

Брискін Юрій, Питьн Мар'ян, Нерода Неоніла, Ваулін Олександр
Львівський державний університет фізичної культури

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗМАГАНЬ ІЗ ФЕХТУВАННЯ

Основою комерціалізації є отримання прибутку від проведення змагань, який забезпечується видовищністю змагальної діяльності, відповідністю суспільним потребам, готовністю юридичних та фізичних осіб співпрацювати зі спортивними організаціями. При цьому основним засобом комерціалізації визначено економічно ефективну систему змагань.

Ключові слова: фехтування, чинники, змагання, організація.

Брискин Юрий, Питьн Марьян, Нерода Неонила, Ваулин Александр. Организационно-экономические факторы эффективности соревнований по фехтованию. Основой коммерциализации является получение прибыли от проведения соревнований, который обеспечивается зрелищностью соревновательной деятельности, соответствием общественным потребностям, готовностью юридических и физических лиц сотрудничать со спортивными организациями. При этом основным средством коммерциализации определено экономически эффективную систему соревнований. Согласованная организация соревнований дает возможность им многократного исполнять функцию основного средства коммерциализации вида спорта. На данный момент в большинстве олимпийских видов спорта происходит активная коммерциализация (легкая атлетика, велоспорт, биатлон) связана с экспансией экономики направленной на получение прибыли. На эффективность организации соревнований по фехтованию влияют различные факторы, связанные со всеми составляющими соревнований: непосредственной организацией, основными экономическими статьями и процессом привлечения зрителей и спортсменов. Организационно-экономическими факторами выступают: количество дней проведения; количество участников; место проведения (основной части и финальной); система проведения соревнований; вознаграждение; расходы на непосредственную организацию; дополнительные услуги (спортсмены и зрители); оплата судей; льготные условия регистрации; льготные условия участия; реализация билетов; спонсорская помощь; стартовый взнос; шоу программы.

Ключевые слова: фехтование, факторы, соревнования, организация.

Yuriy Briskin, Maryan Pityn, Neonila Neroda, Oleksandr Vaulin. Fencing competition organizational and economic effectivity factors. Commercialization basis is the profit receiving due to competition conduction that is provided by competition entertainment, accordance to society needs, preparedness of individual and entity body to cooperate with sport organizations. Herewith the main mean of commercialization is the effective economic competition system. Agreed competition organization gives an opportunity for them for constant functioning as the main mean of kind of sport commercialization. At this moment in most Olympic sports is the process of active commercialization (track and field, cycling, biathlon) that is related with the expansion of economics directed on profit receiving. On the effectivity of fencing competition organization affects different factors that are related to all components of competition: direct organization, main economical articles and the process of spectators and sportsmen involvement. Organizational and economic factors are: amount of competition days; number of participants; venue (main and final parts); competition system; reward; direct organization outgoings; additional services (sportsmen and spectators; referee payment; reduced registration conditions; reduced participation conditions; ticket realization; sponsor assistance; start fee; show programs.

Key words: fencing, factors, competition, organization.

Постановка проблеми. На даний момент у більшості олімпійських видів спорту відбувається активна комерціалізація (легка атлетика, велоспорт, біатлон) пов'язана з експансією економіки спрямованої на отримання прибутку [4]. Для отримання максимальної вигоди від проведення змагань важливим є врахування усіх компонентів що здійснюють вплив на організацію змагань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науково-методичній літературі представлені дослідження з питань комерціалізації у спорті загалом (С.И. Гуськов, 1996; Ю.П. Мичуда, 1995; А.В. Починкин, 2010), а також комерціалізація окремих видів спорту: легкої атлетики (О.К. Козлова, 2013; А.М. Зенкова, 2013), футболу (А.В. Кобеляцкий, 2001; С.Г. Лисенчук, 2002; С.М. Березка, 2013), тенісу (О.В. Борисова, 2012). Також представлені дослідження щодо чинників ефективності проведення легкоатлетичних змагань (А.М. Зенкова, 2013).

Зв'язок з науковими темами та планами. Дослідження виконане згідно тема 1.2. «Сучасний професійний спорт та шляхи його розвитку в Україні» Зведеного плану науково-дослідної роботи у сфері фізичної культури та спорту на 2011–2015 рр.

Мета дослідження: охарактеризувати організаційно-економічні чинники змагань у фехтуванні.

Методи дослідження: теоретичний аналіз та узагальнення, порівняння, аналіз інформаційних джерел Інтернет, документальний метод.

Результати дослідження. Організація змагань є складним процесом, який потребує врахування багатьох компонентів [5]. Аналіз літературних даних дозволив нам виділити класифікацію за значенням, що розподіляється на основні та другорядні [1]. Ця класифікація ґрунтується на важливості чинників для організації змагань. Тобто ті, які об'єктивно повинні бути присутніми на усіх без винятку змаганнях із фехтування та ті, які можуть бути використаними по можливості, змінними, використовуватися в комплексі чи окремо на розсуд організаторів змагання. Основні – чинники організації змагань, без яких їх проведення неможливе. Для прикладу чітка дефініція системи визначення переможця, місце проведення тощо. Окрім цього чинники цієї групи підлягають обов'язковому внесенню до змісту положення про змагання як основного регламентуючого документа. Другорядні чинники не передбачають обов'язкового включення до організації змагань. Для прикладу, за наявності у організаторів достатньої кількості засобів для безпосередньої організації, стартовий внесок учасників може бути відсутнім. Поряд із тим, варто зазначити, що саме залучення другорядних чинників дозволяє суттєво збільшити економічну ефективність безпосереднього проведення змагань.

Інший підхід, використаний нами при формуванні класифікації організаційно-економічних чинників за змістом дозволив виділити три групи чинників: організаційні, економічні та чинники залучення, що зумовлено наявністю трьох напрямків на які спрямована організація спортивних змагань в умовах комерціалізації виду спорту. Організаційні чинники враховуючи об'єктивні умови,

розподілені на регламентовані та варіативні. Регламентовані чинники є строго детерміновані та відомі заздалегідь. Їхній зміст обов'язково повинен бути представленим у положенні про змагання. До них відносяться: система визначення переможця, місце проведення та кількість днів проведення змагань. Варіативні чинники мають змістовну складову, яка може змінюватися: кількість учасників змагань та суддів.

Економічні чинники розподілено на дві підгрупи: дохідні та витратні. Розподіл на ці групи зумовлений наявністю двох основних статей у економічному забезпеченні проведення змагань – джерел доходу (реалізація квитків, стартовий внесок) та статей витрат (винагорода, оплата суддів) [6]. До дохідних чинників відносяться: стартовий внесок спортсменів, додаткові послуги, наявність спонсорів та продаж квитків. Витратні чинники: винагорода, оплата суддів та витрати на безпосередню організацію.

Чинники залучення розподілені на ті, зміст яких спрямований на збільшення глядацької аудиторії, та ті, що спрямовані на збільшення кількості спортсменів. Для залучення глядачів використовуються шоу програми та додаткові послуги. А пільгові умови участі, реєстрації та винагорода використовуються для залучення більшої кількості спортсменів у цілому або спортсменів із вищим світовим або національним рейтингом. До регламентованих чинників нами віднесено систему визначення переможця, кількість днів проведення та місце проведення. Системи визначення переможця встановлені міжнародною федерацією фехтування для усіх категорій змагань, окрім категорії сателітів. Аналіз змагань у фехтуванні вказав, що на усіх особистих змаганнях перші шістнадцять спортсменів світового рейтингу не приймають участь у попередньому турі та сутичках за «вхід у 64». Спортсмени які після попереднього туру посіли місця з першого по шістнадцяте пропускають сутички за «вхід у 64». Ця система є незмінною на більшості змагань міжнародної федерації фехтування.

Варто зазначити, що міжнародна федерація фехтування надає можливість організаторам сателітів самостійно встановлювати ту чи іншу систему визначення переможця. Змагання категорії сателітів у м. Анталія відбуваються за змішаною системою (один попередній тур та тур прямого вибування до визначення переможця). А на ще одних змаганнях даної категорії у м. Архус відбувається перший попередній тур без вилучення спортсменів та другий попередній тур з відсіюванням 20-30% спортсменів. Надалі відбувається тур прямого вибування без втішних боїв до визначення переможця. Системи визначення переможця можуть бути розподілені на регламентовані (ті що встановлені міжнародною федерацією фехтування) та варіативні (категорія сателітів). Організаційною особливістю є проведення змагань у двох різних місцях. Вона полягає у використанні популярних серед місцевого населення та туристів місць для більшого зацікавлення публіки у даному виді спорту. Якщо є можливість проводити змагання у двох місцях проведення, то змагання до певної стадії проводяться у одному залі, надалі переносяться в інше місце.

Таким чином, місце проведення змагань може бути стандартизованим або варіативним. Стандартизоване місце проведення відбувається в одній будівлі. Приклад: «Barbican Cup», «US Masters» тощо. Приклад варіативних місць проведення: «London Open», Чемпіонати Світу тощо.

Наступним регламентованим чинником виступає кількість днів проведення змагань, що визначається у положенні про змагання. Для прикладу змагання, що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування (окрім категорії сателітів) є використання дводенної системи. У перший день змагань відбувається попередній тур та визначення 64 спортсменів що продовжать змагання. На другий день проводяться сутички до визначення переможця. Досить часто на Чемпіонатах Світу між цими двома турами відбувається перерва в один або два дні. Комерційні змагання нижчого рівня та категорії сателіт можуть відбуватись в один день. Для прикладу сателіти в м. Архус, м. Спліт, «London Open» тощо. Раціональний розподіл кількості днів проведення змагань обумовлюється декількома факторами: об'єктивність системи визначення переможця, час відпочинку спортсменів, економія на оренді залу. Під час аналізу змагань двох категорій найбільш об'єктивною системою визначення переможця було визначено змішану систему, ця система була використана на змаганнях «Allstar Cup». У перший день змагань відбувається два попередніх тури та визначення 64 спортсменів що продовжать змагання. На другий день відбувається тур прямого вибування до визначення переможця. Ще однією групою організаційних чинників є варіативні. До яких відноситься обмеження кількості учасників на змаганнях що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування.

Аналіз літератури, документів та джерел Інтернету вказали на наявність обмеження кількості учасників на змаганнях різних категорій міжнародної федерації фехтування. Також на змаганнях, що не входить до календаря міжнародної федерації фехтування. У положенні про змагання «London Open» було встановлено обмеження у 96 спортсменів для кожної дисципліни. До інших варіативних чинників відноситься кількість суддів, тому що в залежності від кількості учасників відбувається залучення певної кількості фехтувальних доріжок і суддей відповідно. Звертаючись до вищесказаного економічні чинники розподіляються на дохідні та витратні. Оскільки комерційні змагання передбачають отримання прибутку важливим є раціональне використання джерел доходу [6].

На усіх змаганнях що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування так і поза ним переважно присутній стартовий внесок. Даний внесок являється одним з джерел доходу організаторів змагань. Вони зобов'язані внести дані про суму стартового внеску до положення про змагання. Зменшений або відсутній стартовий внесок може використовуватись як вид пільги для учасників (змагання другої категорії). На змаганнях, що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування стартовий внесок є сталим для кожної категорії змагань, окрім змагань категорії сателітів. Важливу роль при організації змагань відіграють спонсори змагань. Спонсорами можуть бути як і фізичні так і юридичні особи, що здійснюють фінансування будь-якої діяльності фізичних або юридичних осіб. Варто зауважити, що здійснювати спонсорську допомогу можуть також державні та муніципальні органи. Відповідно від розміру та виду допомоги спонсорів можна розподілити на: титульного, генерального, офіційного, технічного, приймаючого та інформаційного. Спонсорська допомога може бути грошова, натуральна та інформаційна. На певних турнірах в якості винагороди надається сертифікат на придбання певної продукції фірми-спонсора, або сама продукція даного спонсора. Для прикладу на змаганнях «Barbican Cup» переможці та призери нагороджуються аудіотехнікою від спонсора змагань мережі магазинів «Media Markt».

На змаганнях, що проводяться міжнародною федерацією фехтування обов'язковим є присутність спонсорів даної федерації. Також організатори можуть залучати інших спонсорів. Для прикладу на Чемпіонаті Світу 2013 року у Будапешті, окрім титульних спонсорів міжнародної федерації фехтування «Megafon» та «Tissot» присутнім був також спонсор національної збірної команди Угорщини з фехтування «MOL» [3]. Важливим джерелом доходу визначається реалізація квитків [5]. Переважно на Чемпіонатах Світу та Європи відбувається продаж квитків або на цілий день, або на основну та фінальну частину змагань окремо. Це відбувається коли основна та фінальна частина змагань відбуваються у різних місцях. Варто також зазначити особливості квиткової системи на змаганнях «US Masters». Квитки на даних змаганнях розподілені на дві групи. Перша група квитків не надає переваг для глядачів.

Квитки другої групи надають можливість перед змаганнями у спеціально відведеному залі по спілкувати з учасниками змагань. Також у ціну даних квитків входить безплатний бар. Окрім змагань категорій Чемпіонати Світу та зональні чемпіонати, також інші комерціалізовані змагання використовують квитки також у виді одного з джерел доходу. Для прикладу на змаганнях «London Open» ціна на квитки основної частини змагань складають 5 фунтів стерлінгів. Ціна квитків на фінальну частину – 22 фунти стерлінги (для учасників змагань 12 фунтів стерлінгів). Основою комерційних змагань є не тільки отримання прибутку, але й раціональний розподіл витрат. Аналіз особливостей винагороди в спортивних змаганнях вказав, що вона визначається як одноразова виплата (грошова чи натуральна) за досягнення високих результатів на змаганнях. Розмір винагороди попередньо визначається організаторами змагань та вноситься до положення про змагання [5]. До винагород можна віднести: грошову винагороду, надання очок до рейтингу, натуральну винагороду (спортивне, фехтувальне екіпірування та одяг). Прикладом використання винагороди є призиви на змагання Гран-Прі яке проводить у м. Доха. За перемогу спортсмен отримує 10 тисяч доларів, учасник який займає друге місце отримує 5 тисяч доларів та учасники які займають третє місце отримують по 2 тисячі доларів. Спортсмени з 5 по 8 місце отримують по одній тисячі доларів. Окрім грошової винагороди спортсмени також отримують очки до світового рейтингу. Спортсмену надається 48 очок за перше місце, 39 очок за друге місце, 30 очок за третє місце та 21 очко отримують спортсмени що посіли місця з п'ятого по восьме [2].

Варто зауважити, що на комплексних змаганнях (на яких присутні два або три види зброї; які проводяться серед чоловіків та жінок) винагорода для кожного виду зброї може мати відмінності. Для прикладу на змаганнях «London Open» за перше місце у чоловічій та жіночій рапірі спортсмени отримують по 1000 фунтів стерлінгів, за друге та за третє місце по 200 фунт. стер. У чоловічій та жіночій шпазі переможеш отримує 750 фунт. стер., спортсмени які займають друге та третє місце по 100 фунт. стер. І найменшу винагороду отримують спортсмени шаблісти, за перемогу 250 фунт. стер., та за друге і третє місце по 50 фунт. стер.

Особливості використання винагороди на змаганнях надає додаткову мотивації для спортсменів, а також використовується як засіб залучення організаторами більшої кількості спортсменів. Організатори змагань можуть використовувати продукцію спонсорів змагань для їх додаткової реклами у виді винагороди. Прикладом даної особливості є змагання «Barbican Cup» на яких для винагород використовують аудіо техніку, яку забезпечує спонсор мережа магазинів «Media Markt».

Оплата роботи суддів на змаганнях, що входять до календаря міжнародної федерації фехтування відбувається коштами отриманими від організації змагань. МФФ та організатори змагань самостійно здійснюють вибір суддів та їх виклик [1]. Витрати на організацію змагань забезпечуються клуби чи національні або регіональні федерації, що обираються міжнародною федерацією фехтування (якщо змагання знаходяться у календарі даної федерації). Або на організаторів комерційних змагань з фехтування.

І останньою групою є чинники залучення які розподіляються на чинники залучення глядачів та спортсменів. Глядачі є основною категорією на яку спрямована організація комерційних змагань. Тому що, саме від них надходить найбільша кількість доходів. Важливим засобом для залучення більшої публіки є використання шоу-програм. Так на змаганнях «US Masters» особи що володіють VIP квитками мають можливість прийняти участь у банкеті перед змаганнями де є можливість поспілкуватися з майбутніми учасниками змагань. В ціну квитка також входить безплатний бар. Також на даних змаганнях перед самими сутичками відбувається урочисте представлення учасників змагань, що дозволяє отримати додаткову інформацію щодо атлетів, які прийматимуть участь у цих змаганнях. Залежно від стадії змагань використовуються ті чи інші церемонії. Для прикладу на церемонії відкриття деяких змагань може бути присутнім церемонія підняття національного прапора. На закритті – його опускання. Можна також використовувати перерву між стадіями змагань, щоб спортсмени мали можливість спілкування зі ЗМІ та глядачами. Присутність ведучого на змаганнях дозволяє постійно тримати увагу глядачів на основних подіях.

Ще одним джерелом доходу організаторів змагань є додаткові послуги для спортсменів та глядачів. На переважній більшості змагань, що знаходяться як у календарі міжнародної федерації фехтування та ті, що знаходяться поза ним використовується продаж сувенірної продукції. Організатори змагань надають права на розміщення своїх ремонтних лавок та магазинів виробникам фехтувального одягу та екіпірування. До яких у разі виникнення проблем зі зброєю або екіпіруванням мають можливість звернутися спортсмени. Варто зауважити, що глядачі, що мають VIP квитки отримують додаткові переваги а також можливість користування певними послугами безплатно. Враховуючи, що глядачі забезпечують основний дохід організаторів змагань їх залучення було б неможливим без наявності спортсменів. Для них відповідно використовуються інші засоби для залучення спортсменів з вищим рейтингом. Для цього використовуються пільгові умови участі та реєстрації. Пільговою умовою є зменшений стартовий внесок, що дозволяє заохочувати висококваліфікованих спортсменів до участі у змаганнях. Для прикладу на змаганнях «London Open» стартовий внесок для учасників з іноземних країн відсутній. Так лише учасники з Великої Британії сплачують стартовий внесок, який складає 30 фунтів стерлінгів (шпага та рапіра) та 25 фунтів стерлінгів (шабля).

Пільгові умови участі – це умови що надаються спортсменам як винагорода або як засіб для заохочення. Даний чинник тісно пов'язаний з світовим рейтингом міжнародної федерації фехтування, у якому спортсмени що знаходяться серед шістнадцяти перших отримують переваги на змаганнях. Пропуск попереднього туру та сутичок за «вхід у 64» присутній на більшості змагань календаря міжнародної федерації фехтування. Це є важливим для спортсменів оскільки дозволяє не витратити зусиль на попередні сутички. Прикладом даних змагань є Чемпіонати світу, Чемпіонати Європи, Гран-Прі, Кубки світу.

ВИСНОВОК. 1. Вплив на ефективність організації змагань із фехтування здійснюють різноманітні чинники, що пов'язані з безпосередньою організацією, основними економічними статтями доходів і витратів та залученням глядачів та спортсменів до участі.

2. Основними організаційно-економічними чинниками ефективності організації змагань виступають: кількість днів проведення; кількість учасників; місце проведення (основної частини та фіналів); система визначення переможця. Винагорода; витрати на безпосередню організацію; додаткові послуги (спортсмени і глядачі); оплата суддів; пільгові умови реєстрації; пільгові умови участі; реалізація квитків; спонсорська допомога; стартовий внесок та шоу програми визначені нами як другорядні чинники. Їх доцільно розглядати у межах класифікації за значенням та змістом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Competition system organizational features in epee fencing / Yuriy Briskin, Maryan Pityn, Neonila Neroda, Oleksandr Vaulin // British Journal of Science, Education and Culture. – London : "London University Press", 2014. – No.1. (5). Vol. III. – P. 158–163.
2. Grand Prix 2013 [fie.ch] – [Electronic resource]: <http://fie.ch/download/calendar/en/2013-387.pdf>
3. MOL World fencing championships [fie.ch] – [Electronic resource]: Режим доступу: <http://fie.ch/download/calendar/en/2013-242.pdf>

4. Борисова О. В. Современный профессиональный спорт и пути его развития в Украине (на материале тенниса) : [монография] / О. Борисова – К. : Центр учебной литературы. – 2012. – 312 с.
5. Гуськов С. И. Профессиональный спорт [Учеб. для студ. высших учеб. заведений физ. воспитания и спорта] / С. Гуськов, В. Платонов, М. Линець, Б. Юшко. – К. : Олимпийская литература, 2000. – 391 с.
6. Мічуда Ю. П. Ринкові відносини та підприємництво у сфері фізичної культури і спорту [Текст] : навч. посібник для студ. вузів фіз. виховання і спорту / Ю. П. Мічуда . – К. : Олімпійська література, 1995. – 152 с.

Гаєрилова Н.Н.

РОЛЬ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ В ВОСПИТАНИИ СТУДЕНТА

В статье рассматриваются вопросы совершенствования роли занятий физической культурой и спортом, которая способствует повышению эффективности воспитания студентов. Раскрываются подходы к определению сущности занятий физической культурой и спортом в воспитании студентов.

Ключевые слова: учебно – воспитательный процесс, физическая культура и спорт, моральные качества, психологическая устойчивость.

Гаєрилова Н.Н. Роль зайняття фізичною культурою і спортом у вихованні студента. В статті розглядаються питання вдосконалення ролі занять фізичною культурою та спортом, яка сприяє підвищенню ефективності виховання студентів. Розкриваються підходи до визначення сутності занять фізичною культурою та спортом в вихованні студентів.

Ключові слова: навчально – виховний процес, фізична культура та спорт, моральні якості, психологічна стійкість.

Gavrilova N.N. a role of engaging in physical culture and sport is in education of student. This article considers the questions of improving the role of lessons on physical culture and sport. This role promotes effectiveness of students' education. The approaches to determination of the essence of lessons on physical culture and sport at students' education are opened. Physical culture is the pedagogical science but a pedagogical science is the science about education and learning. At first there is the education then there is the scientific lessons. Both of them we can consider as the whole. The education is the one of the methods of manifestation of human's person which differs human from other alive creatures. Education differs from other influences on a human a presence of realized aim and tasks, programm, application of specially worked means, forms and methods of influence. The organization of educational process shows at teacher's skill to provide controlled formation of students' person according to aim and task their all – round development. A control for formation of student's person is realized at educational and training process and requires knowledge of methods of influence on a person as well as requires skill to work with these knowledge in certain conditions. Physical culture and sport at educational process of higher educational establishment are as the means of social becoming future specialists, as the means of active development of individual and professionally important qualities of future specialists, as the means of education of future specialists with the point of view of collective and mutual aid with a sense of responsibility and pride for their collective, state, as the means of achievement of physical improvement.

Key words: educational process, physical culture and sport, moral qualities, psychological resistance.

Актуальность. Физическая культура – это педагогическая наука, а педагогика – это наука о воспитании и обучении. Воспитание предшествует научным занятиям и идёт рука об руку с ними. Оно является одним из способов проявления человеческой личности, отличающим человека от остальных живых существ [1.4.6]. Воспитание отличается от случайных и стихийных влияний окружения на человека наличием осознанной цели и задач, программы, применением специально разработанных средств, форм и методов воздействия. Организация воспитательного процесса проявляется в умении преподавателя обеспечить управляемое формирование личности студентов в соответствии с целью и задачей их всестороннего развития. Управление формированием личности студента осуществляется в учебно – тренировочном процессе и требует от педагога знания способов воздействия на личность и умения работать с этими знаниями в конкретных условиях. Физическая культура и спорт в учебно-воспитательном процессе вуза выступают как средство социального становления будущих специалистов, как средство активного развития их индивидуальных и профессионально значимых качеств, как средство воспитания их в духе коллективизма и взаимопомощи, с чувством ответственности и гордости за свой коллектив, страну, как средство достижения физического совершенства [2.3.5]. Физическая культура как учебный предмет имеет сложное строение, она включает в себя воздействие на физиологические системы организма занимающихся, совершенствование физических и морально-волевых качеств в психологической устойчивости, на нервно-эмоциональную, умственную сферы студентов, является процессом планомерного, систематического воздействия на студентов под ответственным наблюдением и руководством преподавателей, которые призваны дать будущим специалистам знания и сформировать у этих специалистов глубокое понимание социального значения физической культуры и спорта в условиях производственной деятельности и на основе сформировать физическую культуру личности [2.7.8.9]

Цель исследований: обоснование стратегии использования занятий физической культурой и спортом в воспитании студентов.

Методы исследований: теоретический анализ психолого – педагогической и учебно – методической литературы, нормативных документов по вопросам исследования; эмпирические методы сбора информации (анкетирование, тестирование, педагогическое наблюдение), которые способствуют изучению этапа исследуемого вопроса.

Основные задания исследования:

1. Осуществить анализ педагогической литературы и информации из Интернет что касается роли занятий физической культурой и спортом в воспитании студентов.
2. Провести анкетирование студентов I – курсов Национального Технического университета Украины «Киевский политехнический институт», занимающихся физической культурой и спортом.