,2 млн. туристов, тогда как в 2018 году - 89,4 млн. туристов [6].

Второй по посещаемости страной в 2019 году была Испания, принявшая в 2019 году 83,8 млн. туристов. Третьей страной в этом рейтинге стоит США, которую посетили в 2019 году 78,7 млн. туристов (рис. 1) [6].

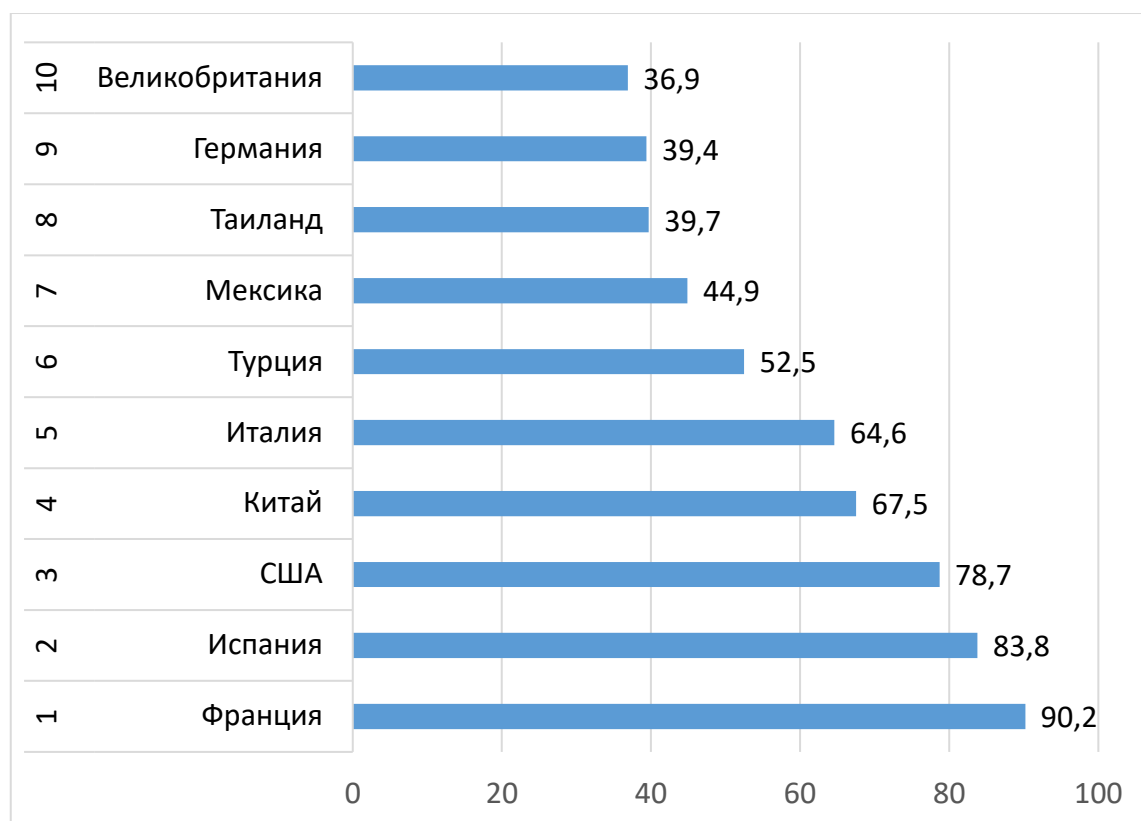


Рис. 1. Рейтинг стран по посещаемости по версии Всемирной туристической организации, млн. туристов [6]

Пандемия коронавируса негативно сказалась на развитии туризма вследствие сокращения и даже в отдельных странах остановки туристических потоков.

Для Кыргызстана туризм также является приоритетной отраслью развития экономики, что отмечено в Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы, в которой указано, что необходимо развивать инфраструктуру с использованием всеобщей цифровизации для реализации конкурентных преимуществ страны [1]. Международные рейтинги показывают, что туризм в Кыргызстане имеет не лучшие показатели по своему развитию и условиям для приема и размещения туристов. Так в 2019 году Кыргызстан занимал далеко не лидирующую позицию, всего 110 место из 140 стран в рейтинге стран по развитию сектора туризма и путешествий [10]. Хотя в рейтинге стран, наиболее подходящих для мусульманского туризма Кыргызстан в 2019 году, занимал лучшую позицию 29 место [2, 4].

В рейтинге безопасности в странах по глобальному индексу миролюбия в 2019 году Кыргызстан занимал 95 место, тогда как Россия – 154 место [2, 3].

Рейтинг стран по количеству авиарейсов Кыргызстан занимал в 2017 году 82 место, что очевидно, так как мало международных авиакомпаний сотрудничают с Кыргызстаном и аэропорт «Манас» требует реконструкции в соответствии с международными стандартами [2, 9] (рис. 2).



Рис. 2. Позиция Кыргызской Республики в международных рейтингах развития туризма за 2017-2019 годы [2, 3, 4, 9, 10]

Развитие туризма до 2019 года набирало обороты, чему свидетельствовал темп роста валовой добавленной стоимости в сфере туристической деятельности за 2010-2019 годы, составляющий 383,7 % или порядка в 3,8 раза. Однако вследствие влияния пандемии COVID-19, охвативший весь мир, в том числе и Кыргызстан валовая добавленная стоимость в сфере туристической деятельности снизилась

почти в 2 раза и составила в 2020 году 17 079,3 млн. сом против 31622,2 млн. сом в 2019 году (рис. 3) [8].

Таким образом, закрытие границ большинства стран мира и ограничение перемещения туристов в 2020 году для предотвращения распространения COVID-19 отразилось и на развитии туризма в Кыргызстане, который в 2019 году имел большие перспективы.

Мировая туристская отрасль в 2020 году вследствие негативного влияния пандемии COVID-19 по оценкам Всемирной туристической организации ООН (UNWTO) потеряла порядка 72 % доходов, так что ее восстановление может занять несколько лет [5].

Ситуация с COVID-19 дает толчок развитию туризма на новом уровне. Приостановка деятельности туристических компаний вынудила перестроить их стратегии развития и разработать новые направления развития.

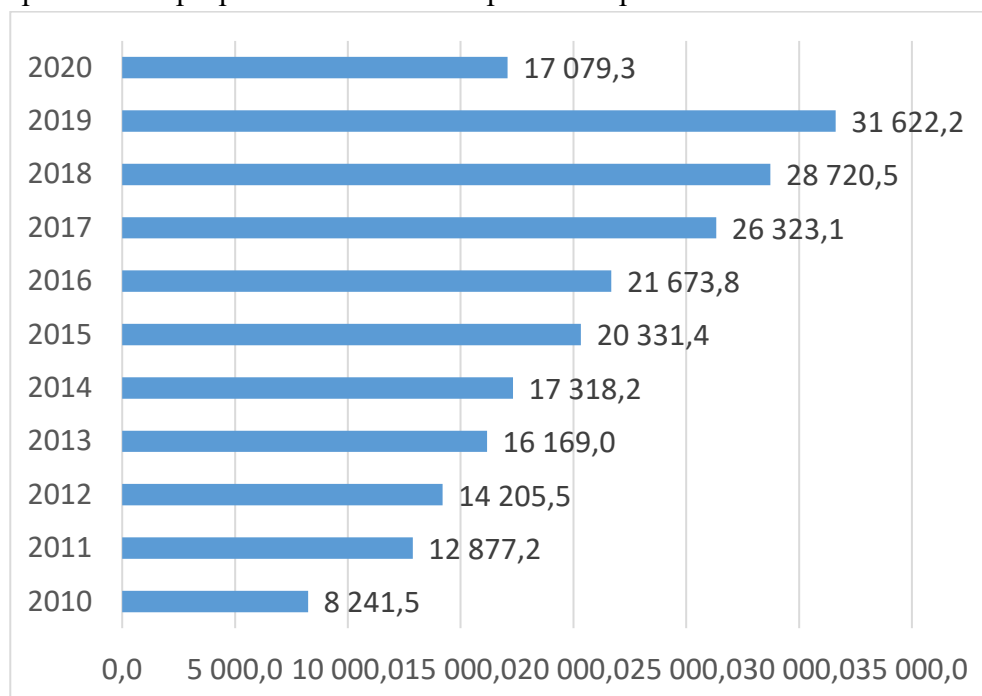


Рис. 3. Динамика валовой добавленной стоимости в сфере туристической деятельности в Кыргызской Республике, млн. сом [8]

Большинство турфирм Кыргызстана стали развивать внутренний туризм и жители регионов также могут выступить партнерами развития экотуризма, сельского туризма, гастрономического туризма.

Сегодня ключевым направлением развития туризма стало качество и соблюдение санитарно-эпидемиологических норм размещения и обслуживания туристов. Немаловажным для высокого качества обслуживания туристов является уровень образования и квалификации специалистов туристской отрасли, развитие цифровизации всех сфер экономики, имеющих отношение к приему туристов, в числе которых электронные платежи, заказ билетов и гостиниц через интернет, доступ к Интернету и др. [12, 13, 14].

Туристическим организациям следует ориентироваться на низкий ценовой диапазон предлагаемых услуг, так как и уровень жизни населения вследствие

падения экономики из-за пандемии также снизился. Так, порядка 19,6% населения Кыргызстана потеряли работу [7].

В век цифровизации туристские компании стали продвигать свои продукты при помощи интернет-маркетинга, интернет-рекламы, для чего необходимы навыки владения современными информационными технологиями [17, 18]. В этом направлении следует повышать уровень образования и квалификации специалистов, что также требует обучения, которое возможно онлайн [11, 15, 16].

Список использованной литературы:

1. О Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента КР от 31 октября 2018 года УП №221. – Режим доступа: http://www.gov.kg/?page_id=125892&lang=ru
2. Аналитическая записка: динамика и перспективы развития туризма в Кыргызской Республике и совершенствование методики сбора и расчета показателей в сфере туризма. -Бишкек: НСК КР, 2020. - 34 с.
3. Глобальный индекс миролюбия // Режим доступа <https://gtmarket.ru/ratings/global-peace-index/global-peace-index-info>
4. Кыргызстан занял 29-е место в рейтинге мусульманского туризма // Режим доступа <https://www.akchabar.kg/ru/news/kyrgyzstan-zanyal-29-e-mesto-v-rejtinge-musulmanskogo-turizma/>
5. Международный туризм сократился в 2020 году до уровня 1990 года. - Режим доступа: <https://www.interfax.ru/world/741811>
6. Названы самые посещаемые и быстрорастущие туристические направления в мире. - Режим доступа: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/50372.html>
7. Об итогах выборочного обследования «Влияние пандемии COVID-19 на домашние хозяйства»
8. Основные индикаторы развития туризма.- Режим доступа: <http://www.stat.kg/ru/statistics/turizm/>
9. Рейтинг стран по количеству авиарейсов // Режим доступа <https://nonews.co/directory/lists/countries/air-departures>
10. Рейтинг стран по развитию сектора туризма и путешествий. - Режим доступа: <https://nonews.co/directory/lists/countries/travel-tourism-competitiveness>
11. Акылбекова Н. И. Инвестиции - важнейший фактор развития туризма [Текст] / Н. И. Акылбекова, С. К. Канатбекова // Международная научно-практическая заочная конференция «Инновационные подходы развития экономики, управления и маркетинга» 26 января 2018 г. – С. 32-36.
12. Акылбекова Н.И. Концепция устойчивого развития туризма - стратегическое направление его развития в Кыргызской Республике [Текст] / Н.И. Акылбекова, Е.А. Неевина // Экономика. Управление. Образование/Межд. научн.журнал. – Бишкек: БФЭА, 2018.- №4(007). - С. 78-83.
13. Акылбекова Н.И. Отдельные вопросы развития туризма в Кыргызской Республике [Текст] / Н.И. Акылбекова, С.К. Канатбекова // Экономика. Управление. Образование. 2017.- №2(005). - С. 18-22.

14. Акылбекова Н.И. Проблемы и перспективы развития туризма в Кыргызской Республике [Текст] / Н.И. Акылбекова, Е.А. Неевина // Вестник КГУ им. И. Арабаева, №4, 2019. – С. 115-120.
15. Акылбекова Н.И. Проблемы развития детско-юношеского туризма в Кыргызстане [Текст] / Н.И. Акылбекова, Е.А. Неевина, С.К. Канатбекова // Экономика. Управление. Образование. – Бишкек: УА, 2019. - №2(009).
16. Акылбекова Н.И. Страхование в туризме [Текст] / Н.И. Акылбекова, Буланбек кызы С., Э.Мамбеталиева // Экономика. Управление. Образование. – Бишкек: УА, 2019. - №1(008). - С. 10-17.
17. Акылбекова Н.И. Цифровизация как инновационное направление развития туристской отрасли [Текст] / Н.И. Акылбекова, М.З. Джумабаева, Е.А. Неевина, А.А. Мамбетова // сборн. материалов Международной научно-практической конференции «Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона», Ярославль, 6-10 апреля 2020 г. - С.143-148.
18. Акылбекова Н.И. Электронные платежи как стержневой системный компонент развития финансового сектора Кыргызстана [Текст] / Н. И. Акылбекова, С.С. Байгуттиев, А.К. Бобаканова ЕНО / В сборн. матер. междун. научно-практ.конф. «Итоги науки в теории и практике 2019», декабрь 2019.-№ 12-3 (58). - С.187-191.

Кушалиева Динара Алмазовна,

Университет Адам, магистрант 2-года обучения,

, г. Бишкек, Кыргызская Республика

Сарбагышева Гульмира Эсенгуловна

Университет Адам, кандидат экономических наук, доцент,

научный руководитель,

г. Бишкек, Кыргызская Республика

e-mail: gsarbagysheva@mail.ru

УЮМДУН ПАЙДАСЫН ТҮЗҮҮ ЖАНА БӨЛҮШҮҮ МЕХАНИЗМИ

Корутунду. *Пайданын мааниси - ал базар экономикасынын багыттоочу жана кыймылдаткыч күчү, ишкердүүлүктү активдештирүү, материалдык, эмгек жана каржы ресурстарын натыйжалуу пайдалануунун негизги стимулу экендигинде. Ошол эле учурда, бул коомдук өндүрүштү башкаруу механизмдин эң маанилүү экономикалык инструменти болуп саналат жана экономикалык тутумдун өндүрүшүн жана социалдык өнүгүүсүн каржылоонун негизги булагы, мамлекеттик бюджеттин түзүмүнүн артыкчылыктуу элементи болуп саналат. Макал пайданын түзүлүшүнүн, аны мамлекет, ишканалардын ээлери жана кызматкерлер арасында бөлүштүрүүнүн теориялык маселелерине арналган.*

Негизги сөздөр: *пайда, салык, салык салуу, инвестиция, резервдик фонд.*

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Значение прибыли заключается в том, что она является стержнем и движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом активизации предпринимательства, эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Вместе с тем, она представляет собой важнейший экономический инструмент механизма управления общественным производством и является основным источником средств производственного и социального развития экономической системы, приоритетным элементом структуры государственного бюджета. Статья посвящена теоретическим вопросам формирования прибыли, ее распределения между государством, собственниками предприятий и наемными работниками.*

Ключевые слова: *прибыль, налоги, налогообложение, инвестиции, резервный фонд.*

THE MECHANISM OF FORMATION AND DISTRIBUTION OF PROFIT OF THE ORGANIZATION

Abstract. *The importance of profit lies in the fact that it is the pivot and driving force of a market-type economy, the main incentive for the activation of entrepreneurship, the effective use of material, labor and financial resources. At the same time, it is the most*

important economic instrument of the mechanism for managing social production and is the main source of funds for the production and social development of the economic system, a priority element of the structure of the State budget. The article is devoted to the theoretical issues of the formation of profit, its distribution between the state, owners of enterprises and employees.

Key words: Profit, taxes, taxation, investments, reserve fund.

Главная цель управления прибылью - максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает:

- обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуры;
- Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение высокого качества формируемой прибыли;
- обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- обеспечение достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации;
- обеспечение эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Общая величина прибыли предприятия состоит из трех частей:

- прибыли от реализации продукции - как разницы между выручкой от реализации продукции (без учета НДС) и ее полной себестоимостью;
- прибыли от внереализационных операций, т.е. операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях; сдачи имущества в аренду; превышение суммы полученных штрафов над уплаченными и др.);
- прибыль обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом.

Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли предприятия. Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовой доход. На величину валового дохода влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Типы формируемой прибыли, в соответствии с МСФО:

- валовой, отражающей разность выручки без уплаты налога и себестоимости реализуемой продукции или услуг;
- операционной, выраженной в разности валовой прибыли и расходами предприятия;
- балансовой, отображающей прибыль до уплаты налогов и акцизов;
- чистой, представленной чистой прибылью предприятия после вычета всех возможных расходов.

Механизм формирования чистой прибыли можно разделить на 5 последовательных этапов:

I этап: из общей выручки от реализованной продукции вычитаются постоянные платежи, являющиеся обязательными и представляющие собой часть

фиксированных или переменных издержек предприятия, такие как НДС, акцизы и т.п. и получается в результате, так называемой выручка-нетто.

II этап: от полученной ранее выручки-нетто вычитаются затраты на производство определенной продукции или ее себестоимость. Что именно включать в себестоимость товара или услуги — выбор предпринимателя. Полученная сумма на этом этапе представляет собой валовую прибыль. Она включает в себя все постоянные издержки предприятия.

III этап: следующим шагом идет вычет из валовой прибыли всех операционных расходов предприятия, в результате чего формируется прибыль от продаж. К операционным расходам можно отнести затраты на рекламу, управленческий персонал, непредвиденные расходы и т.п.

IV этап: на этом этапе необходим расчет сальдо прочих доходов- расходов, куда входят все доходы и расходы, не связанные с деятельностью фирмы, в том числе неявные издержки. Сальдо может быть положительным или отрицательным. В зависимости от этого, к прибыли от продаж добавляется (или отнимается) сальдо прочих доходов-расходов, что формирует балансовую прибыль.

V этап: данный этап является последним. На нем к полученной ранее балансовой прибыли добавляются налоговые активы и вычитаются налоговые обязательства. Иными словами, рассчитывается балансовая прибыль после налогообложения, которая равна в итоге чистой прибыли. Именно она на данном этапе показывает конечный результат деятельности предприятия.

Факторы, влияющие на формирование прибыли. На показатели прибыли оказывают влияния различные внешние и внутренние факторы, графически система факторов, оказывающих влияние на прибыль, представлена на табл. 1.

Таблица 1.

Факторы, влияющие на процесс формирования прибыли

<i>Внешние факторы, влияющие на прибыль:</i> – внедрение современных технологий, именно современные технологии и оборудования позволяют предприятию повышать свою конкурентоспособность и, соответственно, получать желаемую прибыль; – уровень хозяйствования, речь идет об управлении предприятием, системе высшего руководящего звена и собственниках. Интересы собственников всегда формировали направления развития предприятия; – компетентность руководства и менеджеров. Уровень квалификации управленческих кадров играет важнейшую роль в деятельности предприятия как производственного элемента и как финансовой структуры; – уровень организации и производства труда. Максимальный уровень АСУ в организации труда, оказывает влияние на производительность и себестоимость продукции. Чем выше уровень АСУ, тем меньше предприятие затрачивает трудовых ресурсов на производство продукции, экономит на: зарплате; социальных взносах; платежах, связанных с обучением и мотивационным стимулированием работников, и дает возможность снизить продажную цену продукцию.
--

Внутренние факторы, влияющие на прибыль:

- конъюнктура рынка, предприятие должно приспосабливаться именно к тем условиям, в которых оно осуществляет свою деятельность;
- учет цен на материально – технические ресурсы, фактор направлен на формирование точки безубыточного производства. Рациональная политика закупок и продаж, являются основой формирования финансовых результатов деятельности предприятия. От того насколько выгодно предприятие может закупить товарно-материальные запасы, особенно при материалоемком производстве, будет зависеть уровень прибыли;
- нормы амортизации, фактор показывает зависимость прибыли компании от метода начисления амортизации, т.к. является элементом себестоимости;
- система налогообложения, оптимизация налогообложения оказывает прямое влияние на прибыль п/п, которая окажется в его распоряжении.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятия, относятся изменение государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции, уровень налогов и платежей, спрос населения.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике. Некоторые аспекты распорядительного процесса фиксируются в уставе предприятия. В соответствии с уставом или решением распорядительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если же фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляют сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

Распределение прибыли предприятия в самом общем виде можно представить следующим образом:



Рис. 1 - Распределение и использование прибыли предприятия

Объектом распределения на предприятии является балансовая прибыль. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно регулируется только часть прибыли, поступающая в бюджет. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия находится в его компетенции. Таким образом, прибыль распределяется между государством, предприятием и собственниками. Налоговые платежи не должны влиять на заинтересованность предприятия в результатах деятельности. Распределение между предприятием и собственниками должно учитывать не только современное положение предприятия, но и перспективы его развития.

Формирование фондов и резервов вышестоящих организаций (холдингов, консорциумов) за счет прибыли входящих в них предприятий осуществляется по нормативам, устанавливаемым вышестоящим органом управления. Эти нормативы носят индивидуальный характер и зависят от финансового положения хозяйствующего субъекта.

Государство напрямую не вмешивается в процесс распределения чистой прибыли, но посредством предоставления налоговых льгот может стимулировать направление ресурсов на капитальные вложения, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, на проведение научно-исследовательских работ. Законодательно установлен размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам.

Распределение прибыли регламентируется в уставных документах предприятия. В соответствии с уставом создаются фонды: потребления, накопления, социальной сферы. Если фонды не создаются, то в целях планового

расходования средств составляют соответствующие сметы на развитие производства, социальные нужды, материальное поощрение работников, благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы, финансирование разработок и освоение новой продукции и технологических процессов, затраты связанные с техническим перевооружением производства, расширением предприятия, проведением природоохранных мероприятий, расходы по погашению долгосрочных кредитов. Накопленная прибыль может быть направлена в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, а также может перечисляться вышестоящим организациям, концернам, ассоциациям, союзам.

Распределение на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий.

К материальным поощрениям относятся выплаты премий работникам за достижения в труде, оказание материальной помощи, единовременные пособия, компенсация стоимости питания.

Список использованной литературы:

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - Москва: КноРус, 2016. - 706 с.
2. Бабаев, Ю.А. Планирование на предприятиях. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.Г. Макарова; под ред. Ю.А. Бабаева. Москва, 2018. – 487с.
3. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие / В.В. Ковалев. - Москва: Проспект, 2011. - 333 с.

УДК 336.6

Майрамбекова М.М.

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова, магистрант 2 года
обучения, г. Бишкек, Кыргызская Республика*

Абдыров Толонбек Шакирович

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова, доктор экономических
наук, профессор, научный руководитель, г. Бишкек, Кыргызская Республика*

КАРЖЫЛЫК БАШКАРУУ СИСТЕМАСЫНДА УЮМДУН АКЧА АГЫМДАРЫН БАШКАРУУ РОЛУ

Корутунду. Макалада уюмдун акча агымын башкаруунун маңызын жана ролун аныктоонун теориялык негиздери каржылык башкаруу тутумунда талкууланат.

Негизги сөздөр: акча каражаттары, уюмдун акча агымдары, каржылык башкаруу, акча агымын башкаруу стратегиясы.

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы выявления сущности и роли управления денежными потоками организации в системе финансового менеджмента.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки организации, финансовый менеджмент, стратегия управления денежным оборотом.

ROLE OF CASH FLOW MANAGEMENT IN THE FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. The article discusses the theoretical foundations for identifying the essence and role of an organization's cash flow management in the financial management system.

Key words: cash, organization's cash flows, financial management, cash flow management strategy.

Денежные средства являются наиболее ликвидными активами организации, которые выступают в качестве основного фактора финансовой свободы при принятии управленческих решений и характеризуют начальный и конечный этапы движения капитала организации. Эффективность всей предпринимательской деятельности зависит от скорости движения денежных средств.

Денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью, т.е. немедленной способностью выступать средством платежа по обязательствам предприятия.

Движение финансовых ресурсов предприятий осуществляется в форме денежного оборота. Для стратегического управления предприятием важен не только общий объем денежных ресурсов, но и величина денежного потока, интенсивность его движения в течение года. От скорости движения денежного потока зависит и эффективность предпринимательской деятельности, и ее конечные результаты.

С движения денежных средств начинается и им заканчивается производственно-коммерческий цикл. Деятельность предприятия, направленная на получение прибыли, требует, чтобы денежные средства переводились в различные активы, которые обращаются в дебиторскую задолженность в процессе реализации продукции.

В экономической литературе дан большой спектр определений денежного потока.

Так, экономист Рыбалко О.А. дает следующее определение денежному потоку как совокупности распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе хозяйственной деятельности организации. Поступление [приток] денежных средств называется положительным денежным потоком, выбытие [отток] денежных средств - отрицательным денежным потоком [1].

Российский экономист Шевчук Д.А. определяет денежный поток организации как совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью [2].

Николай Мрачковский считает, что «денежный поток - это разница между тем количеством денег, которое пришло к вам и которое осталось» [3].

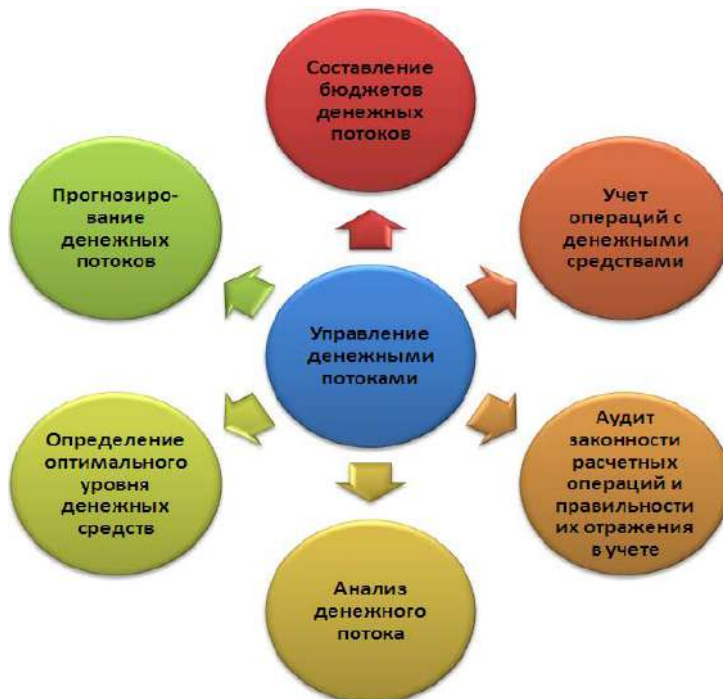


Рис. 1. Управление денежными потоками организации в системе финансового менеджмента [3]

Денежные потоки участвуют во всех процессах предпринимательской деятельности. Задача менеджера на каждой ступеньке управления понимать, как нужно следить и эффективно управлять денежными потоками.

Координация движения дренажных средств является залогом устойчивости организации и выполнения планов и графиков работ на всех подразделениях организации.

Денежные потоки характеризуются цикличностью и периодом обращения. Ритмичность и дисциплина при управлении денежными потоками требуют от менеджеров слаженной деятельности всей организации. Поэтому знания и навыки управления денежными потоками важны для принятия управленческих решений на всех уровнях менеджмента.

Эффективное управление движением денежных потоков способствует повышению производительности труда, рациональному формированию производственных запасов сырья и материалов, и продвижению товаров и услуг потребителю.

Эффективное управление денежными потоками позволяет рационально использовать собственные средства и ограничивать привлечение заемных средств, что также позитивно отражается на всем процессе финансового управления.

Сейчас в эпоху цифровизации и использования электронных денег процесс управления денежными потоками ускоряется в десятки, а то и в сотни раз, что влияет и на скорость всех бизнес-процессов и предпринимательскую активность.

Для анализа потоков денежных средств используют прямой и косвенный методы.

Косвенный метод основан на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств, и других статей баланса, а также на последовательной корректировке чистой прибыли, при этом исходным элементом является прибыль.

Прямой метод анализа движения денежных средств предполагает учет движения денежных потоков за данный период в качестве разницы поступлений и платежей.

В любой момент времени предприятие может рассматриваться как совокупность капиталов, поступающих из различных источников: от инвесторов, кредиторов, а также доходов, полученных в результате деятельности фирмы. Эти средства направляются на различные цели: приобретение основных средств, создание товарных запасов, формирование дебиторской задолженности и другие. Взятый на определенный момент общий капитал предприятия стабилен, затем через какое-то время он изменяется. Движение капитала на предприятии происходит постоянно.

С вопросами стратегии управления денежным оборотом предприятий сталкиваются менеджеры и организации, работающие на рынке. Происходит это вне зависимости от их желания.

Для обеспечения финансовой независимости предприятие должно иметь достаточное количество собственного капитала. Для этого необходимо, чтобы предприятие работало прибыльно. Для обеспечения этой цели большое значение имеет эффективное стратегическое управление притоком и оттоком денежных средств, оперативное реагирование на отклонения от заданного курса деятельности.

Объемом имеющихся у предприятия денег, как важнейшего платежного средства, определяется платежеспособность предприятия - одно из важнейших

характеристик его финансового положения. Для определения уровня финансового положения предприятия объем денежных средств сопоставляется с размером текущих обязательств предприятия.

Абсолютно платежеспособными считаются предприятия, обладающие достаточным количеством денежных средств для расчетов по имеющимся у них текущим обязательствам. Однако всякие излишние запасы денежных средств приводят к замедлению их оборота и к прямым потерям за счет их обесценивания.

Поэтому искусство управления денежным оборотом заключается не в том, чтобы накопить как можно больше денег, а в оптимизации их запасов, в стремлении к такому планированию движения денежного оборота, чтобы к каждому очередному платежу предприятия по обязательствам обеспечивалось поступление денег от покупателей и других дебиторов при сохранении необходимых резервов.

Такой подход обеспечивает возможность сохранения повседневной платежеспособности предприятия, извлечения дополнительной прибыли за счет инвестиций появляющихся временно свободных денежных ресурсов без их омертвления. Все это придает особое значение анализу потоков денежных средств как важнейшему инструменту управления, контроля сохранности, законности и эффективности использования денежных средств, поддержания повседневной платежеспособности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Рыбалко О.А. Понятие денежных потоков и их роль в системе управления / О.А. Рыбалко. // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. - Пермь: Зебра, 2015. - С. 192-194. - URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7660/>.
2. Шевчук Д.А. Финансовый менеджмент // Режим доступа: <https://econ.wikireading.ru/745>.
3. Мрачковский Н. Денежный поток - определение понятия и способы управления // Режим доступа: <https://fin-gramota.ru/bez-rubriki/denezhnyj-potok/>

УДК 330.1

Майрамбекова М.М.

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
магистрант 2 года обучения,
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

Абдыров Толонбек Шакирович

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
доктор экономических наук, профессор, научный руководитель,
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

УЮШТУРУУНУН НАТЫЙЖАЛУУ АКЧАЛАРЫН БАШКАРУУ ТУТУМУН ТҮЗҮҮ МЕХАНИЗМИ

Корутунду. Макалада уюмдун акча агымын башкаруунун эффективдүү тутумун түзүү механизми жөнүндө сөз болот. Макаланын темасынын актуалдуулугу уюмдун акча агымын башкаруунун эффективдүү тутумун калыптандыруу механизмдин иштеп чыгуу жана колдонуу зарылдыгына байланыштуу.

Негизги сөздөр: каржылык башкаруу, акча агымы, каржылык цикл, кредитордук карыз, киреше, инвестиция, капитал, насыялар.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрен механизм формирования эффективной системы управления денежными потоками организации. Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью разработки и применения механизма формирования эффективной системы управления денежными потоками организации.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, денежный оборот, финансовый цикл, кредиторская задолженность, выручка, инвестирование, капитал, займы.

THE MECHANISM OF FORMING AN EFFECTIVE CASH FLOW MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION

Abstract. The article discusses the mechanism for the formation of an effective system for managing the organization's cash flows. The relevance of the topic of the article is due to the need to develop and apply a mechanism for the formation of an effective system for managing the organization's cash flows.

Key words: financial management, cash flow, financial cycle, accounts payable, revenue, investment, capital, loans.

С целью формирования эффективной системы управления денежными потоками организации в первую очередь следует провести анализ денежного оборота организации.

Методика анализа денежного оборота организации включает в себя:

- расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл);
- анализ денежного потока;
- прогнозирование денежного потока.

Финансовый цикл представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота и включает в себя:

- инвестирование денежных средств в сырьё, материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, и другие активы для производства продукции;
- реализация продукции, оказание услуг и выполнение работ;
- получение выручки от реализации продукции, оказания услуг [1].

В силу того порядка, в котором проходят эти виды деятельности, ликвидность компании находится под непосредственным влиянием временных различий в проведении операций с деньгами для каждого вида деятельности. Расходование денег, реализация продукции и поступление денег не совпадают во времени, в результате возникает потребность либо в большем объеме денежного потока, либо в использовании других источников средств (капитала и займов) для поддержания ликвидности.

Важным моментом является определение продолжительности финансового цикла, заключенного в интервале времени с момента приобретения производственных ресурсов до момента поступления денежных средств за реализованный товар (рис. 1).

Из рисунка видно, что из-за возможного рассогласования по всей технологической цепочке физического движения производственных ресурсов и денежных средств необходимо следить за соотношениями компонентов операционного и финансового циклов и всего цикла деловой активности организации. При этом следует помнить, что приводимая схема периодизации потоков является лишь упрощенной хронологической цепочкой, которую, в принципе, нельзя наблюдать непосредственно, а можно только определять расчетным путем.

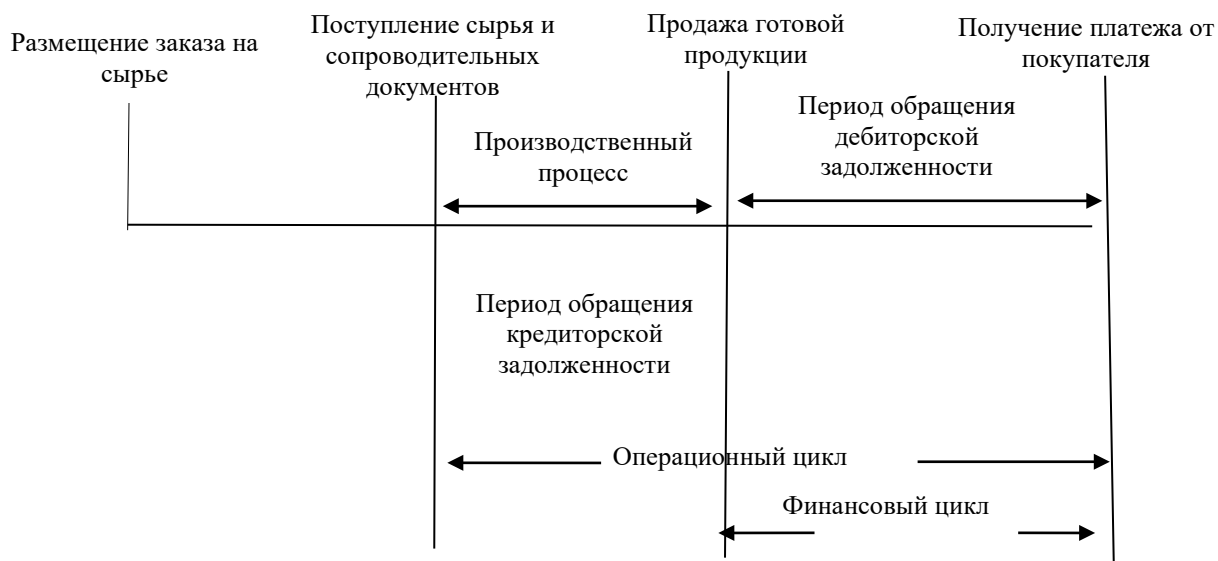


Рис. 1. Этапы обращения денежных средств [2].

Логика представленной схемы заключается в следующем. Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, то есть финансовый цикл, меньше на среднее время обращения кредиторской задолженности [3].

Сокращение операционного и финансового циклов в динамике рассматривается как положительная тенденция. Если сокращение операционного цикла может быть сделано за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, то финансовый цикл может быть сокращен как за счет данных факторов, так и за счет некоторого замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

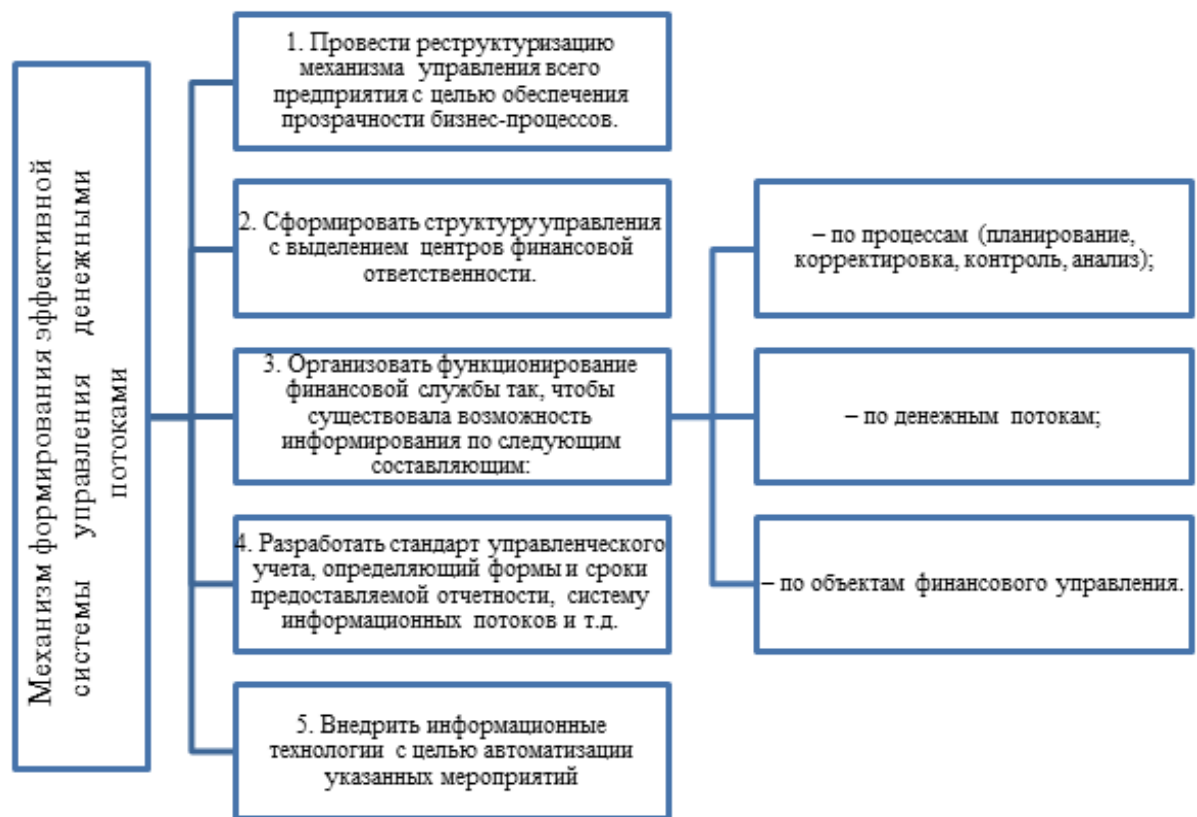


Рис. 2. Механизм формирования эффективной системы управления денежными потоками [4]

Для формирования механизма формирования эффективной системы управления денежными потоками необходимо осуществить следующие действия:

1. Провести реструктуризацию механизма управления всей организации с целью обеспечения прозрачности бизнес-процессов.
2. Сформировать структуру управления с выделением центров финансовой ответственности.
3. Организовать функционирование финансовой службы так, чтобы существовала возможность информирования по следующим составляющим:
 - по процессам (планирование, корректировка, контроль, анализ);

- по денежным потокам;
 - по объектам финансового управления.
4. Разработать стандарт управленческого учета, определяющий формы и сроки предоставляемой отчетности, систему информационных потоков и т.д.
 5. Внедрить информационные технологии с целью автоматизации указанных мероприятий [4].

Таким образом, построение эффективной системы управления денежными потоками предприятий должно осуществляться в соответствии со следующими требованиями:

- комплексность финансового управления,
- непрерывность финансового планирования,
- его вариативность,
- корреляция достижения запланированных результатов и системы мотивации,
- унификация и единство используемых форм документации,
- взаимосвязь и взаимозависимость функциональных подсистем организации.

Список использованной литературы:

1. Рыбалко, О. А. Понятие денежных потоков и их роль в системе управления / О. А. Рыбалко. // Экономика, управление, финансы: мат. IV Междунар. науч. конф. - Пермь: Зебра, 2015. - С. 192-194. - URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7660/>.
2. Шевчук Д.А. Финансовый менеджмент // <https://econ.wikireading.ru/745>
3. Мрачковский Н. Денежный поток — определение понятия и способы управления // Режим доступа: <https://fin-gramota.ru/bez-rubriki/denezhnyj-potok/>
4. Бокова О.В. Современная система управления денежными потоками организации // Режим доступа: <https://web.snauka.ru/issues/2015/01/45660>

УДК 657.631.8

Мирзалимова Лаззат Акматалиевна

Университет Адам, магистрант 2 года обучения,
г. Бишкек, Кыргызская Республика,
e-mail: laz.mirzalimova@gmail.com

Абдынасыров Уран Тойбаевич

Университет Адам, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель,
г. Бишкек, Кыргызская Республика,
e-mail: abdynasyrov@mail.ru

COVID-19 ПАНДЕМИЯ УЧУРУНДАГЫ БАНКТАРДЫН ИШМЕРДҮҮЛҮГҮ ЖАНА КРИЗИСТЕН ЧЫГУУНУН ЖОЛДОРУ

Корутунду. Азыркы учурда, коммерциялык банктар олуттуу тобокелдиктерге, анын ичинде короновирустук пандемияга дуушар болушат. Ушул макалада иликтенип, ачылып берилген бул көйгөйлөрдү чечүү үчүн, ички коммерциялык банктар ар тараптуу күрөш жүргүзүп жатышат.

Негизги сөздөр: экономика, коммерциялык банктар, пандемия, короновирустук инфекция, макропруденциялык кошумчалар, каржы сектору, базар экономикасы, туумдар, айыптар, насыялар, которуулар.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Аннотация. В настоящее время коммерческие банки подвержены значительному воздействию рисков, в том числе и из-за пандемии коронавируса. Отечественные коммерческие банки ведут всестороннюю борьбу по решению этих проблем, что изучается и раскрывается в данной статье.

Ключевые слова: экономика, коммерческие банки, пандемия, короновирусная инфекция, макропруденциальные надбавки, финансовый сектор, рыночная экономика, пени, штрафы, займы, переводы.

ACTIVITIES OF BANKS DURING THE COVID-19 PANDEMIC AND WAYS OF EXITING THE CRISIS

Abstract: Commercial banks are currently exposed to significant risks, including due to the coronavirus pandemic. Domestic commercial banks are engaged in a comprehensive struggle to solve these problems, which is studied and disclosed in this article.

Keywords: economics, commercial banks, pandemic, coronavirus infection, macroprudential surcharges, financial sector, market economy, penalties, fines, loans, transfers.

Актуальность темы. В рамках этой темы я буду рассматривать, анализировать также изучать определенные вопросы, также исследовать проблемы развития банков из-за пандемии COVID-19, найти пути разрешения данной ситуации, и дать обширное понимание в дальнейших перспективах банков.

Во всем мире ведется борьба с коронавирусом, и Кыргызстан не исключение. Были введены строгие меры изоляции, и деятельность большей части некоторых компаний была остановлена. Только самые необходимые отрасли могут получить разрешение на работу. Банки являются одним из них, потому что в изолированных ситуациях люди нуждаются в финансовых услугах как никогда. Поэтому, в соответствии с рекомендацией правительства, банки Кыргызстана продолжают осуществлять свою деятельность после рассмотрения различных мер предосторожности. Однако в связи с ограничениями у населения все еще остаются вопросы о том, в каком режиме работают банки, какие финансовые услуги они оказывают, а также как можно этими услугами воспользоваться, не выходя из дома и соблюдая рекомендованный режим самоизоляции.

Банковская система играет роль финансового посредника в рыночной экономике, мобилизуя и распределяя финансовые ресурсы страны. Это особенно важно, если финансовый рынок и другие источники финансирования развиты недостаточно. Влияние российского кризиса на развитие финансового положения отечественных коммерческих банков в Кыргызстане имеет решающее значение. Экономика Кыргызстана зависит от внешней финансовой поддержки, включая российский финансовый рынок.

Целью данной работы является исследование банков КР, во время пандемии covid-19, и пути их развития. Для выполнения данной цели, мы рассмотрим коммерческие и национальные банки КР, их проблемы последствия кризиса в настоящее время и перспективы.

Последствия кризиса, вызванного эпидемией COVID-19, очень важны для банков, работающих с розничным и малым бизнесом. Принимаемые ими меры будут определять производительность банка в течение длительного периода времени, и эта изоляция ускорила распространение цифровых технологий и ослабила готовность клиентов работать. Это стимулировало преобразование банковской индустрии, и банки с более сильными цифровыми возможностями выиграют. Например, в Китае и Италии с распространением коронавируса цифровое участие клиентов увеличилось на 10-20%. Если эти клиенты получают положительный опыт, это повлияет на их поведение и привычки.

С другой стороны, если взять Банки СНГ, к примеру Банк России, то он принял решение в условиях пандемии коронавирусной инфекции, и резкого снижения цен на нефть реализовать комплекс мер, направленных на поддержание способности финансового сектора предоставлять необходимые ресурсы экономике, на защиту интересов, пострадавших от пандемии и доступность платежей для населения, а также на адаптацию финансового сектора к действию ограничительных мер по борьбе с эпидемией.

В контексте развития пандемии коронавирусной инфекции необходима поддержка потребителей финансовых услуг и риск их будущего финансового благополучия.

Также хочу отметить, что у всего народа появились такие проблемы как кредит в банке, и кто-то не успел оплатить либо у кого-то нет денежных средств, для этого Банк России:

1. Рекомендует кредитным организациям, микрофинансовым организациям, кредитным потребительским кооперативам реструктурировать задолженность, не назначать пени и штрафы по кредитам (займам), предоставленным заемщикам - физическим лицам, в случае предоставления заявления и официального подтверждения о наличии коронавирусной инфекции у такого заемщика ¹;
2. Дает право кредитным организациям не признавать такие кредиты реструктурированными в целях формирования резервов и не применять макропруденциальные надбавки в отношении указанных кредитов до 30 сентября 2020 года;
3. Также дает право микрофинансовым организациям не признавать такие займы реструктурированными и не применять в отношении указанных кредитов (займов) корректирующие коэффициенты по требованиям к заемщикам, у которых показатель долговой нагрузки (ПДН) составляет более 50%, при расчете норматива достаточности собственных средств до конца 2020 года.

Российский Банк предоставляет кредитным организациям право до 30 сентября 2020 года не увеличивать резервы по кредитам заемщикам — физическим лицам в случае ухудшения их финансового положения и/или качества обслуживания долга при наличии официального подтверждения о наличии коронавирусной инфекции у такого заемщика. Банк рекомендует кредитным организациям и микрофинансовым организациям в период до 30 сентября 2020 года в случае нарушения заемщиком - физическим лицом обязательств по договору не обращать взыскание на недвижимое имущество, являющееся обеспечением по требованиям, в случае предоставления заявления и официального подтверждения о наличии коронавирусной инфекции у такого заемщика, также рекомендует страховым организациям удовлетворять заявления страхователя в случае предоставления заявления и официального подтверждения о наличии у него коронавирусной инфекции, о продлении срока урегулирования страховых случаев, об отсрочке платежа по договорам добровольного страхования, а также не начислять неустойку (штраф, пени) и не применять иных последствий за ненадлежащее исполнение договора добровольного страхования в течение периода временной нетрудоспособности страхователя ².

Банк России также в целях обеспечения возможности и безопасности для граждан беспрепятственно и в режиме онлайн осуществляет переводы между физическими лицами, Банк России устанавливает с 1 мая 2020 года предельное значение комиссий, взимаемых банками со своих клиентов при переводах между физическими лицами, а именно:

- переводы в Системе быстрых платежей (СБП) до 100 тыс. рублей в месяц должны осуществляться банками без взимания платы;

¹ Центральный банк России. [www.cbr.com 2020].

² Киракасянц А. А. ст. / Деятельность Банков России и Кыргызстана в период covid-19 [frankrg.com 2020].

- переводы в СБП на сумму свыше 100 тыс. рублей в месяц - не более 0,5% от суммы перевода, но не более 1500 рублей.

В первую очередь, несмотря на все сложности, банк и сотрудники продолжают свою работу, и услуги предоставляются практически в полном объеме. Коммерческие Банки, являясь социально ответственным банком, в том числе и перед сотрудниками, осуществляет выплату заработных плат вовремя, без каких-либо задержек. Сотрудники, работающие удаленно, также имеют 100% оплату труда, по плану предоставляются оплачиваемые отпуска. После снятия режима чрезвычайного положения они намерены и дальше работать, оказывать свои услуги населению страны.

Также нужно отметить, что Национальный банк Кыргызской Республики, рекомендует коммерческим банкам отсрочить платежи по кредитам минимум на три месяца.

Национальный банк Кыргызстана разъяснил о принятых временных правилах регулирования деятельности финансово-кредитных организаций в связи с пандемией COVID-19. Так, в целях единообразного понимания и применения норм постановления правления Национального банка 18 марта, сообщается, что постановление распространяется на заемщиков финансово-кредитных организаций, как физических лиц, так и юридических лиц ³.

Нормы постановления применимы лишь к тем кредитам, по которым наблюдаются или ожидаются задержки в осуществлении платежей заемщиками, испытывающими финансовые трудности по причине прямо или косвенно, связанной с распространением коронавирусной инфекции или мер, предпринимаемых в целях борьбы с ней. Банки и небанковские финансово-кредитные организации рассматривают каждый случай изменения условий кредитных договоров на индивидуальной основе и принимают решения, опираясь на принципы добросовестности, прозрачности, достоверности, партнерства по отношению к заемщикам, указанные в постановлении.

На сегодняшний день у банковской системы имеется большой запас собственного капитала и ликвидности. При нормативе в 45%, коэффициент ликвидности составил 68,7 %, а коэффициент достаточности суммарного капитала по банковскому сектору - 22.7% при норме в 12 %. Об этом сообщается на сайте Национального банка КР. В условиях режима чрезвычайной ситуации банковская и платежная системы на территории Кыргызстана продолжают обеспечивать осуществление платежных и переводных операций, начисление и получение зарплат, пенсий, пособий на платежные карты и их снятие через банкоматы.

Национальный банк продолжает своевременную и бесперебойную работу, обеспечивая потребности сферы экономики и населения всем необходимым.

Влияние пандемии на экономическую деятельность банка. И что делать банкам после пандемии?

В последние месяцы многим банкам пришлось кардинально поменять формат работы: перевести сотрудников на удаленку, обеспечить бесперебойность оказания банковских услуг. Но уже в ближайшие месяцы банки начнут возвращаться к более-

³ Национальный банк Кыргызской республики. [www.nbkr.kg.all_news] 2020.

менее привычной жизни, обслуживанию клиентов, а также начнут открывать офисы. Однако за время эпидемии многое изменилось: финансовые потребности клиентов, их работа - общество теперь ждет от банков немного другого.

Я думаю, что Банки будут еще долго ощущать влияние пандемии. Базовый сценарий для Европы - это медленное восстановление экономической активности. В 2020 году ВВП Еврозоны упадет на 11%, а к прежнему уровню вернется только в конце 2023. У банков резко упадут доходы, сократится капитал и ROE. Если банки КР не будут ничего предпринимать, то в 2020-2022 их выручка приблизительно снизится на 2-6% на главных рынках в СНГ либо других рынках из-за падения объемов бизнеса и комиссионного дохода. При этом доходы банков будут немного поддержаны государственной помощью.

С 2021 по 2022 начнет сокращаться маржа (банки будут обслуживать большее количество клиентов, вырастут объемы бизнеса, но так как процентные ставки в экономике невысокие, то доходы окажутся под давлением). Кроме того, вырастет стоимость риска, и в итоге доходность банковского бизнеса вернется к докризисным значениям только в 2024 году. Сектор может потерять 4 года экономического прогресса. Все это делает кризис 2020 года более серьезным для банковской системы, чем кризис 2007-2008 годов. Сжатие доходов банков, потери по кредитам, низкие процентные ставки и рост высокорисковых активов - все это приведет к снижению бюджета ⁴.

В настоящее время банки Кыргызстана начали быстрее реагировать на вызовы, потому что им важно сохранить прежнюю динамику. Выросла скорость принятия решений, банки стали быстрее разрабатывать новые сервисы и продукты, такие как кредиты для малого бизнеса — раньше на это требовались месяцы, теперь банки создают новый продукт за несколько недель.

Одним из первых путей я считаю, необходимо **создавать новые продукты** и предложения. Кризис выявил наличие новых потребностей у клиентов. Банкам нужно постоянно анализировать рынок и создавать продукты для своих клиентов. Выйти в новый сегмент или улучшить свои продукты банкам Кыргызстана могут помочь европейские стартапы, которые будут испытывать нехватку финансирования. Также Банки КР, смогут приобрести их технологии и масштабировать у себя.

Переходить на цифровое обслуживание. Всего за пару месяцев банки продвинулись в технологическом плане больше, чем за последние несколько лет. Некоторые Банки СНГ уже сейчас стремятся перевести всех клиентов в онлайн. Благодаря этому цифровые каналы совсем скоро могут стать настоящим инструментом продаж. Банковские отделения стали менее посещаемыми, поэтому мне кажется, что их придется перефилировать.

Сохранить скорость и гибкость, уделять больше внимания управлению рисками, а также искать возможность для новых сделок.

Можно сказать, что большинство СНГ банков работают в отличных от Кыргызстана экономических условиях. Однако проблемы, вызванные эпидемией

⁴ Зулпукаров А.З., Наралиев Т.А. Анализ использования доходов и расходов Кыргызской республики // [Синергия. 2016. № 2. С. 33-41]

коронавируса, похожи: ставки в экономике падают, объем проблемных активов растет, банки в ближайшее время будут терять доходы.

С нашей точки зрения, если банки КР будут придерживаться определенных функции решения и рекомендации других банков и придерживаться более выгодного плана, то возможно они могут не по терять, а хотя-бы возместить ущербы принесенной кризисной пандемией. Ну и последним советом хотелось бы сказать, что некоторым Банкам КР, необходимо пересмотреть свои расходы. Чтобы компенсировать рост рисков и снижение доходов и при этом продолжать технологическое развитие, банкам придется кардинально пересмотреть свои издержки на ближайшие 2 или 3 года.

В результате исследования следует, что при рассмотрении Банков Кыргызстана, мы рассмотрели каким образом и в каких условиях работают банки, и обосновали какие влияния, последствия кризиса вызванным эпидемией COVID-19, оказали в нынешнее время.

Также в данной работе мы узнали какие методы Банк России оказал своей стране в такой ситуации, я считаю наилучшую помощь от Банков, это дистанционное принятие клиентов, и благотворительное оказание помощи малоимущим, также считаю, что отсрочка кредитов банками это лучшая помощь населению страны в этот нелегкий всем нам период.

Таким образом, в нашей работе были проделаны все исследования по данной теме, нужно отметить, что цель исследования работы была выполнена, а также даны достоверные ответы на поставленные вопросы в основной части, и даны рекомендации по выходу из ситуации кризиса с проблемой «COVID-19».

Список использованной литературы:

1. Национальный банк Кыргызской республики. 2020. // Режим доступа: www.nbkr.kg.all_news.
2. Зулпукаров А.З., Наралиев Т.А. Анализ использования доходов и расходов Кыргызской республики // Синергия. 2016. № 2. - С. 33 - 41.
4. Центральный банк России. // Режим доступа: www.cbr.com 2020.
5. Гязов А.Т., Купуев П.К. Исследование основных направлений развития предпринимательских структур в Кыргызстане // Синергия. 2016. № 1. С. 31-38.
6. Судольский Р.М. ст. / Исследование Банков во время COVID-19. // Режим доступа: [Smebanking.news.ru] 2020.
7. Киракасянц А. А. ст. / Деятельность Банков России и Кыргызстана в период COVID-19 // Режим доступа: [frankrg.com] 2020.

УДК 657.631.8

Мирзалимова Лаззат Акматалиевна

Университет Адам,
магистрант 2 года обучения,
г. Бишкек, Кыргызстан,

e-mail: laz.mirzalimova@gmail.com

Абдынасыров Уран Тойбаевич

Университет Адам,
доктор экономических наук, профессор, научный руководитель,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

e-mail: abdynasyrov@mail.ru

БАНКТЫН ИШМЕРДҮҮЛҮГҮНДӨ ЧЕКЕНЕ КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮ СИСТЕМАСЫН ӨНҮКТҮРҮҮ

Корутунду. Чекене банк иши кредиттик мекеменин өнүгүүсүнүн артыкчылыктуу багыттарынын бири болуп саналат. Банктык кызматтарды көрсөтүүнүн тез өзгөрүп жаткан шарттары банк продуктуларын илгерилетүү ыкмаларын жана стандарттарын үзгүлтүксүз өркүндөтүү жана жаңыртуу зарылдыгын талап кылууда. Макалада чекене банк бизнесин өнүктүрүүнүн негизги тенденциялары жана көйгөйлөрү баяндалат.

Негизги сөздөр: банктык кызматтар, насыя берүү, пластикалык карталар, накталай эмес эсептешүү, ипотекалык насыялар.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Аннотация. Розничный банковский бизнес является одним из приоритетных направлений развития кредитной организации. Быстро меняющиеся условия предоставления банковских услуг диктуют необходимость постоянного совершенствования и обновления методов и стандартов продвижения банковских продуктов. В статье изложены основные тенденции и проблемы развития розничного банковского бизнеса.

Ключевые слова: банковские услуги, кредитование, пластиковые карты, безналичный расчет, ипотечное кредитование.

DEVELOPMENT OF THE RETAIL SERVICES SYSTEM IN THE BANK

Abstract. Retail banking is one of the priority areas for the development of a credit institution. The rapidly changing conditions for the provision of banking services dictate the need for continuous improvement and updating of methods and standards for promoting banking products. The article outlines the main trends and problems in the development of retail banking business.

Keywords: banking services, lending, plastic cards, bank transfer, mortgage lending.

В связи с тем, что крупные корпоративные клиенты уже охвачены банковскими услугами и конкуренция в секторе корпоративных услуг сложилась жесткая.

Но в свою очередь рынок розничных банковских услуг только формируется и имеет огромный потенциал роста. Денежные доходы населения растут, что ведет к росту сбережений, а они являются важным источником формирования пассивов для банков, так как могут служить дополнительными ресурсами для кредитования населения. Потребительское кредитование позволит не только расширить активные операции банков, но и повысить уровень жизни населения, стимулировать развитие экономики.

Розничные банковские услуги - это услуги банков, предлагаемые населению для удовлетворения личных и семейных потребностей, не связанных с предпринимательской деятельностью, в основе которых лежат стандартизированные банковские продукты.

Рассмотрим характерные особенности розничных банковских услуг:

- основными потребителями банковских услуг являются физические лица;
- более мелкие и незначительные по объемам операции и, как следствие, более высокие издержки, чем в оптовой банковской деятельности,
- стандартизированные продукты;
- схожие тарифы и стратегии;
- высокая мобильность клиентов;
- направленность на удовлетворение личных потребностей,
- высокий уровень автоматизации.

В розничные услуги мы не включаем услуги предпринимателям и предприятиям. На мой взгляд, услуги данным субъектам не являются стандартизированными.

Существующие классификации банковской системы, где главными факторами, как правило, выступают размер банка и надежность, являются иерархичными, их сложно применять для анализа, так как каждый банк является индивидуальным финансовым институтом. Данные характеристики содержат лишь количественные показатели деятельности любого банка и не объясняют основные направления его деятельности. Следовательно, с учетом всего вышеизложенного, необходима современная сегментация банковской системы Кыргызской Республики, в основе которой лежат услуги, оказываемые банками населению и экономике страны, на сегодняшний день банковская система очень разнообразна.

Сейчас спрос на услуги, которые явно не покрываются нынешними предложениями - это кредитные банки. Также есть большое количество малоспециализированных по активам и пассивам банков, развитие бизнеса которых не имеет серьезной перспективы и будет подталкивать их к более четкой специализации, хотя универсальные банки составляют не только банки, которые поставили перед собой задачу стать настоящими финансовыми супермаркетами, но и большое число не определившихся со стратегией развития. Именно из этих банков, а также кластера диверсифицированных клиентских банков будет идти пополнение перспективных услуг.

На сегодняшний день ипотечное кредитование является одним из наиболее востребованных розничных кредитных продуктов, ипотечные продукты входят в продуктовые линейки почти всех Кыргызских банков. Основными проблемами, препятствующими развитию ипотечного кредитования, являются рост цен на жилье, низкие доходы преобладающей части населения, проблемы строительной отрасли, недостаток бюджетных средств для предоставления жилищных субсидий социально незащищенным гражданам и др.

А также популярным для нашей страны стало использование пластиковых карт, сейчас огромное количество магазинов, которые легко обслуживают клиентов безналичным расчетом, при это получают скидки на любые покупки. С ростом сбережений и доверия к банкам у народа появляются депозитные скопления денежных средств, которые в свою очередь хранят эти скопления на пластиковой карточке и получают проценты. Это стало достаточно удобным средством рыночных отношений.

Сохранность своих средств, для людей играет большую роль, чем, например, более высокие процентные ставки по вкладам или более высокий лимит овердрафта по пластиковой карте.

Для успешного развития любого банка необходимы следующие мероприятия, которые существенно повысят конкурентоспособность банка в данном направлении.

Разработка стандартизированных банковских продуктов - созданных на основе маркетинговых исследований рынка, максимально понятных для конечных потребителей. Такими продуктами могут быть кредитные карты, автокредиты, экспресс-кредитование, ипотечное кредитование и др.

Если рассматривать причину низкого использования пластиковых карт в контексте ориентированности на наличность и отсутствия стимулов, то, на наш взгляд, решением данной проблемы будет расширение сети приема карт торговыми точками и предприятиями, реализующими товары и услуги массового спроса. Кроме того, следует создать финансовые стимулы для использования карт. В качестве примера можно выделить Колумбию, где правительство на 2% снизило НДС для товаров, покупаемых с помощью карты. Хорошим способом привлечь клиентов становятся совместные программы банков с торговыми сетями или же коммерческими сервисными компаниями, получившие название "кобрендинговых", примером тому служат проекты. Выгоду от подобных программ получают все-покупателям предоставляется скидка и возможность участвовать в бонусных программах, а у магазинов увеличивается оборот.

Банки конкурируют на этом рынке не за счет снижения ставок, а за счет введения дополнительных услуг для держателей карт, в том числе льготного периода кредитования, который позволяет в течение установленного срока (как правило, не более 60 дней) бесплатно пользоваться кредитом по карте. Особенно удобна такая карта для людей, имеющих депозиты в банке.

Не так давно в нашей стране стали использовать интернет банкинг для физических лиц - это не просто масштабный коммерческий проект, а наиболее оптимальный путь решения важнейшей по значимости социальной задачи для страны - сделать жизнь людей лучше и комфортнее.

Эффективная организация розничного банка. Усиление конкуренции и постепенное насыщение рынка банковских услуг ведут к выравниванию условий их предложения, которые являются в основном однотипными. Тарифы на услуги банков также отличаются незначительно.

Основными критериями, по которым потребители банковских услуг и продуктов выбирают банк, являются:

- продолжительность работы банка на рынке;
- наличие государственной поддержки у банка;
- рекомендации друзей и знакомых;
- выгодные тарифы;
- удобство месторасположения отделений банка;
- реклама и др.

Очень важно предусмотреть для каждого стандартизированного продукта такой вариант, который будет привлекать клиентов и соответственно служить «локомотивным продуктом» для всей розничной линейки. Для формирования положительного имиджа банка следует предельно прозрачно информировать клиентов обо всех характеристиках продукта, включая разнообразные комиссии и прочие платежи, связанные с кредитом. Только так можно повысить клиентскую лояльность и соответственно увеличить объемы продаж.

Для повышения эффективности работы филиалов и представительств банка, необходимо повысить профессионализм и материальную заинтересованность непосредственных менеджеров, работающих с клиентами, путем внедрения материальных и нематериальных методов стимулирования продаж кредитов на местах. Материальные методы заключаются в понятной системе бонусов и премиальных. Здесь важно также разработать четкую систему стандартов продаж розничных продуктов и следовать ей.

Таким образом, предлагаемые мероприятия позволят банку успешно конкурировать на рынке и реализовать поставленные цели, а именно:

- предоставлять максимально широкий спектр розничных продуктов;
- скоординировать работу розничного департамента и выделить в нём подразделения, отвечающие за разработку стандартизированных банковских продуктов и их реализацию;
- снизить профессиональные требования к менеджерам, осуществляющим продажу розничных продуктов, за счет внедрения эффективной IT-платформы;
- расширить филиальную сеть;
- увеличить доходность по розничным продуктам;
- повысить узнаваемость банка путем проведения различных маркетинговых акций,
- создать эффективную систему мотивации менеджеров, работающих с клиентами, и тем самым увеличить кредитный портфель.

Цивилизованная модель характерна для стран с развитой экономикой и отличается высоким уровнем прозрачности отношений, качеством и разнообразием предоставляемых услуг, наличием формализованных механизмов решения любых возникающих проблем. Основными чертами переходной модели являются

непрозрачность проводимых операций, упор на неформальные договоренности между клиентом и банком.

На основании проведенного нами анализа перспектив продуктового ряда розничных услуг кыргызских банков можно сделать некоторые выводы и обобщения. Например, банки, как мы полагаем, не будут значительно сокращать объемы кредитования физических лиц, так как это - рентабельное направление их деятельности, но застраховать риски придется повышением ставок для населения. За счет этого существенно изменится в характер работы банков по оказанию розничных услуг.

Внедрение схем коллективного страхования, электронного документооборота и других современных технологий снижает издержки и повышает эффективность работы банков с клиентами. Прежде всего, новые технологии эффективны в продаже так называемых «поточных» банковских продуктов - это, в первую очередь, продукты кредитования корпоративных клиентов и физических лиц.

Важным направлением является совершенствование технологии работы российских банков, поэтому необходимо стандартизировать банковские процедуры и документы (например, формы кредитных договоров, залладных и пр.), что упростит процесс регистрации сделок и переуступки залладных и послужит мощным толчком к развитию ипотечного рынка.

Банкам необходимо реализовывать комплексное предложение по обслуживанию частных лиц, привлекая клиентов широким спектром продуктов, их высоким технологическим качеством в каждой точке обслуживания, а также обширной и доступной сетью продаж своих сервисов.

Список использованной литературы:

1. Ануреев С.В. Платежные системы и их развитие. Изд. Финансы и статистика, 2004 г.
2. Банковские информационные системы и технологии. Часть 1. Технология банковского учета. М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Банковский учет и операционная техника. М., 2004.
4. Мальцев Т.Н., Мальцева И.Г., Финансы: проблемы управления и прогнозирования. М.: Изд. Дело, 2005.
5. Никоноров, В.В. Современные подходы к организации банковского розничного бизнеса [Текст]/ В.В. Никоноров // XI Региональная конференция молодых исследователей Волгоградской области, 8-10 нояб. 2006 г. Вып 1. Экономика и финансы тез. докл. / Ком по делам молодежи Администрации Волгогр. обл., Совет ректоров вузов, ВолГУ; редколл. О.И Сгибнева (отв ред) [и др]. - Волгоград Изд-во ВолГУ, 2007 - (0,1 п л).
6. Попов Е.М. Финансы и кредит в потребительской кооперации. М., 2001.

Ниязова Айпери

*Университета Адам, магистрант 2 года обучения,
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

Батырбекова Жылдыз Касымбековна

*Университета Адам, кандидат экономических наук, доцент,
научный руководитель,
г. Бишкек, Кыргызская Республика
e-mail: zhyldyz.batyrbekova@mail.ru*

ИШКАНАНЫН ЭКОНОМИКАЛЫК ИШИНИН НАТЫЙЖАЛУУЛУГУН ЖОГОРУЛАТУУ БОЮНЧА КАРЖЫЛЫК АБАЛЫН ТАЛДОО РОЛУ

Корутунду. Ишкананын финансылык абалын талдоонун ролу негизинен акчалай кирешелердин (капиталдын) түзүлүшүнө, аларды сарамжалдуу бөлүштүрүүгө жана натыйжалуу пайдаланууга баа берүүдөн, ошондой эле ишкананын кеңейтилген кайра өндүрүш процессин каржылоонун узак мөөнөттүү булактарын издөөдөн турат. Рыноктук шарттарда иштөө ишканалардан илимий - техникалык прогресстин жетишкендиктерин, өндүрүштү башкаруунун жана башкаруунун натыйжалуу формаларын киргизүүнүн, чарбасыздыкты жеңүүнүн, ишкердикти, демилгелерди ж.б. активдештирүүнүн негизинде өндүрүштүн натыйжалуулугун, продукциялардын жана кызмат көрсөтүүлөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатууну талап кылат, бул финансылык талдоо жүргүзүү зарылдыгын шарттайт.

Негизги сөздөр: ишкананын каржылык абалын талдоо, ички жана тышкы каржылык талдоо, өздүк капитал, карыз, төлөөгө жөндөмдүүлүк деңгээли.

РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Роль анализа финансового состояния предприятия состоит главным образом в оценке формирования денежных доходов (капитала), их рационального размещения и эффективного использования, а также поиска длительных источников финансирования расширенного воспроизводственного процесса предприятия. Работа в рыночных условиях требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.п., что обуславливает необходимость проведения финансового анализа.

Ключевые слова: анализ финансового состояния предприятия, внутренний и внешний финансовый анализ, собственный капитал, заемные средства, уровень платежеспособности.

THE ROLE OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE IN INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Abstract. *The role of the analysis of the financial condition of the enterprise consists mainly in assessing the formation of cash income (capital), their rational allocation and effective use, as well as the search for long-term sources of financing for the expanded reproduction process of the enterprise. Working in market conditions requires enterprises to increase production efficiency, competitiveness of products and services based on the introduction of scientific and technological progress, effective forms of economic management and production management, overcoming mismanagement, enhancing entrepreneurship, initiative, etc., which necessitates financial analysis.*

Key words: *Analysis of the financial condition of the enterprise, internal and external financial analysis, equity and borrowed funds, solvency level.*

Целью анализа финансовой деятельности является изучение хозяйственных процессов организации, а также финансовые результаты и экономическая эффективность деятельности, изменяющиеся под действием факторов и отражающие экономическую информацию. Именно финансовое состояние предприятия представляет состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Также, финансовый анализ подразумевает системное изучение финансового состояния организации, учитывая внешние и внутренние факторы, которые оказывают на нее воздействие с целью прогнозирования уровня дохода, выявления путей повышения эффективности и ее работоспособности. Развитие рыночной экономики привело к тому, что стали предъявляться повышенные требования к принятию управленческих решений в хозяйствующих субъектах. Процесс принятия этих решений должен проходить при условиях тщательной оценки финансового состояния организации. Этот анализ является результатом деятельности организации и свидетельствует о ее достижениях, а также определяет предпосылки развития организации на перспективу.

В ходе проведения экономического анализа для всех пользователей (внутренних и внешних) бухгалтерской отчетности ставятся такие задачи, как: определение экономической эффективности и диагностика возможных нарушений. Данный анализ проводится с целью максимизации прибыли и рентабельности. Выделяют четыре наиболее важных задач анализа финансового состояния предприятия:

- исследуются экономические явления, факторы и причины их возникновения;
- формирование объективной оценки эффективности хозяйственной деятельности;

- составление, обоснование, выполнение плана развития предприятия;
- выявление внутрихозяйственных резервов.

Хозяйственную деятельность предприятия представляет собой постоянно функционирующую по привлечению разного рода ресурсов, объединения их в процессе производства для получения финансового результата. Анализ предприятия важен в макро- и микроэкономическом анализе. Микроэкономический анализ представляет собой внутренний управленческий анализ, состоящий из оценки выполнения плановых заданий структурными подразделениями организаций, определения факторов, обусловивших результаты производства, выявления внутрипроизводственных резервов и разработки мероприятий по их использованию. Внутренний анализ проводится специалистами предприятия, которые используют первичную документацию, внутренние отчеты структурных подразделений:

- анализ состояния и развития организационно-технического уровня,
- анализ объема производимой продукции,
- анализ использования трудовых ресурсов,
- анализ использования основных производственных фондов,
- анализ использования материальных ресурсов,
- анализ затрат на производство и резервов их снижения.

В свою очередь, внешний финансовый анализ представляет собой показатели об организации для сторонних пользователей. Он состоит из оценки финансового состояния и финансовых результатов деятельности организаций и проводится внешними пользователями информации. Финансовый анализ строит свою базу на определении уровня платежеспособности, ликвидности, рыночной устойчивости организации; использования собственного капитала и заемных средств; абсолютных и относительных показателей прибыли.

Для того, чтобы принять решение об осуществлении тех или иных мер в отношении организации производится анализ предприятия, в результате чего каждый пользователь получает для него необходимую информацию, так, например, платежеспособность важна для кредиторов, рентабельность для собственников и акционеров, показатели фондового рынка для инвесторов.

Существуют задачи, которые ставятся при анализе результатов деятельности организации:

- контроль выполнения планов реализации услуг и получение прибыли;
- изучение изменений показателей;
- определение влияния различных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.

Финансовое состояние предприятия показывает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Для того, чтобы создать финансовую устойчивость организация должна иметь гибкую структуру капитала. А также, финансовая устойчивость предприятия – это способность организации работать целью развития, сохранять равновесие своих активов и пассивов, платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта показывает его конкурентоспособность, перспективы сотрудничества, а также возможность дальнейшего развития.

В существующих современных условиях развития, предприятиям представилась самостоятельность в вопросах выбора форм собственности, самопланирования, самофинансирования, в выборе партнеров по бизнесу, снабжению и сбыту, в результате чего значительно повысилось значение экономического анализа хозяйственной деятельности, призванного снижать степень риска при принятии управленческих решений на уровне предприятия. Работа в рыночных условиях требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.п., что обуславливает необходимость проведения финансового анализа.

Таким образом, изучив понятие и сущность анализа финансового состояния в целом можно резюмировать следующее: финансовый анализ многоаспектная категория, которая охватывает все разделы аналитической работы, системы финансового менеджмента. При этом анализ финансового состояния представляет собой важный инструмент эффективного управления, который обеспечивает устойчивое и успешное функционирование компании на рынке, так как дает возможность оценить динамику показателей своей деятельности с учетом воздействий внешних и внутренних социально-экономических и политических тенденций, на основе чего спрогнозировать будущее состояние конъюнктуры рынка, объективно оценить вероятные риски и принять эффективные управленческие решения. Однако в экономической науке на сегодняшний день не отображается системный подход к изучению всего комплекса теоретических, методологических и практических проблем, решение которых позволило бы осуществлять анализ финансового состояния малых предприятий без привлечения соответствующих специалистов. Также не описываются конкретные рекомендации по осуществлению анализа с учетом особенностей и различий компаний, связанных с территориальной и отраслевой принадлежностью. Кроме того, анализ финансового состояния предприятий сопряжен с отсутствием достаточной информационной базы, а в литературных источниках отсутствуют практические рекомендации к выбору и интерпретации наиболее значимых коэффициентов. Однако, как было установлено, количественному анализу должен предшествовать качественный, так как в достижении успеха компании ключевую роль играет как состав специалистов и сотрудников компании, так и критерии эффективности качества управления.

Список использованной литературы:

1. Журавлева Н.В., Устинова Е.М., Болтенков А.Н. Текущее состояние анализа финансового состояния в России, проблемы и перспективы развития // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. Белгород, 2015. Вып. 2 (54). - С. 235-239.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд. Минск: ООО «Новое знание», 2014. – 290 с.

3. Сравнительная характеристика современных подходов к содержанию понятий «финансовый анализ» и «анализ финансового состояния» Жабина Н.А. Стратегия устойчивого развития регионов России. 2014. № 19. - С. 34-37.
4. Формирование динамического подхода к комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности организаций Панкова С.В., Киселева О.В. Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 14. - С. 16-22.

УДК 338.24

Рыскулова Нурайым Эркиновна

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова,
магистрант 2 года обучения,
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

Алкадырова Чолпон Муканбетовна

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова, доктор
экономических наук, профессор, научный руководитель,
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

ӨНҮМДҮ ӨНҮКТҮРҮҮ СТРАТЕГИЯСЫН ИШТЕП ЧЫГУУНУН КОНЦЕПТУАЛДЫК НЕГИЗИ

Корутунду. Макалада өнүмдү өнүктүрүү стратегиясын иштеп чыгуунун концептуалдык негиздери: өнүмдү иштеп чыгуу стратегиясынын элементтери, өнүмдү иштеп чыгуу стратегиясынын процесси талкууланат. Учурда ишканалар туруктуу өзгөрүлүп турган шартта иштешет, бул аларды башкарууга принципиалдуу жаңы мамилелерди талап кылат. Экономикалык чөйрөнүн туруксуздугу, атаандаштыктын курчушу, өндүрүлгөн продукцияга керектөөчүлөрдүн суроо-талабынын жогорулашы, продукциянын өмүр циклинин кыскаруусу башкаруу процессин кыйла татаалдаштырат, өнүгүү келечеги барган сайын азайып баратат. Ушул шарттарда продукцияны иштеп чыгуу стратегиясын иштеп чыгууга чоң маани берилет.

Негизги сөздөр: өнүмдү өнүктүрүү стратегиясы, өнүмдү иштеп чыгуу стратегиясынын элементтери, өнүмдү иштеп чыгуу стратегиясынын процесси, маркетинг аралашмасынын концепциялары.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА

Аннотация. В статье рассмотрены концептуальные основы разработки стратегии развития продукта: элементы стратегии развития продукта, процесс стратегии развития продукта. В настоящее время предприятия функционируют в постоянно изменяющейся среде, что требует принципиально новых подходов к управлению ими. Нестабильность экономической конъюнктуры, ужесточение конкуренции, повышение требовательности потребителей к производимому продукту, сокращение жизненного цикла товара в значительной степени усложняют управленческий процесс, а перспективы развития становятся все менее предсказуемыми. В этих условиях большое значение придается разработке стратегии развития продукта.

Ключевые слова: стратегия развития продукта, элементы стратегии развития продукта, процесс стратегии развития продукта, концепции маркетинг-микс.

CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR DEVELOPING A PRODUCT DEVELOPMENT STRATEGY

Abstract. The article discusses the conceptual foundations of developing a product development strategy: elements of a product development strategy, the process of a product development strategy. Currently, enterprises operate in a constantly changing environment, which requires fundamentally new approaches to their management. The instability of the economic environment, tougher competition, increased consumer demand for the manufactured product, shortened product life cycle significantly complicates the management process, and development prospects are becoming less and less predictable. In these conditions, great importance is attached to the development of a product development strategy.

Key words: product development strategies, product development strategy elements, product development strategy process, marketing mix concepts.

Организации в конкурентных условиях следует разрабатывать стратегии и перспективные планы развития, направленные на укрепление своих позиций. Одной из значимой и распространенной следует выделить стратегию развития продукта, которая основана на разработке нового или модификации уже производимого продукта. Эта стратегия требует разработки совершенно нового продукта с использованием новых технологий. Нужно смотреть “на шаг вперед” и ориентироваться на неудовлетворенные потребности потребителей и их ожидания. Поэтому разработка и реализация стратегии развития продукта требует значительных вложений ресурсов, особенно, интеллектуальных.

На первом этапе следует провести обширный маркетинговый анализ, способствующий определению потребности и качественные характеристики продукта. Этот маркетинговый анализ может быть проведен на основе концепции маркетинг-микс (marketing mix), способствующей определению основных элементов продукта, основанная на 4 направлениях — 4P — price, product, promotion, place и его дизайн. В то же время она помогает в ориентации на нужный сегмент,

формировании продуктовой линейки и т. д. Все это рассматривается на первом этапе разработки стратегии [1].

В основе стратегии развития продукта находится концепция продукта, которая представляет собой общее представление о конкретном продукте. Менеджеры должны обсудить новую идею продукта, которая может дополнять текущую линейку продуктов компании. В ходе этого процесса ответственные лица, принимающие решения, часто создают план продукта, включающий функции, размеры и ценовой диапазон. Менеджеры маркетинговых исследований должны иметь отраслевую исследовательскую информацию, показывающую сильные стороны основных конкурентов и их продуктов [3].

При разработке стратегии развития продукта важно определить основные элементы, которые представлены на рисунке 1.



Рис.1. Элементы стратегии развития продукта

Источник: *Продуктовая стратегия: виды, формирование, разработка и управление* // <https://blog.iteam.ru/produktovaya-strategiya-vidy-formirovanie-razrabotka-i-upravlenie/>

Основные элементы стратегии развития продукта можно раскрыть в следующем виде:

1. Создание новых потребностей и продуктов, которые могут их удовлетворить, что является результатом технического прогресса и изменений в образе жизни.
2. Формирование функции продукта, которая заключается в определении характеристик будущего его образа: физических характеристик, качества.

3. Упаковка и объем гарантийных и послепродажных услуг. Эти функции влияют на восприятие покупателем его полезности, поэтому они оказывают значительное влияние на решения о покупке.

4. Формирование структуры ассортимента, то есть ширины и глубины ассортимента (видов и разновидностей) предлагаемой продукции.

5. Планирование жизненного цикла товара, то есть действия, связанные с выпуском на рынок, мониторинг последующих этапов жизненного цикла, улучшение, выход с рынка [2].

Процесс стратегии развития продукта сложный и трудоемкий, который включает в себя ряд основных этапов:

- формирование функции товара;
- подбор основных функций;
- запуск нового продукта на рынке;
- принятие решения об изменениях;
- формирование правильной ассортиментной структуры;
- сбор необходимой информации перед выводом товара с рынка [2].

Позиционирование продукта - это «лучшая практика», используемая как для новых, так и для существующих продуктов. Малые компании обычно используют сетку при разработке матрицы позиционирования продукта. Цель позиционирования продукта - определить, на каком сегменте рынка размещать продукт. Компании часто используют две важные переменные продукта в матрице позиционирования продукта. Цена продукта может быть низкой или высокой, и время производства может быть коротким или долгим. Небольшая компания обычно планирует свои существующие продукты, а также конкурирующие продукты в различных сегментах. Сегмент с наименьшим количеством точек прокладки может указывать на возможность для компании, так как этот сегмент недостаточно обслуживается.

Иногда один продукт не может заинтересовать, но одна из его вариаций может стать мгновенным хитом. Это не что иное, как сочетание ассортимента продукции.

По сути, чтобы угодить всем клиентам, компания может придумать целый ассортимент продукции, чтобы каждый был удовлетворен определенным вариантом одного и того же продукта. Поскольку огромная доля рынка покрывается почти одним и тем же продуктом, то на этапе разработки необходимо тщательно продумывать ассортимент [1].

Дифференциация продукта может использоваться как один из вариантов стратегии продукта. В этом случае ставится цель придать товару отличительные качества, существенные для покупателя и образующие нечто, воспринимаемое как уникальное. В сущности, фирма пытается искусственно создать ситуацию монополистической конкуренции, в которой она благодаря своим отличительным элементам будет обладать некоторой рыночной силой.

Дифференциация может принимать различные формы, в ее основу могут быть положены дизайн или имидж торговой марки, технология производства, функции товара, особенности обслуживания покупателей, дилерская сеть и т.д. Дифференциация, как и лидерство по издержкам, защищает фирму от пяти конкурентных сил, однако происходит это несколько иначе [4].

В отношении прямых конкурентов дифференциация обособляет фирму от соперничества в отрасли, так как ее бренд пользуется лояльностью клиентов, а значит, потребители менее чувствительны к цене. Одновременно с этим фирма получает повышенную прибыль, что избавляет ее от необходимости снижать издержки.

Сформировавшаяся лояльность потребителей и тот факт, что конкуренты должны как-то преодолевать уникальность предложения фирмы, создают барьеры входа. Повышенная прибыльность увеличивает устойчивость фирмы к росту цен, навязываемому влиятельными поставщиками [4].

Наконец, фирма, успешно дифференцировавшая свое предложение и добившаяся потребительской лояльности, занимает более выгодное положение по отношению к субститутам, чем ее конкуренты [4].

Увеличение прибыли (даже по сравнению с теми конкурентами, которые обычно имеют меньшие издержки) в результате успешной дифференциации происходит потому, что рынок согласен принять более высокую цену. Данный тип стратегии не всегда совместим с большой долей рынка, так как в целом большинство потребителей не готовы платить больше, даже если товар действительно превосходит конкурентные аналоги [4].

Стратегии дифференциации, как правило, требуют больших затрат на операционный маркетинг, в особенности на рекламу, информирующую рынок об отличительных качествах товара.

Как было сказано ранее, стратегия развития продукта помогает подготовиться к будущему и даёт правильное целевое направление продукту. Когда есть комбинация нескольких товаров и различных ассортиментов, стратегия продукта становится ключевым инструментом создания правильной тактики [1].

Список использованной литературы:

1. Как разработать стратегию продукта [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.pmservices.ru/project-management-news/kak-razrabotat-strategiyu-produkta/>
2. Продуктовая стратегия: виды, формирование, разработка и управление [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://blog.iteam.ru/produktovaya-strategiya-vidy-formirovanie-razrabotka-i-upravlenie/>
3. Стратегия продукта [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategija-produkta.htm>.
4. Формирование маркетинговой стратегии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://bibl.rusoil.net/base_docs/UGNTU/ODPMO/3MNB/umk_2/teor/t3/t3_2.htm

УДК 332.1

Рыскулова Нурайым Эркиновна

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова
магистрант 2 года обучения
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

Алкадырова Чолпон Муканбетовна

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова, доктор
экономических наук, профессор, научный руководитель
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

ӨНҮМДҮ ӨНҮКТҮРҮҮ СТРАТЕГИЯСЫН ТҮЗҮҮ АНЫН ЖАШОО ЦИКЛИНИН БАСКЫЧТАРЫНА ЖАРАША КАЛЫПТАНДЫРУУ

***Корутунду.** Макалада продуктту иштеп чыгуу стратегиясын түзүүнүн концептуалдык негиздери, анын жашоо циклинин баскычтарына жараша талкууланат. Компаниянын өнүмү жашоо циклинин кайсы баскычында экендигин туура аныктап, аны өнүктүрүүнүн натыйжалуу стратегиясын түзүүгө, продукциянын артыкчылыктуу максаттарын жана милдеттерин, баасын, жарнамалык жана сатуу саясатын аныктоого болот, бул өзгөчө маанилүү заманбап ишканалар.*

***Негизги сөздөр:** өнүмдү өнүктүрүү стратегиясы, өнүмдү иштеп чыгуу стратегиясынын элементтери, өнүмдү иштеп чыгуу стратегиясынын процесси, маркетинг аралашмасынын концепциялары.*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭТАПОВ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

***Аннотация.** В статье рассмотрены концептуальные основы формирования стратегии развития продукта в зависимости от этапов его жизненного цикла. Правильно определив, на какой стадии жизненного цикла находится продукт компании, можно выстроить эффективную стратегию его развития, определить приоритетные цели и задачи продуктовой, ценовой, рекламной и сбытовой политики, что особо актуально для современных предприятий.*

***Ключевые слова:** стратегия развития продукта, элементы стратегии развития продукта, процесс стратегии развития продукта, концепции маркетинг-микс.*

FORMATION OF A PRODUCT DEVELOPMENT STRATEGY DEPENDING ON THE STAGES OF ITS LIFE CYCLE

***Abstract.** The article discusses the conceptual foundations of the formation of a product development strategy depending on the stages of its life cycle. Having correctly*

determined at what stage of the life cycle the company's product is, it is possible to build an effective strategy for its development, to determine the priority goals and objectives of the product, price, advertising and sales policy, which is especially important for modern enterprises.

Key words: *product development strategies, product development strategy elements, product development strategy process, marketing mix concepts.*

Стратегия развития продукта в большинстве случаев зависит от его жизненного цикла. При разработке стратегии продукта необходимо всегда понимать, на какой стадии цикла он находится, потому что от него зависит приемлемый путь действий. В то время как на начальном этапе компания может принять решение достичь группы новаторов в обществе и предложить им высокую цену, трудно ожидать, что такая стратегия окажется правильной на стадии зрелости, когда на рынке идет жесткая конкурентная борьба, и клиент может выбирать из множества похожие предложения [3]. Определив, на какой стадии жизненного цикла товара (ЖЦТ) находится продукт компании, можно выстроить эффективную стратегию его развития, определить приоритетные цели и задачи продуктовой, ценовой, рекламной и сбытовой политики [5].

Характер жизненного цикла часто является результатом скорее управленческих действий и не обусловлен внешними причинами. Многие руководители считают, что каждый продукт с неизбежностью следует своей траектории жизненного цикла. Часто, когда объем продаж стабилизируется, менеджеры вместо того, чтобы обновлять технологию, искать новые рыночные возможности, руководители относят продукт к категории "дойных коров" и начинают заниматься поиском другого бизнеса.

Успешные продукты обычно хорошо продаются на этапах внедрения и роста. Проблема возникает, когда конкуренция выходит на рынок в течение стадии зрелости. На этом этапе компании может потребоваться дифференцировать свой продукт с новыми функциями или снизить цены для увеличения продаж и прибыли. Ключом к управлению жизненным циклом продукта является получение как можно большего количества прибыли от продукта до того, как новая технология вступит во владение [1].

Этап 1 – введение. Он следует за внедрением и техническим развитием товара. Продуктовая стратегия компании на этом этапе заключается в том, что товар размещается на рынке и предлагается к продаже. Продажи растут медленно, потому что продукт только появился на рынке, и покупатели начинают с ним знакомиться или даже не знают о его существовании. Тем не менее, он фокусирует внимание получателей, которые склонны к инновациям и которым нравится риск. Следовательно, реклама необходима для предоставления покупателям информации о товаре и его предполагаемом использовании, о преимуществах его наличия и местах, где он может быть приобретен [3].

Первые пробные покупки неизвестного товара совершают потребители – новаторы. На данном этапе очень сложно продать товар массовому потребителю. Рекомендуются на этапе внедрения продукта сосредоточить усилия на новаторах и ядре целевой группы, способных формировать общественное мнение, отношение к

продукту и мотивировать представителей всей остальной целевой аудитории совершить пробную покупку. Таким образом, в работе с целевой аудиторией акцент должен быть сделан на:

- специальных программах для лидеров-новаторов (способных привлечь более консервативных пользователей к продукту).
- отслеживании отзывов о новом товаре и работе с возражениями. Отрицательные отзывы должны быть учтены и при их критичности применены в продукте, устранены и изменены в положительные.
- специальных программах с привлечением экспертов или авторитетных лиц, не потребляющих продукт, но оказывающих важное влияние на потребительский выбор [5].

На стадии внедрения продукта рекомендуется сосредоточиться на следующих целях продвижения: рост заметности и знания, пробные покупки, получение высокой удовлетворенности от покупки. Продвижение товара на данном этапе жизненного цикла должно состоять из следующих пунктов:

- рекламная кампания, направленная на построение знания и осведомленности о новом товаре и его ключевых свойствах: рекламные сообщения информационно-образовательного характера с максимальным охватом целевой аудитории; рекламное сообщение должно быть максимально простым и доносить одно самое приоритетное конкурентное преимущество товара компании.
- акции, направленные на сбытовой канал с целью в максимально короткий срок построить дистрибуцию нового товара и обеспечить необходимый уровень заметности нового товара на полке для целевой аудитории.
- акции для потребителя с целью стимулирования пробных покупок.

Этап 2 – это рост. Стратегия продуктового развития на стадии роста - это этап, на котором происходит интенсивное увеличение продаж за счет выхода и распространения на целевом рынке. Уровень рыночного принятия нового товара зависит от реакции конкурентов, которые пытаются выйти на рынок с аналогичными видами, влияющими на его ожидаемый срок службы. Производители делают упор на диверсификацию продукции, модернизацию, развитие технологий и расширение дистрибуции [3].

Этап 3 – это зрелость. Срок погашения охватывает период, в течение которого продажи продукта достигают наивысшего уровня и начинают медленно снижаться. Уровень продаж зависит от масштаба спроса, повторных покупок этого товара одним и тем же покупателем. Для компании это самая выгодная фаза всего цикла, поэтому ее часто пытаются продлить. Это осуществляется посредством действий, направленных на расширение рынка, то есть стимулирование роста продаж как на мировом рынке, так и в новых сегментах (приобретение новых покупателей, поиск дополнительного использования продукта, увеличение частоты покупки) или расширение товара (улучшение упаковки, качества и обслуживания, дифференциация предложения, например, другие виды, размеры, добавление других единиц под той же маркой) [3, 4].

Этап 4 – спад. Снижение характеризуется уменьшением объема продаж из-за появления новых, более эффективных технологий и тенденций, к которым обратились потребительские предпочтения.

На этом этапе организации стремятся сократить расходы и использовать свои позиции на рынке, применяя один из трех вариантов продуктовой стратегии предприятия:

- стремясь сохранить лидерство, надеясь, что конкуренты уйдут из отрасли раньше;
- эксплуатация, поддержание текущего уровня продаж и одновременное снижение затрат, связанных в основном с продвижением и продажей;
- отзыв товара, заключающийся в прекращении его производства и продаже или перепродаже лицензии другой компании. [3]

Объем продаж компании начинает снижаться, но может остановиться на определенном минимальном уровне, так как самый консервативный сегмент потребителей продолжает сохранять верность товару. Прибыль начинает снижаться. Поскольку объем продаж снижается, экономия от масштаба производства сокращается и издержки возрастают, может возникнуть ситуация убыточных продаж (когда продажи настолько минимальны, что уровень издержек приводит к отрицательному значению рентабельности компании) [5].

Стадия спада может быть постепенной и длительной. Так, например, когда товар является актуальным, но его перестают поддерживать в результате возрастающих затрат или достаточно быстрой в случае, когда на рынке появляются более лучшие товары-заменители и товар становится мгновенно устаревшим, неактуальным [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что разработка стратегии развития продукта в зависимости от этапов его жизненного цикла это сложный процесс, требующий глубокого изучения рынка и просчета шагов на всех этапах ЖЦТ.

Список использованной литературы:

1. Как разработать стратегию продукта [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.pmservices.ru/project-management-news/kak-razrabotat-strategiyu-produkta/>
2. Продуктовая стратегия: виды, формирование, разработка и управление [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://blog.iteam.ru/produktovaya-strategiya-vidy-formirovanie-razrabotka-i-upravlenie/>
3. Стратегия продукта [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.stplan.ru/articles/theory/strategija-produkta.htm>.
4. Жизненный цикл товара [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.grandars.ru/student/marketing/zhiznennyy-cikl-tovara.html>
5. Управление товаром на разных стадиях ЖЦТ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://powerbranding.ru/marketing-strategy/razvitiye-tovara>.

Шайлообек кызы Жаркын

Университета Адам, магистрант 2 го году обучения,

г. Бишкек, Кыргызская Республика.

e-mail: Zharkynay.shayloobekova@mail.ru

Сагынбаева Айнура Табалдыевна

Университета Адам, кандидат экономических наук, доцент,

научный руководитель,

г. Бишкек, Кыргызская Республика

e-mail: ainurasagynbaeva24@mail.ru

ЭМГЕК АКЫНЫН ТҮРЛӨРҮ ЖАНА ФОРМАЛАРЫ

Корутунду. *Эмгек акы - бул кызматкердин квалификациясына, аткарылган иштин татаалдыгына, санына, сапатына жана шарттарына, ошондой эле компенсациялык жана кызыктыруучу төлөмдөргө жараша эмгек акы. Бул классификация сизге эмгек ресурстарынын болушу, ишканадагы персоналдын сапаттуу жана кесиптик курамы, аларды пайдалануунун натыйжалуулугу жөнүндө объективдүү маалымат алууга мүмкүндүк берет, мыйзамда белгиленген ченемдерге ылайык иш кагаздарын жүргүзүүгө мүмкүндүк берет.*

Негизги сөздөр: *эмгек ресурстары, эмгек акы, бухгалтердик эсеп, штаттык тизме, минималдуу эмгек акы, эмгек акынын формалары, эмгек акынын түрлөрү*

ВИДЫ И ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация. *Заработная плата - это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Эта классификация позволяет получить объективные сведения о наличии трудовых ресурсов, качественном и профессиональном составе кадров на предприятии, эффективности их использования, дает возможность вести учет согласно нормам, установленным законодательством.*

Ключевые слова: *трудовые ресурсы, заработная плата, бухгалтерский учет, штатное расписание, минимальный размер оплаты труда, формы оплаты труда, виды оплаты труда*

TYPES AND FORMS OF REMUNERATION

Abstract. *Wages are remuneration for work depending on the employee's qualifications, complexity, quantity, quality and conditions of the work performed, as well as compensation and incentive payments. This classification allows you to get objective information about the availability of labor resources, the quality and professional composition of personnel at the enterprise, the effectiveness of their use, and allows you to keep records in accordance with the norms established by law.*

Key words: *Labor resources, wages, accounting, staffing, minimum wage, forms of remuneration, types of remuneration*

Для любого предприятия труд работающих является необходимой составной частью процесса производства, потребления и распределения созданного продукта. Условия рыночной экономики в наибольшей степени отвечает представлению о заработной плате как об объективно требуемом для воспроизводства рабочей силы и эффективного функционирования производства объема жизненных средств. Заработная плата должна непосредственно зависеть от качества и количества труда. Определяющей в оплате труда является квалификация работника – уровень специальных знаний и практических навыков работника, характеризующий степень сложности выполняемого им данного конкретного вида работы.

Трудовые взаимоотношения между работником и работодателем регулируется Трудовым кодексом Кыргызской Республики (ТК КР), при этом две стороны заключают трудовой договор. В соответствии с ней: «Трудовые отношения - это отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником труда за плату (работы по должности, профессии или специальности либо конкретного вида поручаемой ему работы)».

На основе законодательных актов руководители предприятий разрабатывают и принимают внутренние нормативные документы. К ним относятся: коллективный договор, трудовой договор (контракт), положение о премировании, положение о вознаграждении по итогам работы за год, положение о вознаграждении за выслугу лет, штатное расписание и должностные инструкции.

Ведение бухгалтерского учёта в области оплаты труда регламентировано строгими правилами и большим количеством нормативных документов, которые регулируют учёт и контроль в организации, одним из них является Закон Кыргызской Республики «О бухгалтерском учёте». Он определяет единые правовые и методологические основы бухгалтерской деятельности и составления отчётности, а также состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учёт в организации и составлять бухгалтерскую отчётность.

Следующим важным документом является - Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Кыргызской Республике. В нём содержатся общие положения, задачи, основные правила ведения, регулирования бухгалтерского учета.

Третьим важным документом является план счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации. Планом счетов бухгалтерского учёта называют перечень синтетических счетов бухгалтерского учёта, определяющий построение всей системы бухгалтерского учёта и является обязательным для исполнения. В инструкции по применению плана счетов раскрыто краткое экономическое содержание и назначение каждого счёта, определён порядок ведения синтетического учёта, приведена типовая схема корреспонденции того или иного счёта с другими синтетическими счетами.

Различают основную и дополнительную оплату труда. Основной является оплата, начисляемая работникам за отработанное время, количество и качество выполненных работ: оплата по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам,

премии сдельщикам и повременщикам, доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за работу в ночное время, за сверхурочные, оплата простоев не по вине рабочих и т.п.

К дополнительной заработной плате относятся выплаты за неотработанное время, предусмотренные законодательством по труду: оплата очередных отпусков, перерывов в работе, кормящих матерей, льготных часов подростков, за время выполнения государственных и общественных обязанностей, выходного пособия при увольнении и др.

Регулирование оплаты труда осуществляется на основе сочетания мер государственного воздействия с системой договоров:

- законодательное установление и изменение минимального размера оплаты труда в Кыргызской Республике;
- налоговое регулирование средств, направляемых на оплату труда организациями, а также доходов физических лиц;
- установление районных коэффициентов и процентов надбавок;
- установление государственных гарантий по оплате труда.

Для регулирования оплаты труда работников бюджетной сферы предназначена Единая тарифная сетка, она является основой тарифной системы. Она представляет собой шкалу тарификации и оплаты труда всех категорий работников от рабочего разряда до руководителей организации. Оплата труда работников не бюджетной сферы (муниципальных, частных организаций, акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью и т.д.) определяется собственником организации, исходя из законодательно установленного минимального размера оплаты отраслевых и специальных соглашений, закрепленных в договорах и контрактах, и регулируется действующей системой налогообложения на прибыль (доход) организации. Оплата труда работников производится в первоочередном порядке по отношению к другим платежам организации после уплаты налогов.

Основные формы оплаты труда – повременная, сдельная и аккордная. Первые две формы оплаты труда имеют свои системы: простая повременная, повременно-премиальная, прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная. Суть сдельной формы заключается в том, что заработная плата работника непосредственно зависит от объема выполненной работы. Основой повременной формы являются месячные должностные оклады и количество дней (или часов) работы. Аккордная форма оплаты труда предусматривает определение совокупного заработка за выполнение определенных стадий работы или производство определенного объема продукции.

Таким образом, основными задачами учета труда и его оплаты являются точный учет личного состава работников, отработанного ими времени и объема выполняемых работ; правильное исчисление сумм оплаты труда и вычетов из нее; учет расчетов с работниками организаций, бюджетом, органами социального страхования, и Пенсионным фондом Кыргызской Республики, контроль за рациональным использованием трудовых ресурсов, оплаты труда и фонда потребления.

Большое значение имеет также анализ использования фонда рабочего времени работниками. В состав фонда заработной платы входят расходы организации, связанные с оплатой труда, и другие выплаты работникам, которые подразделяются на три части: фонд заработной платы, выплаты социального характера, расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера.

Выплаты социального характера – компенсации и социальные льготы, предоставленные работникам, без социальных пособий из государственных и негосударственных бюджетных фондов – надбавка к пенсиям, работающим в организации, единовременные пособия при выходе на пенсию, оплата путевок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии, путешествия за счет средств организации и др.

Расходы, которые не учитываются в фонде заработной платы и выплатах социального характера – это доходы по акциям и другие доходы от участия работников в собственности организации (дивиденды, проценты, выплаты по долевым паям и т.д.); командировочные расходы в пределах и сверх норм, установленных законодательством; взносы по единому социальному налогу и обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и др.

Список использованной литературы:

1. Закон Кыргызской Республики «О бухгалтерском учете» г. Бишкек от 29 апреля 2002 года N 76.
2. Трудовой Кодекс Кыргызской Республики от 4 августа 2004 года № 106 (с дополнениями от 26 июня 2018 года № 62).
3. Налоговый Кодекс Кыргызской Республики от 17 октября 2008 года № 230 (с дополнениями от 24 декабря 2018 года № 109).
4. План счетов бухгалтерского учета от 7 октября 2010 года № 231.

УДК 657:331

Шайлообек кызы Жаркын

Университета Адам, магистрант 2 го году обучения,

г. Бишкек, Кыргызская Республика.

e-mail: Zharkynay.shayloobekova@mail.ru

Сагынбаева Айнура Табалдыевна

Университета Адам, кандидат экономических наук, доцент,

научный руководитель,

г. Бишкек, Кыргызская Республика

e-mail: ainurasagynbaeva24@mail.ru

ЭМГЕК РЕСУРСТАРЫН ЖАНА ЭМГЕК АКЫНЫ ТАЛДОО УЮШТУРУУ ЖАНА ЫКМАСЫ

Корутунду. Макалада эмгек ресурстарын жана сый акыларын талдоо ыкмалары талкууланат. Уюмду эмгек ресурстарынын зарыл көлөмү менен камсыз кылуу, аларды туура пайдалануу, эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн жогорку деңгээли өндүрүш көлөмүнүн өсүшү жана өндүрүштүн натыйжалуулугун жогорулатуу үчүн маанилүү.

Негизги сөздөр: талдоо, эмгек ресурстары, эмгек акы фонду, эмгек өндүрүмдүүлүгү, өндүрүмдүүлүк, эмгек сыйымдуулугу, жумуш убактысы.

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация. В статье рассматриваются методики проведения анализа трудовых ресурсов и оплаты труда. Обеспеченность организации необходимым количеством трудовых ресурсов, их целесообразное использование, высокий уровень производительности труда имеют важное значение для роста объемов продукции и повышения эффективности производства.

Ключевые слова: анализ, трудовые ресурсы, фонд оплаты труда, производительность труда, выработка, трудоемкость, рабочее время.

ORGANIZATION AND METHODS OF ANALYSIS OF LABOR RESOURCES AND REMUNERATION

Abstract. The article discusses methods for analyzing labor resources and remuneration. Providing the organization with the necessary amount of labor resources, their appropriate use, and a high level of labor productivity are important for the growth of production volumes and improving production efficiency.

Key words: analysis, labor resources, wage Fund, labor productivity, output, labor intensity, working time.

В условиях современной рыночной экономики деятельность любой организации включает в себя постоянный систематический анализ и оценку эффективности использования ресурсов, в том числе эффективность функционирования системы управления человеческими ресурсами.

Анализ трудовых ресурсов ставит перед собой следующую цель:

- поиск резервов более разумного использования численности персонала и их рабочего времени;
- возрастание производительности труда и результативность использования фонда оплаты труда.

В задачи анализа состояния и использования трудовых ресурсов входит:

- изучение обеспеченности организации и ее структурных подразделений персоналом;
- оценка использования рабочего времени;
- оценка уровня и динамики производительности труда, факторов, влияющих на ее изменение, и влияние производительности труда на финансовые результаты;
- определение уровня и использования рабочего времени и резервов сокращения его потерь;
- анализ формирования и использования фонда оплаты труда в организации;
- поиск резервов роста производительности труда и стабильности развития организации на основе кадрового потенциала.

Оценка эффективности управления персоналом - это систематический, четко формализованный процесс, направленный на измерение издержек и выгод, связанных с программами деятельности управления персоналом и для соотнесения их результатов с итогами базового периода, с показателями конкурентов и с целями предприятия.

Ступени анализа состояния и использования трудовых ресурсов:

- обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами - сравнение фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой численностью;
- анализ движения рабочей силы - расчет и оценка показателей: коэффициент оборота по приему рабочих, коэффициент оборота по выбытию, коэффициент текучести, коэффициент постоянства состава персонала предприятия, коэффициент общего оборота;
- анализ уровня использования фонда рабочего времени - рассчитывают коэффициент использования возможного годового фонда рабочего времени, потери рабочего времени;
- оценка уровня производительности труда - сравнительный анализ с расчетом темпов роста и прироста среднегодовой, среднечасовой, дневной, сменной производительности, трудоемкости производства продукции;
- анализ использования фонда заработной платы.

Также выделяют схожие этапы анализа использования трудовых ресурсов предприятия:

- анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами - изучение следующих показателей: обеспеченность рабочих мест персоналом

соответствующей квалификации и профессионального состава, использование рабочего времени, интенсивность рабочего времени, образование и эффективное использование фонда оплаты труда;

- анализ и определение показателей движения персонала - расчет системы показателей, характеризующих интенсивность движения кадров, в том числе: коэффициент замещения, коэффициент сменяемости, коэффициент устойчивости;
- анализ использования рабочего времени - расчет календарного, номинального и полезного фонда времени;
- анализ производительности труда - определение выработки и трудоемкости;
- анализ влияния использования трудовых ресурсов на динамику выпуска продукции - выявление доли прироста продукции за счет роста производительности труда и численности работающих;
- анализ образования и использования фонда заработной платы и социальных выплат - определение абсолютного и относительного изменения фактического фонда оплаты труда и социальных выплат в сравнении с плановой (базовой) величиной.

Под анализом трудовых ресурсов подразумевают проведение следующих видов анализа:

- анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами - рассчитываются показатели: коэффициент оборота по приему персонала, коэффициент оборота по выбытию персонала, коэффициент замещения, коэффициент текучести кадров, коэффициент стабильности кадров;
- анализ использования фонда рабочего времени путем определения количества отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени;
- анализ производительности труда - расчет обобщающих показателей (среднегодовая, среднедневная, среднечасовая выработка продукции), частных показателей (трудоемкость продукции), вспомогательных показателей;
- анализ эффективности использования персонала предприятия - расчет показателя рентабельности персонала;
- анализ использования фонда заработной платы - определение абсолютного и относительного отклонения фонда оплаты труда, среднего заработка работника, установка связи между темпами роста среднего заработка и производительностью труда.

Подводя итог анализа существующих методов, можно выделить следующие основные этапы анализа состояния и использования трудовых ресурсов:

- 1) анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и движения кадров,
- 2) анализ использования рабочего времени,
- 3) анализ производительности труда,
- 4) оценка фонда заработной платы.

Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами. Оценка обеспеченности организации персоналом предусматривает следующие основные этапы:

- изучение штатного расписания за ряд лет, сопоставление плановых показателей численности работников и фактических;
- проверка административно-управленческого персонала на соответствие фактического уровня образования сотрудника занимаемой должности;
- обнаружение недостатка или излишка работников по должностям;
- изучение отклонений в составе работников;
- изучение движения рабочей силы организации;
- решение вопросов, связанных с подбором кадров, их подготовкой и повышением квалификации;
- анализ источников пополнения рабочей силы.

Особое внимание необходимо уделить оценке численности работников и структурным сдвигам в составе кадрового потенциала в разрезе видов деятельности. Данный анализ позволяет оценить полноту и степень обеспеченности разных сфер деятельности трудовыми ресурсами, перспективы возможного планирования расходов на оплату труда, фактическое значение показателя эффективности использования кадров по видам деятельности.

В ходе анализа движения рабочей силы и ее эффективного распределения предусмотрен расчет абсолютных, относительных и средних показателей, которые обычно используются в экономическом анализе.

К абсолютным показателям движения рабочей силы относят:

- численность работников на начало периода;
- численность работников на конец периода;
- число принятых работников;
- число выбывших работников;
- списочное, явочное число и число фактически работающих сотрудников.

Списочный состав содержит всех принятых на постоянную работу от одного и более дней сотрудников. Он отражает наличие работников на определенный момент времени, включая принятых и за вычетом уволенных сотрудников.

С позиции системного анализа эффективности использования кадрового потенциала особое значение необходимо уделять расчету относительных показателей рабочей силы. К средним показателям движения рабочей силы относят среднее списочное, среднее явочное и среднее число фактически работающих за определенный период времени.

Источниками информации для расчета относительных коэффициентов являются сведения управленческого учета и внутренней отчетности.

Анализ использования рабочего времени. Анализ трудовых ресурсов организации содержит в себе анализ использования рабочего времени. Полноту применения трудовых ресурсов можно проанализировать на основании величины отработанных дней и часов за анализируемый временной период, а также по степени использования рабочего времени.

Данная оценка осуществляется как по каждой категории работников, так и по организации в целом.

Рабочее время - это время, в течение которого сотрудник выполняет назначенную ему работу. Представленные в экономических справочниках методы анализа эффективности использования рабочего времени базируются на расчете календарного, табельного и максимально возможного фондов рабочего времени.

Фонд рабочего времени служит показателем рабочего времени за определенный анализируемый период и измеряется в человеко-днях или человеко-часах. Величина данного показателя находится в прямой зависимости от числа рабочих, продолжительности рабочего периода в днях и длительности рабочего дня. Основанием для анализа служат: баланс рабочего времени одного рабочего, данные отдела кадров о численности персонала, фотографии рабочего дня, хронометражные наблюдения, статистическая отчетность.

Номинальный фонд рабочего времени рассчитывается путем вычитания из календарного фонда рабочего времени праздничных и выходных дней за анализируемый период. Полезный фонд рабочего времени определяется как разница номинального фонда времени и числа неявок (невыходов) на работу в днях за анализируемый период.

Исходя из вышеперечисленных абсолютных показателей рассчитываются относительные показатели, которые характеризуют степень использования того или иного фонда рабочего времени.

Анализ производительности труда. Производительность труда - это результативность труда или способность человека производить продукцию (оказывать услуги) за единицу рабочего времени. То есть основой для определения производительности труда является:

- выработка - количество продукции (услуг), которую производит рабочий за единицу времени;
- трудоемкость - количество затраченного времени на изготовление единицы продукции.

Чем выше производительность труда, тем, при прочих равных условиях, с меньшей численностью и количеством рабочего времени можно достичь тех же результатов. В анализе производительности труда можно выделить три основных шага:

- 1) расчет показателей производительности труда, их динамики;
- 2) расчет влияния различных факторов на изменение производительности труда;
- 3) выявление резервов роста производительности труда.

Факторный анализ среднегодовой выработки осуществляют способом цепных подстановок или абсолютных разниц. Среднегодовую выработку продукции одним рабочим можно представить следующим образом:

$$ГВ = УД \times Д \times П \times ЧВ,$$

где ГВ - среднегодовая выработка; УД - удельный вес отдельной категории работников в общей численности; Д - число отработанных дней работником; П - продолжительность рабочего дня; ЧВ - среднечасовая выработка.

Анализ формирования и использования фонда заработной платы. Условия для возрастания размера оплаты труда формируются за счет роста

производительности труда. Однако только при условии, когда темпы роста производительности труда оказываются выше темпов роста его оплаты можно считать, что средства на оплату труда используются эффективно.

Все издержки на оплату труда, а именно заработная плата в натуральной и денежных формах, выплаты социального характера, доплаты стимулирующего характера, издержки, уплачиваемые организацией во внебюджетные фонды, формируют фонд оплаты труда.

Анализ образования и использования фонда оплаты труда включает в себя следующие основные направления:

- анализ образования общих затрат на оплату труда и социальных выплат по категориям работающих;
- анализ использования фонда оплаты труда и социальных выплат по основным направлениям их расходования.

Данный анализ представляет собой поиск абсолютного и относительного отклонения фактического фонда оплаты труда и социальных выплат от установленных плановыми величинами. При проведении относительного анализа принимается во внимание ступень выполнения плана по объему производства, на величину которого изменяется плановая величина фонда оплаты труда. Расчет отклонений производится по категориям работников, производственным подразделениям и организации в целом. Это предоставляет возможность определить источники беспочвенных различий в заработках рабочих, занятых на разных по важности и условиям труда участках производства.

Список использованной литературы:

1. Кондратова И.Г. Анализ использования трудовых ресурсов как важнейшей части ресурсного потенциала организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2010 г.
2. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2018. - 352 с.

Элебесов Бийгазы Азизбекович

*Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, магистрант,
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

Дженалиева Мария Аширбековна

*Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, кандидат
экономических наук, доцент, научный руководитель,
г. Бишкек, Кыргызская Республика,
e-mail: dma080157@mail.ru*

МИГРАНТТАРДЫ МЕДИЦИНАЛЫК КАМСЫЗДАНДЫРУУ

Корутунду. Макалада эмгек мигранттарын медициналык камсыздандыруу көйгөйлөрү жана аларды чечүү жолдору талкууланат. Чет өлкөлөрдө убактылуу эмгек ишмердүүлүгүн жүргүзүп жаткан Кыргыз Республикасынын жарандарын мамлекеттик медициналык камсыздандыруу маселелери алардын расмий органдарда каттоосуз өзүнөн-өзү жүрүшү менен шартталган.

Негизги сөздөр: медициналык камсыздандыруу, мигранттар, миграциялык процесстер, эл аралык эмгек рыногу, пенсиялык камсыздандыруу, кабыл алуучу өлкө, иш берүүчү, демографиялык процесстер, арзан жумушчу күч.

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ МИГРАНТОВ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы медицинского страхования трудовых мигрантов и пути их решения. Проблемы государственного медицинского страхования граждан Кыргызской Республики, осуществляющих временную трудовую деятельность за рубежом, обусловлены стихийным их перемещением без регистрации в официальных органах.

Ключевые слова: медицинское страхование, мигранты, миграционные процессы, международный рынок труда, пенсионное страхование, страна приема, работодатель, демографические процессы, дешевый труд.

SOCIAL INSURANCE MODELS OF THE POPULATION

Abstract. The article discusses the problems of medical insurance of labor migrants and ways to solve them. The problems of state health insurance of citizens of the Kyrgyz Republic engaged in temporary labor activity abroad are caused by their spontaneous movement without registration with official bodies.

Key words: health insurance, migrants, migration processes, international labor market, pension insurance, host country, employer, demographic processes, cheap labor.

Глобализация влияет на все процессы, происходящие в мировой экономике. Миграционные процессы, обусловленные различиями уровней развития

национальных экономик, политическими катаклизмами усилились и негативно сказываются на уровне жизни мигрантов. В целях социальной защиты мигрантов государства должны уделять внимание проблемам их социального обеспечения и социального страхования. При этом, медицинское страхование занимает важное место, поскольку должно поддерживать здоровье и повышать трудовой потенциал мигрантов. Главная цель медицинского страхования трудовых мигрантов - доступность и повышение качества медицинской помощи.

В Кыргызстане с 1996 года в поисках заработка для улучшения условий жизни началась миграция трудоспособного населения в ближайшие страны как Казахстан и Россия. Причиной частого нелегального въезда в страну служат факторы глобализации. Технический прогресс облегчил распространение информации, что привело, например, к росту объёмов телевизионных передач и использования мобильных телефонов. Перемещаться на большие расстояния также стало легче, чем в прошлом. Более того, глобализация повысила уровень жизни в промышленно развитых странах, причём это сопровождалось углублением неравенства, как в мировом, так и в национальном масштабах. Глобализация также внесла свой вклад в сокращение барьеров международной торговли и передвижение капиталов. И все это не сопровождалось какими-либо политическими действиями по ужесточению миграции.

Существует обоюдная заинтересованность всех субъектов международного рынка труда в том, чтобы нелегальная трудовая миграция продолжала существовать: страна приёма и работодатель получают в большом количестве рабочую силу "без претензий" на высокий уровень дохода и выплаты необходимых социальных пособий, а нелегальный мигрант получает возможность безболезненного проникновения в страну его мечты в надежде на более высокие доходы там. Важно отметить, что миграция трудовых ресурсов приносит значительный вклад и в страну донора, в виде денег, переводимых мигрантами на родину и разряжение обострённого спроса на рабочие места.

Однако миграция намного больше даёт мигранту, чем стране. Это обусловлено тем, что миграция выполняет две основные функции в пользу мигранта, это:

- социальная, обусловленная стремлением благодаря изменению места проживания более полно удовлетворить потребности мигранта в получении образования, росте профессиональной подготовки, повышении доходов, улучшении жилищных условий;
- экономическая, связанная с обеспечением определённого уровня подвижности трудовых ресурсов, их территориальным перераспределением и обеспечением количественного и качественного соответствия между спросом и предложением рабочей силы различного профиля и квалификации в разных районах и населённых пунктах [4, 5].

Кыргызская Республика – одна из немногих стран СНГ, где осуществляется прирост численности населения. Численность постоянного населения Кыргызстана на начало 2020г. составила 6 млн. 524 тыс. человек, наличного – 6 млн. 268 тыс. В 2019 году темп прироста численности населения, обусловленный ростом рождаемости, составил 2,1%, что по мировым меркам является довольно высоким.

Наиболее высокий показатель отмечался в гг. Бишкек и Ош – 2,6-4,3%, низкий – в Нарынской и Иссык-Кульской областях – 0,9-1,3%[6].

В 2019 г. миграционные изменения характеризовались значительным снижением внутристрановых передвижений и увеличением миграции населения за пределы страны. В 2019 г. в республику прибыло 1400 человек, выбыло 7560 человек, миграционный отток населения за пределы страны составил -6160 человек (-5390 человек – в 2018 г.). Таким образом, в 2019 г. отмечалось увеличение числа граждан Кыргызской Республики, выехавших за пределы Кыргызской Республики на территорию другого государства с целью постоянного жительства [1].

Отрицательный миграционный баланс отмечался, по-прежнему, со всеми странами СНГ, за исключением Таджикистана (284 человека). Основными странами в плане выбора нового постоянного (или долгосрочного) места жительства мигрантов из Кыргызстана остаются Россия и Казахстан [6].

Внутренняя миграция является доминирующим компонентом миграционных процессов в регионах страны. В 2019 г. межобластные перемещения, как и в предыдущие годы, преобладали над внутриобластными, составляя, соответственно, 59,9% и 40,1% общего потока внутренних мигрантов [1].

Интенсивность выбытия по межобластной миграции в 2019 г., по сравнению с предыдущим годом, снизилась на 9,5 процента и составила 3,8 человека на 1000 населения, против 4,2 человека - в 2018г. [1]. Для данного показателя характерны территориальные различия. Самый высокий уровень интенсивности выбытия по межобластной миграции, по-прежнему, отмечался из Нарынской области (8,2 человека на 1000 жителей), что более чем в 2 раза выше среднего по стране [1].

Межобластные перемещения, по-прежнему, направлены в г. Бишкек и Чуйскую область (остальные регионы стабильно теряют население). В 2019 г. Положительный приток мигрантов из регионов составил, соответственно, 4,0 тыс. человек и 1,9 тыс. человек [1].

Таким образом, демографические процессы, происходящие в последние годы в Кыргызской Республике, характеризуются высокими темпами прироста численности населения. Сохраняется высокий уровень рождаемости, обеспечивающий расширенное воспроизводство населения. Баланс внешней миграции остается отрицательным, но его величина за последние годы значительно снизилась.

Вместе с тем, экономика Кыргызстана и отечественные работодатели также испытывают проблемы, связанные с низким качеством профессиональной подготовки рабочих кадров, дефицитом квалифицированных рабочих [2, 3].

По данным Международной организации труда, Кыргызстан стал третьей страной-поставщиком трудовых мигрантов в Россию (после Узбекистана и Таджикистана). По официальным данным поток трудовых мигрантов из Кыргызстана оценивается в 340000 человек, но некоторые оценки дают цифры в 500000 или миллион человек.

Таблица 1.

**Международная миграция населения Кыргызской Республики
за 1990 – 2019 годы, человек, чел.**

Годы	Всего			В том числе кыргызы		
	Число прибывших	Число выбывших	Миграционный прирост, отток (-)	Число прибывших	Число выбывших	Миграционный прирост, отток (-)
1990	40939	82852	-41913	8136	4765	3371
1995	18368	37302	-18934	2946	1654	1292
2000	5349	27887	-22538	1177	1396	219
2005	3761	30741	-26980	892	6296	5404
2010	3 903	54531	-50628	1838	21347	-19509
2015	3 559	7 788	-4 229	1649	2 142	-493
2019	1 400	7 560	-6 160	885	2 352	-1 467

Источник: таблица составлена по данным НСК КР

Трудовые мигранты выгодны для России. Дешевый труд иностранных рабочих позволяет снизить издержки и повысить рост производства товаров, увеличивается спрос на товары и услуги, экономятся затраты на образование и обучение кадров; иностранным рабочим не нужно выплачивать пенсии, их не включают в социальные программы [2, 3].

Положительные стороны миграции для Кыргызстана в том, что страна получает от мигрантов свободно конвертируемую валюту в виде денежных переводов - не менее 300 млн. долларов США в год. Эта сумма зарегистрирована официально по данным банков республики. Если к этому добавить деньги, вывозимые наличными, получается сумма, сопоставимая с годовым бюджетом республики.

Причинами поиска работы за пределами Кыргызстана являются, в первую очередь, низкий размер заработной платы, нехватка рабочих мест, невозможность найти работу по специальности.

За период 2010-2019 годы суммы переводов возросли в 2,7 раза и составили в 2019 году 136293,6 млн сомов [7] (рис. 1).

С 12 августа 2015 года уплата обязательных страховых взносов на медицинское страхование за граждан государств-членов, работающих на территории Кыргызской Республики, осуществляется на тех же условиях и в том же порядке, что и для граждан Кыргызской Республики.

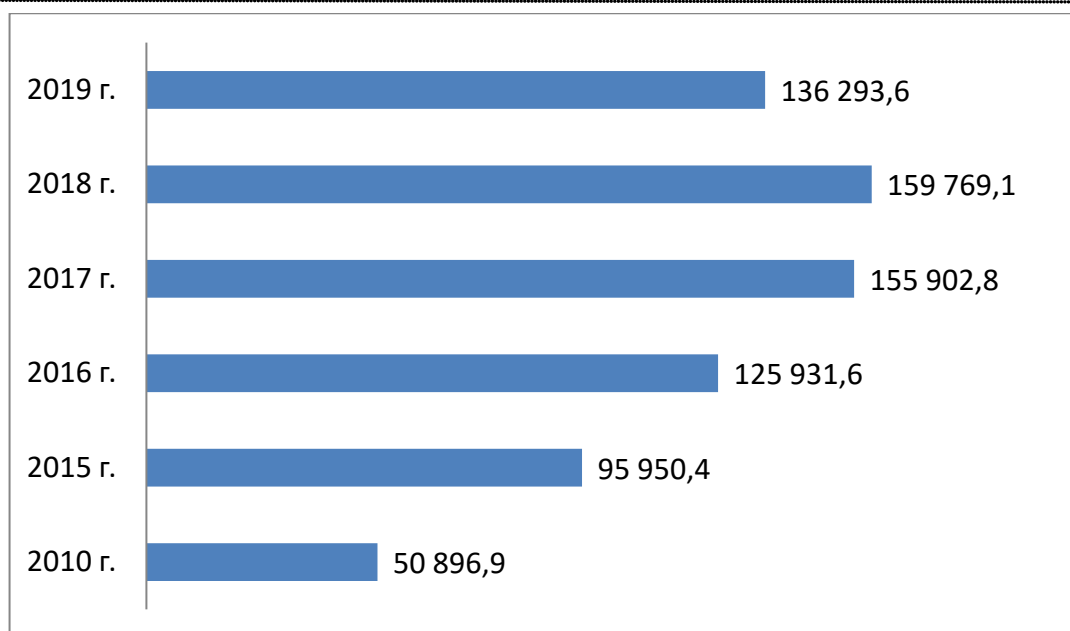


Рис. 1. Переводы из России, осуществленные через системы денежных переводов за 2010-2019 годы, в млн. сомов

Источник: составлен по данным НБКР

Страховые взносы без льгот платят по ставке 30 %:

- 22 % - на обязательное пенсионное страхование;
- 5,1 % - на обязательное медицинское страхование;
- 2,9 % - на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством [8, 9].

Согласно статье 22 Федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» обязанность по уплате страховых взносов на обязательное медицинское страхование работающего населения, размер страхового взноса на обязательное медицинское страхование работающего населения и отношения, возникающие в процессе осуществления контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) указанных страховых взносов и привлечения к ответственности за нарушение порядка их уплаты, устанавливаются законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Проблема государственного медицинского страхования граждан Кыргызской Республики, осуществляющих временную трудовую деятельность за рубежом, усугубляется тем, что сегодня подавляющая часть трудовых мигрантов трудоустраивается за рубежом самостоятельно или через неофициальные каналы [4, 5].

В Российской Федерации также работает система ОМС. С 1 января 2017 года граждане государств-членов ЕАЭС получают полис бесплатно. Программа госгарантий оказания медицинских услуг для граждан России начала работать с 2011 года. Она предусматривает бесплатную медицинскую помощь и определяет медицинские услуги, которые должны предоставляться за счет бюджетов всех уровней (федерального, регионального, городского) и средств страховки [8, 9].

Страховка позволит мигрантам получить бесплатную скорую помощь и лечение распространенных заболеваний в поликлинике или на дому. Страховка не предусматривает обеспечения лекарствами, если планируется амбулаторное лечение.

Для решения существующих проблем в странах ЕАЭС для трудовых мигрантов целесообразно создание единой модели социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также в связи с временной нетрудоспособностью, в которой был бы закреплён исчерпывающий перечень страховых случаев, а также определен алгоритм выплат по данному виду социального страхования; следует установить обязанность работодателей по уплате страховых взносов в ФСС за принятых на работу иностранных граждан в связи с их временной нетрудоспособностью и материнством.

Список использованной литературы:

1. О Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы: Указ Президента КР от 31 октября 2018 года УП № 221.
2. Рейтинг стран мира по средней продолжительности жизни 2020 [Электронный ресурс]: <https://tyulyagin.ru/ratings/rejting-stran-mira-po-prodolzhitelnosti-zhizni.html>
3. Волкова О.А. Социологические модели системы социальной защиты населения / О.А. Волкова, Ю.А. Гребеникова // Вестник Пермского университета, 2016.- вып.2(26). - С. 129.
4. Саякбаева А.А. и др. Внебюджетное финансирование здравоохранения Кыргызской Республики / А.А. Саякбаева, Д. Джапарова, Н.И. Акылбекова // Евразийское Научное Объединение. - 2018. - т. 3. - № 3 (37). - С. 180-184.
5. Саякбаева А.А. и др. Роль социальной составляющей в развитии экономики / А.А. Саякбаева, Н.И. Акылбекова // Евразийское Научное Объединение. – М.: ЕНО, 2018. - т. 3. - № 2 (36) – С. 164-167.
6. Саякбаева А.А. и др. Статистический анализ индикаторов реализации Национальных программ охраны здоровья населения Кыргызской Республики / А.А. Саякбаева, Г.К. Ташкулова, Н.И. Акылбекова, // Евразийское Научное Объединение. – М.: ЕНО. - 2018. - № 9 (43). - С. 80-83.
7. Саякбаева А.А. и др. Человеческий потенциал как фактор развития экономики // Известия Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. - Бишкек, 2018.- С.74-81.
8. Официальный сайт Соцфонда КР. Режим доступа: <http://socfond.kg>.

УДК 801.6:398.9(575.2) (40)

Давлетбакова Дамира Темирбековна

Университет Адам, кандидат филологических наук,

доцент департамента гуманитарных дисциплин,

г. Бишкек, Кыргызская Республика,

damira2236@gmail.com

ЖАШ МУУНДУН РУХАНИЙ-АДЕП-АХЛАКТЫК БАГЫТТАРЫН ӨЗГӨРТҮҮ

(заманбап анти-макалдардын мисалында)

Корутунду. Бул макалада жаш муундун негизги руханий жана адеп-ахлактык багыттары ачылат. Жааштар арасындагы заманбап баалуулуктарды өзгөртүү маселеси ылакаптык трансформациялардын, тагыраак айтканда, антимакалдардын негизинде изилденет. Заманыбыздагы макал-лакаптарга кайрылуу дал ылакап конструкцияларда азыркы көз караштардын, принциптердин, приоритеттердин системасы камтылгандыгына байланыштуу. Макал-лакаптарды биз жашап жаткан замандын өзгөчөлүгүнө оңой эле ылайыкташтырууга болот. Антимакал-лакаптарды изилдөө өсүп келе жаткан муундун дүйнө таанымынын жана баалуулукка болгон көз карашынын өзгөрүү процессин байкоого мүмкүндүк берет.

Негизи сөздөр: руханий-адеп-ахлактык көрсөтмөлөр, анти-макал, трансформация, макал, сөз, аң-сезим, жүрүм-турум, баалуулуктар, субмаданият, дискурс.

ИЗМЕНЕНИЕ ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫХ ОРИЕНТИРОВ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

(на примере современных антипословиц)

Аннотация. В данной статье раскрываются основные духовно-нравственные ориентиры молодого поколения. Проблема изменения современных ценностей у молодежи изучается на материале пословичных трансформ, точнее антипословиц. Обращение к паремии нашего времени обусловлено тем, что именно в пословичных конструкциях содержится система современных взглядов, принципов и приоритетов. Пословицы и поговорки можно легко приспособить к особенностям времени, в котором мы живём. Исследование антипословиц даёт возможность проследить процесс трансформации мировоззрения и ценностных установок молодого поколения.

Ключевые слова: духовно-нравственные ориентиры, антипословица, трансформа, пословица, поговорка, сознание, поведение, ценности, субкультура, дискурс.

CHANGING SPIRITUAL AND MORAL VALUES OF THE YOUNG GENERATION

(by the example of modern anti-proverbs)

Abstract. *This article reveals the main spiritual and moral guidelines of the younger generation. The problem of changing modern values among young people is studied on the basis of new proverbs, namely anti-proverbs. The appeal to the proverbs of our time is due to the fact that it is in proverbial constructions that the system of modern views, principles and priorities is contained. Proverbs can be easily adapted to the peculiarities of the time in which we live. The study of anti-proverbs makes it possible to trace the process of transformation of the worldview and value attitudes of the younger generation.*

Key words: *spiritual and moral guidelines, anti-proverb, transform, proverb, saying, consciousness, behavior, values, subculture, discourse.*

В статье прослеживаются изменения духовно-нравственных ориентиров молодого поколения на материале антипословиц. Под термином антипословицы, мы имеем ввиду «современные варианты и переделки известных русских пословиц, а также меткие остроумные выражения и крылатые фразы, вошедшие в обиход в последнее время» [2]. Новые паремии, созданные на основе «перекручивания» традиционных пословичных конструкций, нам встречаются на интернет-страницах. Также существует словарь русских антипословиц, составителями которого являются Х. Вальтер и В.М. Мокиенко. По содержанию и форме эти трансформы меткие, забавные, смешные афоризмы. Современная антипословица, во-первых, воспринимается как некая шутка «стёб» с элементами иронии, сарказма. Во-вторых, зная, что в «каждой шутке есть доля правды» можем утверждать, что видоизмененные пословицы и поговорки несут в себе некий код духовно-нравственных ценностей молодого поколения. В определенное время ранее существующие пословичные конструкции становятся менее актуальными и значимыми. Они перестают быть абсолютной истиной для молодежи. Некоторые традиционные идиомы теряют свою первоначальную воспитательную функцию. Происходит переоценка ценностей в сознании молодых и эти изменения компактно, емко реализуются в современных дискурсах. Ценности как таковые изменяются вместе с изменением ценности людей, изменяется «структура переживания ценностей» [5]. Молодые люди на основе старых паремий создают свои новые, пытаясь в них выразить свой взгляд на изменившийся мир. Паремии, появляющиеся на просторах Интернета, нужно воспринимать не только как шутку или игру слов, но и как результат трансформации объективной реальности в сознании младшего поколения. Видоизмененные идиомы раскрывают динамику ценностных ориентиров современности. Антипословицы, думаю, следует воспринимать как некую субкультуру после перестроечного поколения. Эти трансформы отражают значимые изменения в сознании и поведении молодых людей. Оценочные нормы, выраженные в вновь созданных идиомах не соответствуют назидательным нормам традиционных идиом. Изучение антипословиц последних лет позволяет выявить общее ценностное ядро мировоззрения молодежи. Эффект узнавания, возможность сравнения с традиционной пословицей являются главными условиями популярности антипословицы [2]. Например:

- Глаза боятся, а руки делают. - Глаза боятся, а руки лайкают;

- *Делу время, потехе час/ - Делу время, фейсбуку час;*

- *Слово не воробей, вылетит - не поймашь. - Твит не воробей, вылетит - не поймашь.*

Видоизменённые идиомы заставляют нас посмеяться и в то же время задуматься. Согласитесь, что вышеперечисленные антипословицы актуальны и узнаваемы. Сейчас нам трудно представить жизнь без интернета. Новые пословичные трансформы отражают современные реалии. За последние десятилетия усилился процесс глобализации, расширились границы информационного пространства, развились технологии, появились новые профессии и т.д. Соответственно молодое поколение, выросшее в измененном мире, мыслит по-другому. В лаконичных, кратких идиомах сформировалась личностная система ценностей. Антипословицы, также как традиционные пословицы и поговорки являются весьма компактным вместилищем или упаковкой опыта молодежи. Среди общепризнанных признаков новых паремий отмечают: широкая употребительность в народе, анонимность, устойчивость, краткость, законченность фразы, рекомендательный характер, обобщение опыта, образность и переносный смысл [5]. На примере вновь созданных сентенций постараемся рассмотреть изменения в системе ценностей современной молодежи. По мнению исследователей, процесс отказа от старого идёт быстро, решительно, зримо - это касается и таких локальных ценностей, как традиции, обычаи, привычки, местные сообщества и др. Радикально видоизменяются даже наиболее консервативные и устойчивые структуры социального сознания и поведения. Можно выделить основные тенденции в динамике базовых ценностей: 1990-95 гг. устойчивый характер ценностей, связанных с душевной гармонией, свободой, интересной работой и правом жить в любой стране; 1996-97 гг. пошёл процесс вытеснения духовно-нравственных ценностных ориентаций материальными, прагматическими [5]. Что отразилось в следующих пословичных трансформах:

- *Красиво жить не запретишь. Но помешать можно...;*
- *На одной зарплате далеко не уедешь;*
- *Не в деньгах счастье, а в их количестве;*
- *Каков бюджет - таков сюжет;*
- *Крыша есть, ума не надо;*
- *Мал бюджет, да дорог;*
- *Не тот богат, кто цены накручивает, а тот, кто сделки прокручивает.*

Данные паремии компактно и остроумно выражают «достаточно прагматическое отношение к жизни». У молодежи устойчиво лидируют «связи» и «деньги», но снижается значение «трудолюбия», «таланта», «честности и принципиальности» [6]. Произошло смещение ценностей, материальное благополучие в приоритете, чем духовное богатство. Такой ориентир определяет мировоззрение современных людей. Изменился мир, изменились идеалы, для нашей молодежи важными сегодня являются: деньги, образование и профессия, деловая карьера и удовольствия; она больше ориентирована на индивидуальные ценности [5]. Думаю, не стоит обвинять молодых людей за их желание зарабатывать и жить лучше, чем их родители. Стремление молодых сделать карьеру, добиться определенных успехов, состояться как личность в этом мире вызывает только одобрение, но «при этом тревогу вызывает усиливающаяся неразборчивость в средствах достижения ими жизненного успеха [5].

Положительный момент в переоценке ценностей - это высокая требовательность к себе, стремление подготовиться к будущей профессии. Большинство молодых людей стали понимать то, что у каждого из них появилась возможность проявить себя, что их будущее в их руках. Отрадно то, что молодежь стремиться к знаниям, в частности, к изучению иностранных языков. Пришло понимание того, что овладение иностранным языком, в частности, английским, позволит им жить и работать в более благополучной стране.

Например:

- *Ученье - свет, неученье - тьма - Ученье - свет, а неученых - тьма;*
- *Ученье - свет, а неученье - чуть свет и на работу.*

Это не только результат языковой игры, но понимания того, что необходимы глубокие хорошие знания для успешной карьеры. Значимость знания человек признает для собственного индивидуального существования. Знания отдельных социальных групп становятся орудием их соперничества, условием утверждения своего влияния, способом поддержания роста в каждой из отдельных сфер жизнедеятельности [1]. Многие молодые люди не хотят быть просто посредственностью в жизни и понимают, чтобы добиться высоких результатов, нужно стараться быть профессионалом в своем деле. Такая тенденция в молодом поколении не может не радовать, так как в 90-е гг. отношение к образованию практически было нулевое и признание ценности образования сейчас, вселяет надежду на будущее.

Радикальные изменения в переоценке морально-этических ценностей произошли у мужчин по отношению к женскому полу. В данное время наблюдается отрицательная оценка образа девушки. Негативное описание ее внешности, ума, характера. Выделяются такие качества как расточительность, расчетливость, жадность, распущенность и т.д. Мужчины стали рассматривать женский пол как сексуальный объект. Примером такого явления служат следующие антипословицы:

- *Секс - не повод для знакомства;*
- *Девушки! Не ходите замуж за иностранца, поддержите отечественного производителя;*
- *Завтрак съела сама, обед делила с другом, ужин отдала мужу;*
- *Бабы на бабки падки;*
- *Чем больше женщину мы любим, тем меньше денег в кармане.*

Гендерные стереотипы в современных поговорках противоречат оценкам и нормам, отраженных в традиционных пословичных конструкциях. Если раньше в женщинах выделялись такие качества как ум, красота, скромность, застенчивость, трудолюбие, то в сейчас женщина «хищница», которая охотиться только за «богатством». Понятия ум и красота несовместимы в новом стереотипе женщины. По мнению В.М. Мокиенко, в современных антипословицах на первое место выдвигается женская красота, приравненная к сексапильности, которая становится обязательным, чуть ли не главным атрибутом, залогом успеха как среди мужчин, так и в профессиональной сфере:

- *Хорошо сложенная девушка может не надевать все что угодно;*
- *Лучшее украшение для девушки – скромность и прозрачное платьице;*
- *У красивых женщин всегда одним аргументом в их пользу больше .*

При этом в антипословицах присутствует стереотип, согласно которому наличие красоты у женщины исключает наличие ума:

- *Красивая женщина не должна быть слишком умна, это отвлекает внимание;*
- *Красивая женщина – это пир для глаз во время чумы для ушей;*
- *Красивая женщина для глаз - рай, для души - ад, для кармана - чистилище;*
- *Если вы хотите жениться на умной, красивой и богатой, вам придется жениться три раза;*
- *Красота и ум у женщины не роскошь, а средство передвижения по жизни.*

Необходимость привлекательной внешности для женщины в современных трансформациях, продиктована мощным влиянием англо-американской культуры, в которой привлекательная внешность считается залогом жизненного успеха женщины. И в связи с обильным распространением порнографии разного рода в культуре и искусстве, на передний план выдвинулось женское тело как сексуальный объект и заслонило собой ценность женской личности, женского целомудрия и благочестия [2]. Такой взгляд на женщин, думаю вызван изменением роли и места женщины в жизни и обществе. Гендерное равенство, отвоёванное женщинами за последние десятилетия, привели к тому что они имеют больше прав и свободы. Женщина стала самостоятельной, решительной и требовательной к себе и к мужчине. Сейчас большая часть девушек предпочитают состоявшихся мужчин, тех, которые могут обеспечить ее и семью в будущем. К сожалению, многие молодые люди на всем постсоветском пространстве заняты на низкооплачиваемой работе или вовсе оказались безработные. Тому виной низкий уровень экономики, спад промышленности, рост коррупции и т.д. Мужчины утратили свою доминирующую роль в современном обществе, выразившуюся не только в выполнении им хозяйственно-экономических функций, но и прежде всего функций обеспечения безопасности и защиты. Любые отклонения и дисбаланс в функциональном предназначении мужчин и женщин, имеющие место в современном мире, приводят к определенным социальным последствиям негативного характера: ухудшение демографической ситуации, разрушение семейных ценностей, потере культурных традиций и привычных стереотипов гендерного поведения. Жизнь наших предков, в отличие от нашей, в своей простоте была более гармоничной и понятной. Мужчина был мужчиной, женщина - женщиной, подмена понятий не допускалась [4].

В современных поговорках всестороннее раскрывается этические нормы современного человека. Изменения, которые произошли за последние десятилетия молодое поколение отражает в емких, ироничных, пословичных моделях. Антипословицы воспринимаются как «застывшие сентенции нового современного мировидения» [3] молодого поколения, отражают их духовно-нравственные ориентиры. По утверждению специалистов, становление новых общественных ценностей – двуединый процесс, в котором ценности влияют на общественное сознание, а коллективные переживания, в свою очередь, воздействуют на сознание индивида [1]. Личностная система ценностей, выраженная в антипословицах, раскрывает особенности социальных отношений современности.

Список использованной литературы:

1. Баева Л.В. Ценности в современном мире. - М.: Прометей. МГПУ, - 2003. –С. 213 - 214.

2. Вальтер Х., Мокиенко В.М. Антипословицы русского народа / Х. Вальтер, В.М. Мокиенко. - СПб.: Изд. дом «Нева», 2005. - С. 3 - 47.
3. Соловьев Н.Б. Отражение гендерных стереотипов в словаре антипословиц. – М., 2009. - С 46.
4. Соронкулова К. Брак и семья в обычном праве кыргызов. - Б., 2018. – С 4.
5. Урумкулова Н.Т. Ценностные ориентации современной молодежи Кыргызстана. -Б.: НАН КГ, - 2016. - С.203 – 205.
6. Чем ценности молодых отличаются от ценностей старших поколений. //Ведомости. 17 июля 2018. – С. 2.

УДК 801. 6: 821. 21 (575.2) (04)

Uswa Asghar¹, Davletbakova D.T.²

2nd year student¹, group GM-16-20, Faculty of General Medicine, Adam University, Scientific adviser² - Candidate of Philology, Associate Professor of the Department of Humanitarian Disciplines of Adam University, Bishkek, Kyrgyzstan, uswaasghar332@gmail.com

АЯЛДАР ЖАНА КЫЗДАР ЖӨНҮНДӨ КЫРГЫЗ ЖАНА ПАКИСТАНДЫК МАКАЛ-ЛАКАПТАРДЫН САЛЫШТЫРМА АНАЛИЗИ

Корутунду. Макалада аялдар жана кыздар жөнүндө кыргыз жана пакистандык макал-лакаптарга салыштырмалуу талдоо берилген. Макал-лакаптарда берилген аялдардын образдарында окшоштуктар менен айырмачылыктар бар. Кыргыздын макал-лакаптарында аял кор болгон кулдун ордун ээлебейт. Ал үйдө, кээде көчөдө бир аз эркиндикке ээ. Аялдардын жана кыздардын абалы көбүрөөк кулчулукта экенин пакистандык макал-лакаптардан көрө алабыз. Аял макал-лакаптарда түрдүүчө чагылдырылганы анын коомдук турмуштагы ролунун канчалык маанилүү болгонун тастыктайт.

Негизи сөздөр: салыштырма анализ, макал-лакаптар, фольклордук жанрлар, менталитет, ислам.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЫРГЫЗСКИХ И ПАКИСТАНСКИХ ПОСЛОВИЦ О ЖЕНЩИНАХ И ДЕВУШКАХ

Аннотация. В статье представлен сравнительный анализ кыргызских и пакистанских пословиц о женщинах и девушках. В образах женщин, представленных в

пословицах, есть сходства и различия. В кыргызских пословицах женщина не занимает положение униженной рабыни. У нее есть некоторая свобода дома, а иногда и на улице. Из пакистанских пословиц мы видим, что положение женщин и девушек более рабское. Женщина изображается в пословицах по-разному, что подтверждает, насколько важной была ее роль в общественной жизни.

Ключевые слова: сравнительный анализ, пословицы, фольклорные жанры, менталитет, ислам.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE KYRGYZ AND PAKISTANI PROVERBS ABOUT WOMEN AND GIRLS

Abstract. *The article presents a comparative analysis of the Kyrgyz and Pakistani proverbs about women and girls. There are some similarities and differences in the images of women represented in proverbs. In Kyrgyz proverbs, a woman does not occupy a humiliated slave position. She has some freedom at home and sometimes outside. From Pakistani proverbs, we see that the position of women and girls is more enslaved. The woman is portrayed in proverbs in different ways, which confirms how important her role in public life was.*

Key words: *comparative analysis, proverbs, folklore genres, mentality, Islam.*

I am a 2nd year student at the Faculty of General Medicine at Adam University. I came from Pakistan and during my studies I lived in Bishkek, the capital of Kyrgyzstan. I liked a lot about this country, especially people and weather. My first impression of this country is positive. There are people are very hospitable and kind. And the nature is wonderful and picturesque, especially in winter.

I would like to know more about the people and their culture. The Kyrgyz, like the Pakistan, professes Islam, but traditions and customs are fundamentally different from ours. For example, attitudes towards women. In Kyrgyz women have many rights and freedom. In our country, women and girls are treated a little differently and we are limited in rights. To better understand the peculiarities of this country, on the advice of my scientific advisor, I decided to take Kyrgyz proverbs about women and compare them with Pakistani ones.

According to scientists, the proverbs of the people of the world have much in common, but along with this there are specific features that characterize the flavor of the original culture of a particular people, its centuries-old history. The proverbs contain a deep meaning and folk wisdom, rooted in the distant past. In these proverbs we can see the culture, traditions and history of the people, learn what good and evil are, feel what an excellent means for forming a person in morality, culture, spirituality are these treasures of wisdom [1].

In the ancient folklore genres that one can see the worldview of any nation, try to understand their customs and traditions. I think this will give an opportunity to understand and reveal the peculiarities of the mentality of the Kyrgyz people. To find out how the Kyrgyz initially treated the female sex and have there been any changes? What is common between Kyrgyz and Pakistani proverbs about women and what makes them different?

Comparative analysis of the Kyrgyz and Pakistani idioms will be conducted in English. Since I do not know the Kyrgyz language well enough yet, my supervisor helped me to find Kyrgyz proverbs and translate them.

Common in the proverbial constructions of the two people is the definition of the role and purpose of women in the family. For example:

Аял болбосо ашкана жетимсирейт (Kyrgyz).

A kitchen without a woman is like an orphan.

Аял - үйдүн куту.

Woman - happiness of a home.

Катын ишин билет, эркек кушун билет.

A woman knows a housework, while a man knows the falcon.

Buddhiyan bger wahian pooriyan nhi hundyan (Pakistan).

Without women, plans (at home) cannot be succeeded.

100 mard ty gher dara, ik runn ty gher sara.

100 men make a home as an inn and a single wife can change it into a home.

The woman is stereotypically depicted as the keeper of the family hearth. The woman had to do household chores: cooking food, clean up home, sew clothes, raise children, etc. But in the modern world, the role of women has changed, and this can be seen in the women and girls of Kyrgyzstan. They are more independent and decisive. Many people work and study. In our country, not many women can afford to work. This requires permission from your husband or father.

In the Kyrgyz and Pakistani proverbs show opposite images of women and situations connected with them: such as smart-stupid, good-bad, hardworking-lazy. Such kind of images of the female sex is a characteristic of the proverbs of these two people. I think this is normal, because a woman as a person can have different character traits. For example:

Аялың мыкты болсо - бактың, аялың кыйды болсо - каттың (Kyrgyz).

If you have a good wife, you are happy, and if your wife is wicked, you are unhappy.

Катының долу болсо, замандын тынчтыгынан не пайда.

If your wife is wicked, what's the use of world peace.

Aun praiyan jaiyan, wachoran sagyan bhaiyan (Pakistan).

Wives come and create division among real brothers.

Runn tohy jaeb, maan tohey paet.

A wife looks for your money and a mother takes care of your belly/food.

I believe these idioms highlight the meaning of the wife in the family. The Kyrgyz people already in ancient times recognized the mental qualities of a woman. Not all women were considered stupid.

The stereotypical images of women established by men in Pakistani proverbs look different from those in Kyrgyz idioms. Generally, the depiction of women in Punjabi proverbs is face threatening with exception of a few proverbs. The findings of this study in this respect have also verified the researches done by Asif, Khan, Sultana Naz, Sanauddin, and Siddiqui. Three major forms of sexism in the language of proverbs have been identified: language disregards womenfolk, it describes them as unimportant, and it completely denigrates them. Women are generally portrayed in all three forms in the following stereotypes [3]:

Woman - destroyer:

Mard gher nu kahian nal dhana chahy ty nhi dha sakda, per zanani sooi nal dha sakdi ay (Pakistan).

A man cannot destroy a house with utmost effort, a woman can destroy it with least effort.

Quarrelsome, unintelligent woman:

Aa gwandnay larriye.

O female neighbor! Let's fight.
Paen kokan, meney apny, dewey lokan.
A lady blames others instead of accepting her own faults.
Aurat di mutt gut pichy.
Wits of a lady rest under her ponytail.
-Woman are Intruders:
Aag len ai ty ghar wali ban bethi.
She came to take fire and became the owner of the house.

According to researchers, in Pakistan, to a large extent, the foundations of patriarchy have been preserved. The role and place of women is in the second place. Gender inequality is striking in my country. The changes that are taking place around the world in relation to the female sex, in Pakistan, these changes either have not yet taken place completely, or their scale is not yet an important characteristic of society [3]. I think that Pakistani women and girls, due to the early established humiliation in the family and society, cannot realize their social significance. Understand that she is as important in the family and in society as a man.

Of particular interest are the Kyrgyz proverbs about girls. Comparing proverbs about girls, one can find different attitudes of the Kyrgyz and Pakistani towards their daughters.

Кыз жакшысы - жакадагы кундуз (Kyrgyz).

The best girl is the beaver on the collar (Good girl is compared to an expensive coat collar).

Гүл өссө - жердин көркү, кыз өссө - үйдүн көркү.

When a flower blooms, it is the beauty of the earth; when a girl grows up, it is the beauty of the house.

Кыз конок.

The daughter is a guest in the parents' house.

According to Kyrgyz researchers, on the part of the father, as well as on the part of the brothers, the attitude towards the girl was especially careful, the daughters were often spoiled and pitied, realizing that very soon they would have a difficult life in the house of their future husband [4]. I think that in Kyrgyzstan now girls feel even more comfortable and relaxed than Pakistani girls. As I saw, Kyrgyz girls are free to choose their profession, their image and also a life partner.

From the words of K. Soronkulova, in comparison with the sedentary people, Kyrgyz women in ancient times enjoyed wide freedom. Even after the penetration of Islam, they did not wear a burqa, did not cover their faces, and had the right to be openly in male society [4].

In Pakistani proverbs, girls are depicted, according to Lubna Akhalq Khan, daughters are presented mostly in face threatening manner and sometimes in face saving manner. Their birth and arrival in family are considered as a curse and beginning of bad days for parents. Daughters are presented as cause of worry, depression, tension and disgrace for their parents [2]:

Iutta tere naal buri hoi, gher ayan nu kurri hoi (Pakistan).

O Young man! You have to face a curse as a daughter is born in your home.

Dhee walyan dy ghar phoorri.

The home of a daughter's parents is like a place of mourning

Having carried out a comparative analysis of the Kyrgyz and Pakistani proverbs about women, it should be noted that these two people have different views in life on the female half of humanity. The common thing is that the cult of men prevails in proverbial constructions. The place of a woman in society, as a keeper of the hearth, is equally defined. A distinctive feature of the depiction of the image of a woman is that in Kyrgyz folklore, although a woman submits to a man,

her mind is recognized. The future of the family, and hence of society, depends on the Kyrgyz woman. She was endowed with some freedom. And in Pakistani proverbs, a woman is depicted as helpless and completely dependent on a man. The Pakistani woman had no social status. She was completely dependent on her husband, father, brother. In modern life, stereotypes have changed, given in proverbial constructions. The world is changing and the place and role of women in the family and in society is changing. I hope that in my country there will be cardinal changes in the position of the female sex for the better.

The list of used sources:

1. Erkinbaeva Z. Specific features of proverbs and sayings, their difference from phraseological units. –B., 2010. - P.1
2. Lubna Akhalq Khan. Punjabi proverbs and gender: Construction of Multiple identities. National University of Modern Language. 2017. –P.-67
3. Punjabi Proverbs and Gender: Construction of Multiple Identities. NUML Journal of Critical Inquiry Vol 15 (I), June, 2017 ISSN 2222-5706. –P.-67.
4. Soronkulova K. Marriage and Family in the customary law of the Kyrgyz. –B., 2018. –S-1.

УДК 37.018

Койчиева Айнура Жамалдиновна

Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, межфакультетская кафедра физической культуры и спорта, старший преподаватель, г. Бишкек, Кыргызская Республика,

Токонова Гулзат

Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, межфакультетская кафедра физической культуры и спорта, старший преподаватель, г. Бишкек, Кыргызская Республика,

Супатаева Гулжан Токоновна

*Кыргызский государственный университет строительства и архитектуры, кафедра физического воспитания, преподаватель, г. Бишкек, Кыргызская Республика,
Koy4ieva.j07@gmail.com*

СТУДЕНТТИН ТУРУМУ ЖАНА ДЕНЕ ТАРБИЯ САБАКТАРЫНДА АНЫН КАЛЫПТАНУУ ЫКМАЛАРЫНЫН НЕГИЗДЕРИ

Корутунду. Бул макалада ден-соолугунун начарлашына байланыштуу, дене түзүлүшү жана студенттик жаш, эреже бузуулардын келип чыгуу себептери, алардын классификациясы, кадимки нормадан четтөөлөр, сколиоздун көрүнүү даражасы, физикалык процессте калыпты калыптандыруу ыкмалары билим берүү, чечиле турган жалпы жана атайын милдеттер, методиканын негиздери, негизги талаптар каралат.

Негизги сөздөр: студент, дене тарбия, калыптануу ыкмалардын негиздери, негизги факторлор, кемчиликтер, нормалдуу турум, омуртка түркүгү, омуртка, ыкмалар, чечиле турган милдеттери, коюлган талаптары, дене тарбия.

ОСАНКА СТУДЕНТА И ОСНОВЫ МЕТОДИКИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

Аннотация. В данной статье в связи с ухудшением здоровья, осанки и студенческой молодежи рассматриваются причины возникновения нарушения, их классификации, отклонения от нормальной нормы, степени проявления сколиоза, методы формирования осанки в процессе физического воспитания, решаемые общие и специальные задачи, основы методики, предъявляемые основные требования.

Ключевые слова: студент, физическая культура, основы методики формирования, основные факторы, дефекты, нормальная осанка, позвоночный столб, нарушение осанки, методы, решаемые задачи, предъявляемые требования, физическое воспитание.

POSTURE OF A STUDENT AND THE BASICS OF THE METHODOLOGY OF ITS FORMATION IN PHYSICAL CULTURE LESSONS

Abstract. *In this article, in connection with the deterioration of health, posture and student youth, the reasons for the occurrence of violations, their classification, deviations from the normal norm, the degree of manifestation of scoliosis, methods of posture formation in the process of physical education, general and special tasks to be solved, the foundations of the methodology, the basic requirements are considered.*

Key words: *student, physical culture, foundations of the formation methodology, main factors, defects, normal posture, spinal column, posture disorder, methods, tasks to be solved, requirements, physical education.*

В числе важнейших оздоровительных, образовательных и воспитательных задач, выделяют и формирование правильной (красивой) осанки, кроме того, осанка имеет и определенное педагогическое значение.

Осанка, это привычная поза непринужденно стоящего человека, которая принимается без излишнего мышечного напряжения. Приведенное определение характеризует основную осанку, выражающаяся в форме прямо стояния. Также в практике принято различить осанку характерную для профессиональной, учебной, спортивной и других видов деятельности.

С учетом выше указанных форм осанки в педагогике физической культуры существует следующее определение. Осанка - это индивидуальная манера и типичные черты фиксации основной вертикальной позы, ряда производных от нее и часто видоизменённых поз, достаточно часто воспроизводимых в жизни [3, с.255].

Конфигурация позвоночного столба имеет 4 физиологических кривизны: две из них обращены выпуклостью вперед (шейной и поясничной лордозы) и две – выпуклостью назад (грудной и крестцово-копчиковой кифозы). Такая конфигурация позвоночного столба определяет рессорные его свойства и служит предохраняющим фактором головного и спинного мозга от сотрясений.

Специально осуществленными исследованиями [2] установлена последовательность формирования физиологических кривизны. Так, в первые месяцы жизни формируется грудной кифоз. В год, полтора года начинает формироваться поясничный лордоз.

Нормальная осанка характеризуется симметричным положением частей тела относительно позвоночного столба. В частности, вертикальным положением головы позвоночного столба; симметричным расположением плеч; симметричными шейно-плечевыми линиями; симметричным расположением плеч, углов лопаток, подвздошных гребней, ягодичных складок, умеренно выраженными изгибами позвоночного столба; расположением акромиальных точек во фронтальной плоскости; одинаковой длиной конечностей; правильным положением стоп [1].

Отклонения от нормы осанки принято называть дефектом.

В результате осуществления продолжительного педагогического наблюдения выявлено, что у современных студентов вузов выявлены следующие дефекты осанки. Нарушение осанки, по причине увеличения физиологической кривизны позвоночного столба: сутуловатость - увеличение грудного кифоза и уменьшение поясничного лордоза; круглая спина - увеличение грудного кифоза; кругло вогнутая спина - увеличение всех изгибов позвоночного столба.

Нарушение осанки, связанное с уменьшением физиологических кривизны позвоночного столба: плоская спина уплощение поясничного лордоза; плоско вогнутая спина - уменьшение грудного кифоза при нормальном или несколько увеличенном поясничном лордозе.

Нарушение осанки во фронтальной плоскости выражается в ее асимметрии и называется сколиозом. Который может быть правосторонним и левосторонним.

В соответствии с уровнем тяжести заболевания принято выделять четыре степени сколиозов, которые определяются формой дуги сколиоза, углом отклонения первичной дуги от вертикальной линии, выраженностью дефектов и стойкостью имеющих деформацией.

I степень. Дуга искривления позвоночного столба выражена в виде буквы С, угол отклонения первичной дуги от вертикальной линии составляет не более 10° . Выраженность дефектов слабая и характеризуется не стойкостью.

II степень. Позвоночный столб имеет форму буквы S за счет появления компенсаторной дуги, угол отклонения составляет 30° . Выраженность этих дефектов проявляется отчетливо и стойко, даже в горизонтальном положении тела искривления сглаживаются незначительно.

III степень. Позвоночный столб имеет не менее двух дуг, угол отклонения которых составляет $30-60^{\circ}$. Дефекты имеют ярко выраженный и стойкий характер может приводить к нарушениям деятельности внутренних органов и серологическим расстройствам.

IV степень представляет собой тяжелую форму заболевания в виде прогрессирующих боковых отклонений позвоночного столба и скручивания его по оси, что приводит к формированию кифосколиоза. Четко выделяются деморфания таза, грудной клетки, образуются передний и задний реберные горбы. Угол отклонения позвоночного столба составляет 60° . Вследствии описанных нарушений наступает общее ухудшение состояния организма, нарушение деятельности ЦНС, сердечно-сосудистой, дыхательной и другим систем.

В этой связи преподавателю физической культуры следует иметь в виду, что перечисленные виды нарушения осанки студентов являясь прежде всего функциональным расстройством опорно-двигательного аппарата и не считаясь, в полной смысле заболеванием, провоцируют нарушения функций нервной системы и ряда внутренних органов. Например, у студентов с плоской спиной снижается рессорная функция позвоночного столба, что приводит к микротравмам головного мозга и отрицательно сказывается на состоянии высшей нервной деятельности.

В практике работы оценивают состояние осанки двумя группами методов: субъективными и объективными методами.

В виду того, что первая группа методов определения осанки характеризуется высокой надежностью и информативностью, они получили широкое распространение в практике физической культуры и спорта. Визуальный метод состоит из осмотра спереди и со стороны спина. Исследуют: симметрию шейно-плечевых линий, расположение плеч, треугольник талии, симметричность нижних углов лопатки, линию осистых позвонков.

Пальпаторный метод. Фаланговый среднего пальца проводят по осистым отросткам позвонков. При сколиозах палец отклоняется в сторону. При использовании дермографического карандаша можно определить величину сколиоза. Метод функциональных проб используется для определения характера сколиоза.

Как нормальная осанка, так и ее нарушения определяются рядом факторов. Физиологический характер. Осанка в значительной мере зависит от состояния высших отделов ЦНС, в частности от состояния нервно-мышечного аппарата и степени развития

основных мышечных групп, а также от возможностей мышечной системы к длительному статистическому напряжению.

Морфологический фактор определяется опорными свойствам скелета, эластическими свойствами суставно-связочного аппарата и межпозвоночных дисков. Биомеханический фактор. Для воспитания осанки определенное значение могут иметь некоторые пространственные характеристики движения. Психологический фактор представлен степенью развития волевых качеств, необходимых в особенности при устранении дефектов осанки и эмоциональными и интеллектуальными свойствами личности, направленные на освоение эстетической стороны правильной осанки.

В образовательном процессе по физической культуре со студентами формирования осанки предполагает решение двух групп задач. К первой группе относятся общие задачи, направленные на своевременное формирование нормальной осанки и предупреждения ее дефектов. Вторую группу составляют специальные задачи, связанные с исправлением имеющихся дефектов осанки.

Общие задачи: способствовать нормальному физическому развитию студента: создавать физиологические предпосылки красивой осанки; формировать и совершенствовать жизненноважные двигательные навыки; формировать и закреплять навыки правильной осанки; обеспечить профилактику нарушений осанки.

Содержание этих задач определяется реальными условиями образовательно-воспитательного процесса.

Специальные задачи: профилактика нарушений осанки, связанных с преимущественными увеличением продольных размеров тела по отношению к поперечным; профилактика нарушений осанки с учетом образовательной, избранной профессиональной, физкультурно- спортивной деятельности.

В соответствии с поставленными задачами можно выделить средства формирования нормальную (красивую) осанку и средства для профилактики дефектов осанки.

В соответствии с первым критерием средства можно подразделить на:

- Подготовительные к первому в основную стойку прямостояния. К ним относятся начальные формы упражнений, способствующие развитию основных мышечных и укрепление костного, суставно-связочного аппаратов, выполняемые с внешней помощью. Основные требования к ним-моделирование фрагментов основной позы прямостояния (положение головы, туловища, ног).
- Основная и гигиеническая гимнастика. Они в свою очередь, подразделяются на упражнения в основной стойке, упражнения с точкой фиксации поз, упражнения, выполняемые в основной стойке с усложнением (с предметами), упражнения, выполняемые с вариацией поз.

В соответствии с решаемыми задачами используемые средства могут значительно расширяться.

К сожалению, в специальной литературе методы формирования осанки затрагиваются весьма поверхностно. В этой связи, нами принята попытка к определенной ее систематизации.

Игровой метод, в основном используется в раннем детстве.

Метод ориентиров. Сущность его заключается в применении различного рода ориентиров. В совокупности игровой метод и метод ориентиров показывает наличие комбинированного метода при формировании осанки.

Описанные выше методы используются в основном для формирования нормальной осанки. При необходимости исправления дефектов осанки главное место занимает повторного выполнения упражнения.

Несомненно, что указанные методы не являются универсальными и требуют в соответствии с реальными условиями образовательно-воспитательного процесса использования всего многообразия методов и методических приемов.

Для успешного решения задач, непосредственно связанных с формированием правильной осанки студенческой молодежи следует придерживаться следующих методических требований:

- навыки нормальной осанки необходимо систематически вырабатывалась с малых лет;
- упражнения на осанку должны составлять неотъемлемый составляющий повседневной физической культуры;
- необходимо систематически проводить врачебно-педагогический контроль за состоянием осанки и физическим развитием: необходимо развитие до оптимального уровня соответствующих физических кондиций;
- в случае ограничения естественной потребности в движениях следует использовать корректирующие средства физического воспитания;
- рабочая поза должны обеспечивать симметричное расположение частей тела;
- необходима профилактике нарушений осанки с учетом образовательной, избранной профессиональной и физкультурно-спортивной деятельности студентов;
- следует постепенно увеличивать суммарное время удержания основной стойки;
- повседневные атрибуты жизнедеятельности должны содействовать формированию нормальной осанки: кровать должна быть плоской и умеренно мягкой, подушка не высокой, рабочее место должно быть хорошо освещенным и т.д.

Таким образом, рассматривая основ методики формирования осанки, отметим, что физическое воспитание студенческой молодежи прежде всего должно быть направлено на формирование нормальной осанки и предупреждения ее дефектов. Так как успешное решение задач связанных с имеющими дефектами требуют больших усилий.

В вузовской практике физического воспитания для формирования правильной осанки и предупреждения ее нарушений организуются специальные занятия по лечебной физической культуре, имеющие педагогически оправданную и физиологически обоснованную структуру, и соответствующее содержание.

Список использованной литературы:

1. Абдрахманов Ж.О. Спорт метрологиясы: окуу китеби. / Ж.О. Абдрахманова, К.Ч.Джанузаков.-Бишкек: КТМУ, 2015.- 265 б
2. Сабралиева Т.М. Жалпы физиология: окуу китеби. / Т.М. Сабралиева. - Бишкек: КТМУ, 2016. - 170 б
3. Теория и методика физической культуры: учебное пособие: под редакцией Н.И.Шарабикина, К.У. Мамбеталиева. - Бишкек: Шам, 1997. – 327 с.

УДК 37.026.7

Рыскулов Амангельды Бейшеналиевич

Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, межфакультетская кафедра физической культуры и спорта, старший преподаватель, г. Бишкек, Кыргызская Республика

Айтпай уулу Бердигул

Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, межфакультетская кафедра физической культуры и спорта, преподаватель, г. Бишкек, Кыргызская Республика

Абдыкаримов Бакыт Ибраимович

Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, межфакультетская кафедра физической культуры и спорта, старший преподаватель, г. Бишкек, Кыргызская Республика, Koy4ieva.j07@gmail.com

ДЕНЕ ТАРБИЯ МЕНЕН АЛЕКТЕНГЕНДЕРДИН ӨЗҮН-ӨЗҮ ТАРБИЯЛООСУ

Корутунду. Бул макалада дене тарбия менен алектенгендердин өзүн-өзү тарбиялоо көйгөйлөрү изилденип, муктаждыгы жана шарттары, уюштурулушу, мазмуну (саясий, адеп-ахлактык, акыл-эс, эстетикалык, эмгек, дене), методдору (өзүн-өзү гипноздоо, өзүнө ишенүү, өзүнө -көнүгүү), өзүн-өзү тарбиялоонун талаптары.

Негизги сөздөр: өзүн-өзү тарбиялоо, мотивдер, өбөлгөлөр, уюштуруу, баскычтары, мазмуну, ыкмалары: өзүн-өзү ишенирүү, өзүн-өзү гипноздоо, өзүн-өзү башкаруу, талаптар, практика, дене тарбия, өркүндөтүү.

САМОВОСПИТАНИЕ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

Аннотация. В данной статье рассматривается проблемы осуществления самовоспитания занимающихся физической культурой, раскрывается необходимость и условия, организация, содержание (политическое, нравственное, умственное, эстетическое, трудовое, физическое), методы (самовнушение, самоубеждение, самоупражнение), предъявляемые требования самовоспитания.

Ключевые слова: самовоспитание, побуждения, предпосылки, организация, этапы, содержание, методы: самоубеждение, самовнушение, самоуправление, требования, занимающиеся, физическая культура, совершенствование.

SELF-EDUCATION OF THOSE WHO GO IN FOR PHYSICAL CULTURE

Abstract. This article examines the problems of self-education of those involved in physical culture, reveals the need and conditions, organization, content (political, moral, mental, aesthetic,

labor, physical), methods (self-hypnosis, self-belief, self-exercise), the requirements of self-education.

Key words: *self-education, motives, prerequisites, organization, stages, content, methods: self-persuasion, self-hypnosis, self-management, requirements, practicing, physical culture, improvement.*

Эффективность всестороннего воспитания занимающихся физической культурой во многом зависит от их прилагаемых усилий по самовоспитанию. Данная деятельность представляет собой приложение прилагаемых самостоятельных усилий по совершенствованию многообразия необходимых качеств и свойств личности. Такие усилия каждый занимающийся физической культурой прилагает самостоятельно с учетом установок, определяющее в деле его воспитания преподаватель физической культуры.

Объективная необходимость такой деятельности занимающихся определяется педагогическими и социальными факторами.

Прогресс в науке, цифровизационной технологии, увеличивая объем современной информации, ведет к быстрой не пригодности знаний, предъявляет требования другого интеллектуального и двигательного опыта, несколько иных личных качеств. В таких быстроменяющихся условиях, чтобы не отстать современного уровня развития науки, культуры, цифровизационной технологии и предъявляемых требований практики, возникает необходимость неуклонно работать над собой, грамотно сочетать специально-организованное обучение, воспитание и развитие с самообучением и самовоспитанием, в свою очередь самообучение и самовоспитание оптимально сочетать с разными видами деятельности, в процессе которых повышение интеллектуальной, нравственной, волевой, физической подготовленности получает свою более полную практическую реализацию, углубляется, конкретизируется, получают соответствующую жизненную значимость.

Итоговая цель самовоспитания заключается в формировании всесторонне развитой личности, отвечающей общественным нуждам и собственным потребностям конкретного члена общества [2].

В процессе работы над собой устраняются имеющиеся личные недостатки, исправляются черты характера, искореняются нежелательные привычки, затрудняющие нормального осуществления образовательной, физкультурно-спортивной, профессиональной, бытовой и иной деятельности. Занимающийся физической культурой испытывает большое удовлетворение, когда ощущает собственный рост как личности, что способствует повышению уважения к нему и со стороны коллектива и товарищей.

Самовоспитание является достаточно сложным по своему содержанию, требуют времени и сил на овладение знаниями, на выполнение двигательных действий и других видов деятельности.

Фоновые предпосылки эффективности самовоспитания следующие:

- ранее усвоенные знания, умения и навыки работы над собой;
- проявляемые чувства к этой деятельности и уверенное намерение заниматься самосовершенствованием;
- систематичность и последовательность такой деятельности;
- умение видеть свои слаборазвитые стороны и пути их устранения;
- осознание социальной значимости самовоспитания;
- умение сочетать самовоспитание с деятельностью по развитию коллектива.

Вдумчивая опора на указанные предпосылки, создание и развитие этих предпосылок во многом предопределяет результат самовоспитания, его результативность. Самовоспитание в первую очередь связано с возможностями познания.

Важнейшими побуждениями самовоспитания, как правильно выступают:

- предъявляемые требования общественной нравственности;
- проявление притязания на признание коллектива;
- прилагаемые усилия к достижению успеха в соревнованиях;
- сознание несоответствия имеющихся сил предъявляемым требованиям избранной деятельности;
- приложение усилиями приблизиться к идеалу (эталону).

Следует упоминать и о нежелательных побуждениях самовоспитания, имеющих место у некоторых членов коллектива. Как правило, такими побуждениями являются высокомерие, карьеризм, взяточничество, коррупция и т.д. Верховенство этих побуждений и соответствующая работа под собой приводит к усугублению нежелательных черт характера личности, в конечном итоге сформировывает асоциального типа, не воспринимающего нравственность и право.

Естественно, что неуклонно занимающиеся физической культурой ориентирует перечисленные возможности в значительной мере на свое физическое совершенствование, достижение высоких спортивных результатов, выступающие в единстве с развитым кругозором, высокими духовно-нравственными запросами.

В процессе организации самовоспитания занимающихся физической культурой можно выделить 3 важнейших относительно самостоятельного периода.

Первый период - анализ собственной личности, выделение положительных качеств и свойств, как опорных и нежелательных сторон, подлежащие к продлению. Что позволить составить общую картину своего личностного содержания, форм проявления этого содержания, достаточно развитых и отстающих в развитии свойств и сторон. На этой базе должно возникать желание работать над собой.

Второй период - постановка цели и разработка программы самовоспитания. Цель может быть как относительно общей (всестороннее развитие личности), так и частной.

Применительно сугубо к физкультурно-спортивной деятельности общая цель может заключаться в выполнении предъявляемых норм мастера спорта, а частная в повышении того или иного физического качества.

На основе цели разрабатывается программа самовоспитания, в которых более детально раскрывается, что, в каком периоде, в какой последовательности и какими методами будет воспитываться. Самовоспитание спортсмена предусматривает работу в плане общей и специальной физической, технической, тактической, волевой, нравственной и иных видов подготовки.

Третий период - непосредственное осуществление самовоспитания. Суть его заключается в неуклонном специально-организованном выполнении разработанной программы самовоспитания.

Содержание самовоспитания охватывают в себя: политическое, нравственное, умственное, эстетическое, трудовое и физическое самовоспитание.

Политическое самовоспитание предусматривает формирование обостренных чувств к политике, воспитание политической культуры, аналитического подхода к социально-

общественным явлениям, формирование политических взглядов и установок, обеспечивающих сознательное и активное участие в общественной жизни республики.

В области физической культуры политическое самовоспитание направлено на освоение всего того, что характеризует заботу государства о физическом воспитании.

Нравственное самовоспитание направлено на формирование представлений и понятий о нравственностью, нравственных убеждений и привычек, регулирующих отношение личности к людям, собственным обязанностям, поведение в коллективе.

В физической культуре нравственное самовоспитание включает в себя освоение еще этики спортсмена, регламентирующей отношение занимающихся по всем тем людям, ценностям и явлениям, непосредственно связанные с физкультурно-спортивной деятельностью.

Умственное самовоспитание предусматривает формирование умственных свойств занимающегося физической культурой личности, обеспечивающих самостоятельное приобретение необходимых знаний, способность осуществлять анализа явления окружающей среды и общества, решать творчески теоретические и практические задачи.

В процессе физического воспитания умственное самовоспитание включает в себя формирование обостренных чувств к познанию двигательных действий и их влияния на всестороннее развитие личности, развитие способностей к умственным процессам, анализировать выполняемые задания, синтезировать получаемые впечатления и представлений, сравнивать разные задания и их воздействие на организм, классифицировать факты и явления физического воспитания, обобщать полученные информации, совершенствовать умственных качеств, приучение к использованию умственных свойств и качеств в повседневных занятиях физической культурой.

Эстетическое самовоспитание – это формирование чувства и понимания прекрасного, проявление обостренных чувств к нему и, становление художественных способностей.

В физической культуре эстетическое самовоспитание предусматривает освоение красоты форм тела, формирование двигательной культуры, красота поступка и т.д. [1].

Трудовое самовоспитание заключается в формировании добросовестного отношения к труду.

В физической культуре трудовое самовоспитание направлено на повышение эффективности учебно-тренировочного, общественно-полезного и производительности труда.

Физическое самовоспитание направлено на достижение физического совершенствования путем самостоятельных занятий физической культурой, соблюдая требований личной и общественной гигиены.

В процессе самовоспитания занимающиеся прибегает к различным методам.

Под методами самовоспитания принято понимать способы воздействия на самого себя, направленное на самосовершенствование. К ним относятся: самоубеждение, самовнушение и самоуправление.

Самоубеждение - один из ведущих методов самовоспитания. Этот метод требует активной и напряженной работы, позволяющий настроить на предстоящую деятельность. Цель самоубеждения - доказать самому себе истинность определенного положения, мнения, правильности поступка или наоборот.

Самовнушение - воздействие на самого себя с помощью слова, не связанное с самокритичностью и оно основано на специфические слова как раздражителя.

Эффективность самовнушения зависит от ряда предпосылок: сознание необходимости, сильное желание приобрести какие-то свойства: вера в результативность самовнушения; умение сосредоточиться на словах внушения (аутогенная тренировка) и др.

Самоуправление - это превращение предполагаемого действия в реальность, эта практика претворения в жизнь самовоспитания.

Самовоспитания занимающихся, как достаточно сложный педагогический процесс, требует соблюдение ряда требований. Приложение усилий к самостоятельному осознанию самых разных форм проявления своих сил и способностей:

- физических качеств, техники выполнения сил движений, уровня освоения знаний, практической ценности упражнений и т.д.;
- проявление высокой степени самостоятельности в практике освоения физических упражнений;
- соотношение самостоятельных проявлений со специально-педагогическими и социальными требованиями;
- согласование самовоспитания с предстоящими требованиями.

Итак, самовоспитание - это постоянная, трудоемкая работа под своим совершенствованием.

Список использованной литературы:

1. Есельбаева А.К. Формирование двигательной культуры студентов средствами ритмопластики: автореф. дис. канд. пед. наук: 13.00.04 / А.К. Есельбаева. - Бишкек, 2014. - 26 с.
2. Теория и методика физической культуры: учебное пособие: под редакцией Н.И.Шарабакина и К.У. Мамбеталиева. - Бишкек: Шам, 1997. - С. 313-322.
3. Толегенов С.К. Казахские национальные подвижные игры у детей сельской местности навыков самостоятельных занятий физическими упражнениями: автореф. дис. канд. пед. наук: 13.00.04 / С.К. Толегенов. - Алматы, 2010. - 26 с.

ТРЕБОВАНИЯ

к оформлению статей, принимаемых для публикации в журнале «Экономика. Управление. Образование»

В международный научный журнал «Экономика. Управление. Образование» представляются статьи по следующим тематикам:

- Современные тенденции развития экономики и управления
- Развитие туризма как сектора экономики
- Учет и аудит в современных условиях
- Новые технологии обучения и инновационные методы преподавания
- Система высшего образования в современных условиях
- Вопросы формирования стратегии устойчивого развития страны

Автор представляет экземпляр статьи в редакцию на адрес электронной почты **bafe2016@yandex.ru** не позже, чем за месяц до выпуска очередного номера журнала (дата выпуска очередного номера журнала указана на сайте www.science.bafe.edu.kg). Вместе со статьей представляется краткая аннотация ее содержания, рецензии или рекомендации к опубликованию, а также копия статьи в электронном формате для формирования электронного оригинала журнала на компьютере.

Статьи можно представлять на кыргызском, русском и английском языках.

Все поступающие статьи обязательно рассматриваются редакционной коллегией журнала и при несоответствии требованиям по тематике, содержанию и оформлению возвращаются автору.

Редакция имеет право редактировать / корректировать текст без изменения смысла содержания.

Автор несет ответственность за некорректное заимствование текста. Требования к статьям, принимаемым к публикации.

Статьи, присылаемые для публикации, должны соответствовать следующим требованиям:

- **Шрифт:** TimesNewRoman;
- **Размером шрифта:** 12 пт.;
- **Межстрочный интервал:** 1,5;
- **Формат:** А4 книжный (297:210)
- **Формат файла:** статья должна быть сохранена в формате MS Word;
- **Объем статьи:** не менее трех и не более семи страниц текста на листах формата А4 (297:210) с отступами со всех сторон по 25 мм.
- **Ключевые слова** на кыргызском / русском и английском языках (1–2 строки).

Оформление заголовка:

1. Название статьи располагается по центру (прописными, жирными буквами);
2. Слева указывается индекс УДК;
3. Ф.И.О. автора (-ов) статьи полностью;
4. Ученое звание, ученая степень, полное название организации, в которой выполнена работа, город, адрес электронной почты;
5. Аннотация на кыргызском /русском и английском языке: не более 600 знаков (считая с пробелами) для аннотации на каждом языке;
6. Ключевые слова (приводятся на кыргызском/русском и английском языках) отделяются друг от друга точкой с запятой;
7. Текст статьи;
8. Список литературы;
9. Ссылки в тексте на соответствующий источник из списка литературы оформляются в квадратных скобках [1, с. 56]

Дополнительную информацию можно получить по адресу:

720010, Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул. Молодой Гвардии, 55, Университет АДАМ/БФЭА, каб. 306.
Контактный телефон: +996 312 39 22 78 – отдел внешних связей.