

Научно-исследовательский центр «Иннова»



СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сборник научных трудов по материалам
IX Международной научно-практической конференции,
17 июня 2019 года, г.-к. Анапа

Анапа
2019

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

С56

Редакционная коллегия:

Бондаренко С.В. к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.** д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.** д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.** к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.** к.т.н., доцент (Анапа), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь), **Михайлов В.И.** к.ю.н., доцент (Москва).

С56 Современные научные исследования. Сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 17 июня 2019 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО (НИЦ «Иннова»), 2019. - 110 с.

ISBN 978-5-95283-110-0

В настоящем издании представлены материалы IX Международной научно-практической конференции «Современные научные исследования», состоявшейся 17 июня 2019 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных и естественных науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.innova-science.ru.

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89**ББК 94.3 + 72.4: 72.5****ISBN 978-5-95283-110-0**

© Коллектив авторов, 2019.
© ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Научно-исследовательский центр «Иннова»), 2019.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

АО «КУРСКИЙ ЗАВОД МЕДСТЕКЛА»

Алферова Светлана Леонидовна 7

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ НА ПРИМЕРЕ

МУП «ТРАНСПОРТНАЯ БАЗА»

Ахмадиева Зульфия Рашитовна

Валишина Лейсан Каримовна..... 12

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ

ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Белуосова Яна Ильясовна, Солонинка Дарья Вячеславовна

Гончаров Александр Николаевич 19

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Белуосова Яна Ильясовна, Солонинка Дарья Вячеславовна

Гончаров Александр Николаевич 23

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ

ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Белуосова Яна Ильясовна, Солонинка Дарья Вячеславовна

Гончаров Александр Николаевич 27

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ СТРАНЫ КАК ФАКТОР

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Белуосова Яна Ильясовна, Солонинка Дарья Вячеславовна

Гончаров Александр Николаевич 30

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМ

ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ

<i>Белоусова Яна Ильясовна, Солонинка Дарья Вячеславовна</i>	
<i>Гончаров Александр Николаевич</i>	<i>34</i>
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АПК	
<i>Радаев Михаил Сергеевич, Вакушин Михаил Вячеславович</i>	
<i>Субханкулов Рустам Наилевич</i>	<i>38</i>
КАК ВЫЖИТЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ	
<i>Радаев Михаил Сергеевич, Вакушин Михаил Вячеславович</i>	
<i>Субханкулов Рустам Наилевич</i>	<i>42</i>
КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ	
<i>Радаев Михаил Сергеевич, Вакушин Михаил Вячеславович</i>	
<i>Субханкулов Рустам Наилевич</i>	<i>46</i>
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ НЕСТАБИЛЬНЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	
<i>Радаев Михаил Сергеевич, Вакушин Михаил Вячеславович</i>	
<i>Субханкулов Рустам Наилевич</i>	<i>50</i>
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Радаев Михаил Сергеевич, Вакушин Михаил Вячеславович</i>	
<i>Субханкулов Рустам Наилевич</i>	<i>54</i>
ПРИМЕНЕНИЕ НОВШЕСТВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ПЕРСОНАЛОМ	
<i>Пушкарева Анастасия Евгеньевна</i>	<i>57</i>
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ ОБ ОБЪЕКТЕ И ПРЕДМЕТЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТ .193 УК РФ	

Белоусова Евгения Алексеевна..... 62

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

ТЕХНИЧЕСКОЕ И МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЛИВНЫХ ПОВЕРОЧНЫХ УСТАНОВОК

Галиакберов Айдар Ирекович

Жернаков Сергей Владимирович..... 67

WEBRTC КАК НАБОР API, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕДАЧИ ПОТОКОВЫХ ДАННЫХ МЕЖДУ БРАУЗЕРАМИ

Абдурайимов Ленмар Нариманович

Могильный Данил Романович..... 71

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА В ПОТЕРЕ ВЛАСТИ СЕПГ В ГДР В 1950-Х – 1980-Х ГГ.

Козюченко Максим Игоревич..... 77

ПОЗИЦИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПО ВОПРОСУ ОБЪЕДИНЕНИЯ ГЕРМАНИИ В 1980-Х – 1990-Х ГГ.: РАСЧЁТЛИВЫЙ ПРАГМАТИЗМ ИЛИ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ ОСТОРОЖНОСТЬ?

Козюченко Максим Игоревич..... 84

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ. ОБОБЩЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОПЫТА

Комиссарова Татьяна Борисовна..... 89

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

ОЦЕНКА ИНФОРМИРОВАННОСТИ О ПРОФИЛАКТИКЕ ГРИППА И ОРВИ СРЕДИ АМБУЛАТОРНЫХ БОЛЬНЫХ

Янковая Татьяна Николаевна, Куцкова Анна Сергеевна

Харитонова Алина Андреевна, Баженова Дарья Сергеевна..... 96

БИОТЕХНОЛОГИЯ

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗМЕРЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ ТОЧЕК АКУПУНКТУРЫ

Мухаметвалеева Диана Ришатовна

Атауллина Илюза Марсовна..... 101

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Юсупова Диана Вильдусовна..... 106

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АО «КУРСКИЙ ЗАВОД МЕДСТЕКЛА»

Алферова Светлана Леонидовна

магистрант

ФГБОУ ВО Курский государственный университет, г. Курск

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена экономическая сущность и значение прибыли. Проведен горизонтальный и вертикальный анализ показателей прибыли и факторов, воздействующих на ее изменение, на примере АО «Курский завод медстекла».*

***Annotation:** this article examines the economic nature and the value of profit. A horizontal and vertical analysis of profit indicators and factors affecting its change was carried out, using the example of the Kursk Medical Glass Plant.*

***Ключевые слова:** финансовые результаты, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, факторы изменения прибыли.*

***Keywords:** financial results, gross profit, profit from sales, profit before tax, net profit, factors of change in profit.*

В условиях рыночной экономики прибыль играет огромную роль в деятельности многих коммерческих организаций, являясь его целью и конечным положительным финансовым результатом. Получение прибыли в результате реализации каких-либо товаров или услуг на предприятии является жизненно

необходимым условием, так как представляет собой один из главных источников финансового развития данной организации и выступает в качестве ресурса, благодаря которому предприятие стабильно и эффективно функционирует.

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по хозяйствующему субъекту представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Наличие у предприятия прибыли дает возможность осуществлять не только его экономические интересы как хозяйствующего субъекта экономики, которые проявляются в увеличении остающейся в ее распоряжении доли прибыли, и решении за счет части прибыли экономических задач и целей своего развития и нормального функционирования. Но также прибыль дает возможность удовлетворять и экономические интересы самого государства, ведь за счет собственной прибыли организация уплачивает налоги в бюджет.

Кроме этого, заинтересованными в получении прибыли являются и работники данного предприятия, так как, в связи с этим происходит улучшение для них условий труда. Важна прибыль и для собственников капитала, ведь они напрямую заинтересованы в приумножении прибыли, что способствует увеличению их капитала. Таким образом, прибыль является одним из главных факторов экономического и социального развития любого предприятия.

Поэтому для каждого хозяйствующего субъекта, с целью контроля изменения прибыли и повышения ее показателей, одной из главных задач его экономической деятельности является осуществление анализа прибыли как основного финансового показателя функционирования предприятия. Что можно провести в виде горизонтального и вертикального анализа показателей формы № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Так, практический пример анализа прибыли предприятия рассмотрим на основе данных финансовой отчетности АО «Курский завод медстекла»

представляющего собой предприятие фармацевтической промышленности, специализирующееся на производстве медицинских изделий, а именно – ампул стеклянных и стеклянной трубки медицинской. При этом основными целями деятельности данного предприятия является расширение рынка товаров и услуг и извлечение прибыли.

Продукция АО «Курский завод медстекла» потребляется более чем 50 фармацевтическими предприятиями в 2017 году в 18 регионах, а в 2018 - уже в 22 регионах РФ. На территории РФ в 2018 году реализовано свыше 75% объемов продукции, остальное импортируется в Беларусь и Армению.

В целом деятельность АО «Курский завод медстекла» на рынке медицинских изделий из стеклотрубки осуществляется в условиях высокой конкуренции. По итогам 2018 года данное предприятие является крупнейшим в России производителем фармацевтической упаковки из стеклотрубки.

Для проведения анализа динамики прибыли за период с 2016 по 2018 год рассмотрим основные показатели финансовых результатов деятельности АО «Курский завод медстекла» в таблице 1.

Таблица 1 - Основные финансовые показатели АО «Курский завод медстекла» и их динамика, тыс. руб.

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение 2018 г. к 2016 г.	
				Абсолютное +, -	Относительное %
1	2	3	4	5	6
1. Выручка (В)	337752	324830	318876	-18876	-5,59
2. Себестоимость продаж (С)	220478	235485	221055	577	0,26
3. Валовая прибыль (1-2)	117274	89345	97821	-19453	-16,59
4. Коммерческие расходы (КР)	1784	70	556	-1228	-68,83
5. Управленческие расходы (УР)	42241	46664	48983	6742	15,96
6. Прибыль от продаж(3-4-5)	73249	42611	48282	-24967	-34,09

5)					
7. Прочие доходы	10859	10074	42670	31811	292,95
8. Прочие расходы	14469	27119	63901	49432	341,64
9. Прибыль до налогообложения (6+7-8)	69639	25965	27051	-42588	-61,16
10. Текущий налог на прибыль (НП)	14793	9216	6234	-8559	-57,86
11. Чистая прибыль (ЧП) (9-10)	55277	20159	20867	-34410	-62,25

Из полученных в ходе расчета данных можно сделать вывод, что основные финансовые показатели АО «Курский завод медстекла» снижаются на протяжении всего исследуемого периода с 2016 года по 2018.

Так, валовая прибыль в 2018 году по сравнению с 2016 уменьшилась на 19453 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 16,59 %. Это произошло за счет уменьшения выручки за данный период на 18876 тыс. руб., или на 5,59 %, а также за счет роста себестоимости продаж на 577 тыс. руб., (0,26 %).

Что же касается прибыли от продаж то она также уменьшилась в 2018 году на 24967 тыс. руб. за счет значительного уменьшения валовой прибыли и увеличения управленческих расходов на 6742 тыс. руб., или 15,96 %, так же за счет снижения коммерческих расходов в 2018 году на 1228 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения за исследуемый период значительно снизилась на 42588 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 61,16 %. Эта динамика произошла за счет снижения прибыли от продаж и увеличения прочих расходов на 49432 тыс. руб., или 341,64 %, и прочих доходов на 31811 тыс. руб. (292,95 %).

Чистая прибыль, следовательно, также уменьшилась за период с 2016 по 2018 года на 34410 тыс. руб., или 62,25 %, за счет снижения прибыли до налогообложения, при этом налог на прибыль также снизился на 8559 тыс. руб., что составило в относительном выражении 57,86 %.

Более наглядно динамика основных показателей прибыли за период с 2016 по 2018 год представлена на рисунке 1.

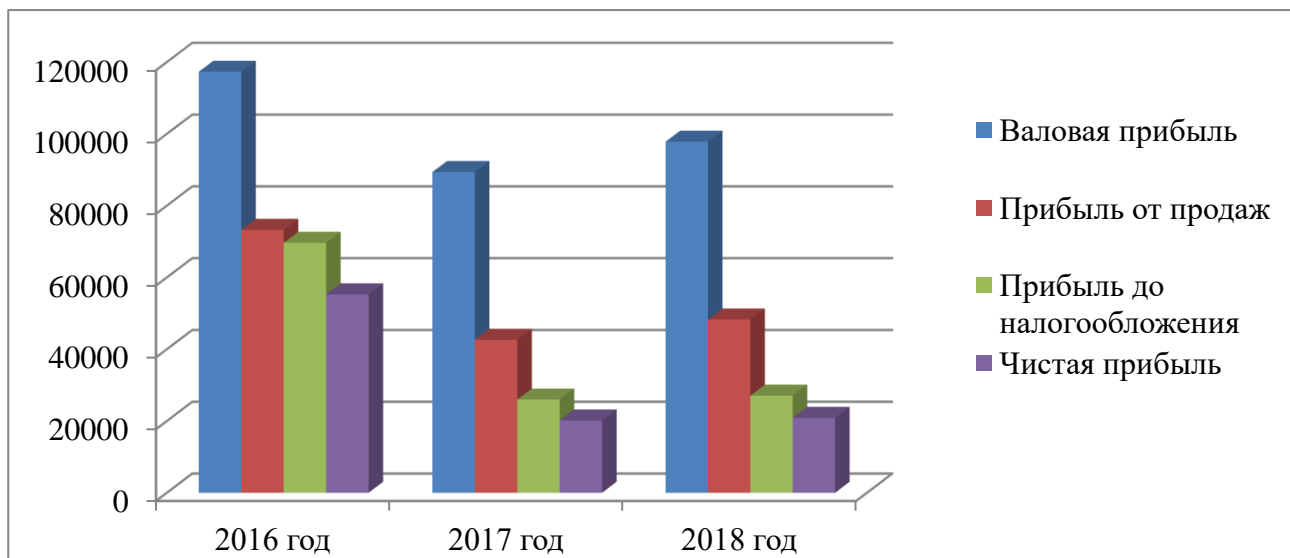


Рисунок 1 – Динамика показателей прибыли АО «Курский завод медстекла»

Из рисунка 1 следует, что в 2018 году по сравнению с 2016 произошел резкий спад прибыли АО «Курский завод медстекла», что обусловлено снижением спроса на продукцию, производимую на данном предприятии, снижением отгрузки ампул, уменьшением реализации на сторону стеклотрубки собственного производства, уменьшением качества и конкурентоспособности продукции.

Следовательно, можно сделать вывод, что на АО «Курский завод медстекла» за период с 2016 по 2018 год наблюдаются достаточно низкие темпы роста прибыли, что говорит о резком снижении деловой активности предприятия и уменьшении эффективности его функционирования.

Список литературы

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова. – М.: Дашков и К, – 2018. – 372 с.
2. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л. В. Донцова. – М.: Дело и сервис, – 2018. – 144 с.

УДК 338

**АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ НА ПРИМЕРЕ
МУП «ТРАНСПОРТНАЯ БАЗА»****Ахмадиева Зульфия Рашитовна**

доцент кафедры экономических и общеобразовательных дисциплин

Валишина Лейсан Каримовна

студент

Кумертауский филиал Оренбургского государственного университета,

г. Кумертау

***Аннотация:** в статье проведен обзор антикризисного управления финансами на примере МУП «Транспортная база». Предложены антикризисные меры, направленные на преодоление кризисной ситуации.*

***Abstract:** the article reviews the anti-crisis financial management on the example of MUP «Transport base». Proposed anti-crisis measures aimed at overcoming the crisis situation.*

***Ключевые слова:** кризис, банкротство, финансовое состояние, антикризисные меры.*

***Keywords:** crisis, bankruptcy, financial condition, anti-crisis measures.*

В процессе функционирования у предприятия могут образоваться проблемы в той или иной сфере деятельности. Руководство в процессе решения проблем формирует стратегии, выражающиеся в определении антикризисного управления. Таким образом, актуальность антикризисного управления состоит в том, что оно помогает решать ряд таких проблем как:

- снижение последствий кризисной ситуации;

- оздоровление финансового положения предприятия;
- разработка мер, направленных на развитие деятельности предприятия.

Мнения авторов литературных работ различаются, так как они по-разному смотрят на проблему кризиса и ситуацию банкротства в целом. Рассмотрим различные мнения авторов в таблице 1.

Таблица 1 - Понятие «антикризисное управление предприятием»

ФИО автора	Содержание понятия
Ларионова И.К.	«Это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики» [4].
Коротков Э.М.	«Это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития» [3].
Евграфова И. Ю.	«Понимается управление, направленное на предотвращение или приостановление опасности кризиса, включающее в себя анализ состояния и выявление мер, направленных на снижение уровня кризиса и дальнейшее его невозникновение» [1].
Згонник Л.В.	«Это деятельность, цель которой – выведение финансово несостоятельного предприятия из финансового кризиса и продажа его как имущественного комплекса новым владельцам с покрытием из выручки от этой продажи долгов предприятия» [2].
Марчева И.А.	«Управление, нацеленное на предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, принятие мер по снижению отрицательных последствий кризиса, использование факторов кризиса для последующего развития предприятия» [5].

Понятие «антикризисное управление» включает в себя управление предприятием при экономическом кризисе в стране, управление предприятием при его неплатежеспособном состоянии, и управление, которое связано с деятельностью судебных процедур по банкротству организации в арбитражном суде. Принимаемые антикризисные меры могут предотвратить кризисные явления или смягчить их влияния на результаты деятельности предприятий [2].

МУП «Транспортная база» является коммерческим предприятием, созданным в целях удовлетворения общественных потребностей в результате его деятельности и получения прибыли. Для достижения целей, предприятие осуществляет в установленном законодательством РФ и РБ порядке следующие виды

деятельности: организация и содержание автостоянок; санитарная очистка при-
домовых территорий; монтаж, ремонт, замена санитарно-технического оборудо-
вания; предоставление физическим и юридическим лицам услуг по вывозу твёр-
дых и жидких бытовых и производственных отходов.

Предприятие вправе осуществлять иные виды деятельности, не запрещен-
ные законом.

Для оценки антикризисного управления на предприятии МУП «Транспорт-
ная база» проведен анализ бухгалтерского баланса за 2016-2018 гг.

Результаты анализа приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ баланса МУП «Транспортная база», тыс. руб.

Статьи баланса	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение 2018 г. к 2016г.	
				Тыс. руб.	Темп ро- ста, %
Внеоборотные активы	28408	26789	24544	-3864	86,40
Основные средства	17398	24894	22649	5251	130,18
Финансовые вложения	11010	1895	1895	-9115	17,21
Оборотные активы	15233	16275	22741	7508	149,29
Запасы	483	604	736	253	152,38
Дебиторская задолженность	6412	3955	4398	-2014	68,59
Финансовые вложения	42	44	44	2	104,76
Денежные средства и денежные эквиваленты	8296	11672	17563	9267	211,70
Капитал и резервы	30706	21288	21297	-9409	69,36
Уставный капитал	1850	1850	1850	-	-
Нераспределенная прибыль (убыток)	28856	19438	19447	-9409	67,39
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства	12935	21776	25988	13053	200,91
Заемные средства	10050	10050	10050	-	-
Кредиторская задолженность	2262	1161	2360	98	104,33
Доходы будущих периодов	-	359	359	359	-
Оценочные обязательства	623	10206	13219	12596	2121,83

Проведенный анализ показал, что за период 2016 – 2018 гг. статьи баланса
МУП «Транспортная база» изменились следующим образом:

1) Сумма увеличения баланса по активу составила 3644 тыс. руб. (+8,35 %).

На увеличение показателя повлияло сокращение внеоборотных активов на 3864
тыс. руб. и увеличение оборотных активов на 7508 тыс. руб.

При снижении стоимости внеоборотных активов основное

финансирование было направлено на пополнение оборотных средств. Прирост оборотных активов свидетельствует о расширении деятельности предприятия.

Предприятие расширяет хозяйствующий оборот. Об этом свидетельствует увеличение суммы баланса, учитывая, что за период 2016-2018 гг. переоценки основных фондов не происходило.

2) Финансовые вложения уменьшились на 5251 тыс. руб. Это повлияло на снижение внеоборотных активов. Так как данные активы не участвуют в производственном обороте, следовательно, снижение их суммы положительно скажется на результативности финансовой деятельности предприятия;

3) Сумма увеличения основных средств составила 5251 тыс. руб. На увеличение показателя повлиял ввод новых основных средств в операционный процесс;

4) Сумма увеличения запасов составила 253 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что предприятие наращивает производственный потенциал;

5) Снижение дебиторской задолженности на 2014 тыс. руб. и увеличение уровня денежных средств и денежных эквивалентов на 9267 тыс. руб. может свидетельствовать о благополучном состоянии расчетов с потребителями;

6) Финансовые вложения увеличились на 2 тыс. руб. Этот показатель говорит о проявлении финансовой активности предприятием.

Поскольку имущество предприятия увеличилось, то можно говорить о повышении платежеспособности.

7) Проведенный анализ показал, что сумма увеличения баланса по пассиву составила 3644 тыс. руб., за счет снижения капитала и резервов на 9409 тыс. руб., и за счет увеличения краткосрочных обязательств на 13053 тыс. руб.

8) Рост величины краткосрочных обязательств вызван ростом объема выполненных работ (оказанных услуг);

9) Собственный капитал снизился на 9409 тыс. руб. Снижение произошло за счет снижения стоимости нераспределенной прибыли на 9409 тыс. руб.

10) За период 2016-2018 гг. уставный капитал остался неизменным и

составил 1850 тыс. руб., т. е. не повлиял на изменение собственного капитала;

11) За период 2016-2018 гг. в структуре капитала МУП «Транспортная база» долгосрочные обязательства отсутствовали;

12) За период 2016-2018 гг. сумма заемных средств осталась неизменной и составила 10050 тыс. руб.;

13) Оценочные обязательства увеличились на 12596 тыс. руб.;

14) Кредиторская задолженность выросла на 98 тыс. руб., что является негативным фактором деятельности предприятия. Кроме того, рассматривая кредиторскую задолженность, следует отметить, что предприятие в 2018 году имеет активное сальдо (кредиторская задолженность меньше дебиторской);

15) Доходы будущих периодов увеличились на 359 тыс. руб., что является положительным фактором;

16) В разделе краткосрочных обязательств отсутствуют прочие обязательства.

Таким образом, т. к. доля заемных источников на конец года увеличилась, а доля собственных источников уменьшилась, то преобладание заемного капитала над собственным говорит о том, что предприятие зависит от кредиторов при формировании имущества.

Платежеспособность – это один из внешних показателей, определяющий финансовое положение предприятия (финансовую устойчивость), т. е. показатель отражающий возможность предприятия выплачивать свои платежные обязательства наличными денежными средствами.

Анализ платежеспособности производится при помощи финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность баланса.

Текущая платежеспособность – показатель, свидетельствующий о платежеспособности на ближайший промежуток времени.

Перспективная платежеспособность - прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей, из которых представлена лишь часть, поэтому этот прогноз носит приближенный характер.

Результаты анализа показателей платежеспособности МУП «Транспортная база» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ платежеспособности МУП «Транспортная база», тыс. руб.

Показатель	Условие	2016 год	2017 год	2018 год
Текущая платежеспособность	$A1 + A2 \geq П1 + П2$	$8338+6412 \geq 2262+10673$	$11716+3955 \geq 1161+20615$	$17607+4398 \geq 2360+23628$
Перспективная платежеспособность	$A3 \geq П3$	$483 \geq 0$	$604 \geq 0$	$736 \geq 0$

Проведенный анализ платежеспособности МУП «Транспортная база» показал, что за период 2016-2018 гг. произошли следующие изменения:

1) Анализ текущей платежеспособности:

В 2016 г. платежный излишек составил 1815 тыс. руб. (14750-12935), т. е. предприятие платежеспособно.

В 2017 г. платежный недостаток - 6105 тыс. руб. (15671-21776), т. е. предприятие неплатежеспособно.

В 2018 г. платежный недостаток - 3983 тыс. руб. (22005-25988), т. е. предприятие неплатежеспособно;

2) Анализ перспективной платежеспособности:

В 2016 г. платежный излишек составил 483 тыс. руб., т. е. предприятие платежеспособно.

В 2017 г. платежный излишек - 604 тыс. руб., т. е. предприятие платежеспособно.

В 2018 г. платежный излишек - 736 тыс. руб., т. е. предприятие платежеспособно.

Проведенный анализ текущей платежеспособности по бухгалтерскому балансу МУП «Транспортная база» за 2017-2018 гг. показал, что предприятие находится в зоне банкротства.

Антикризисные меры для МУП «Транспортная база» представлены ниже.

1) Мониторинг финансово-экономического положения предприятия. Результаты мониторинга позволят обнаружить отклонения в деятельности и

вовремя принимать меры по их устранению.

2) Строительство сортировочной линии отходов.

Мусоросортировочные комплексы используются для сортировки отходов и выделения из них полезной фракции. Установка и эксплуатация комплексов позволяет существенно улучшить экологию региона, снизить объем размещаемого мусора на полигонах и получить дополнительную прибыль за счет продажи вторичного сырья и изготовления из него полезной продукции.

3) Приобретение устройства «Шредер» промышленного вида.

Шредер промышленный – устройство, предназначенное для переработки материалов, имеющих значительную толщину, а также обладающие высокими показателями сопротивления разрушению. Устройство имеет ряд плюсов: быстрые сроки окупаемости, минимальное количество рабочего персонала, мобильность, качество и надежность, минимизация затрат по транспортировке мусора на полигон. Устройство может измельчать следующие виды сырья:

- автомобильная резина;
- кожа, дерево, макулатура;
- крупногабаритные отходы;
- твердые бытовые отходы (ТБО);
- металл и пластик (например, ПЭТ бутылки).

Данные мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности МУП «Транспортная база» должны стабилизировать его финансово-экономическое положение.

Список литературы

1. Евграфова, И. Ю. Антикризисное управление / И. Ю. Евграфова, Е. О. Красникова. – М.: Окей-книга. - 2015. - 82 с. - ISBN 978-5-9745-0625-3.
2. Згонник, Л. В. Антикризисное управление: учебник / Л. В. Згонник. – М.: Дашков и К. - 2015. - 409 с. - ISBN 978-5-394-01731-5.
3. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учебник / Э. М. Коротков.

– М.: ИНФРА-М. - 2016. - 432 с. - ISBN 5-16-000156-5.

4. Ларионова, И. К. Антикризисное управление: учебник / И. К. Ларионова.

– М.: Дашков и К°. - 2017. - 380 с. - ISBN 978-5-394-01505-2.

5. Марчева И. А. Антикризисное управление: учеб. пособие [Электронный ресурс]: Нижний Новгород. - 2015. URL: <http://window.edu.ru/resource/868/77868/files/anticris.pdf>. (дата обращения: 01.05.2019).

УДК 330

**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Белоусова Яна Ильясовна

студентка 1 курса очного отделения направления
34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Солонинка Дарья Вячеславовна

студентка 1 курса очного отделения направления
38.04.05 Бизнес-информатика

Гончаров Александр Николаевич

студент 1 курса очного отделения направления
38.04.05 Бизнес-информатика

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные трудности по управлению персоналом в системе дополнительного образования. Предложен алгоритм решения данного кадрового вопроса.

This article discusses the main difficulties in personnel management in the system of additional education. An algorithm for solving this personnel question is proposed.

Ключевые слова: *организация, образование, кадры, персонал, управление, школа.*

Keywords: *organization, education, personnel, staff, management, school.*

Необходимость постоянного обновления знаний и профессиональных компетенций в современных быстроменяющихся экономических и социокультурных условиях заставляет человека трудоспособного возраста заниматься развитием своих способностей и выбирать собственную траекторию обучения. Кроме того, в целях выживания предприятие может изменить профиль деятельности, который потребует нового объема знаний и умений.

По своей сути система дополнительного профессионального образования должна гибко и оперативно реагировать на изменения спроса на содержание реализуемых образовательных программ.

Основная трудность в управлении персоналом в системе дополнительного профессионального образования заключается в том, что преподаватели чаще всего работают по контракту по мере комплектования групп обучающихся, когда есть соответствующая нагрузка по профилю подготовки. Чаще всего это преподаватели традиционной профессиональной школы либо производственники. Первые в процессе преподавания ориентируются только на свой опыт и не учитывают опыт обучающихся, а вторые не всегда способны донести свои знания до слушателей. И первые, и вторые не смогут обеспечить качественное обучение.

Для решения проблемы кадрового вопроса можно воспользоваться следующим алгоритмом, в основе которого лежит системный подход.

1 этап. Разработка миссии системы дополнительного профессионального образования, в которой определяются роль организации на рынке образовательных услуг и перспективы её развития по следующим позициям: возможные

потребители; предоставляемые образовательные услуги; сфера деятельности и рынки; совершенствование образовательных технологий; философия организации; концепция управления; общественное мнение; забота о персонале; выживание и развитие.

2 этап. Основным условием эффективного управления персоналом служит стратегическое планирование.

3 этап. Анализ потребностей в кадрах.

4 этап. Анализ рабочего места, который имеет два аспекта: - анализ должностных обязанностей преподавателя системы дополнительного профессионального образования; - анализ личностных качеств преподавателя, необходимых ему для успешного выполнения должностных обязанностей.

5 этап. Определение основных источников поступления кандидатов (традиционная система образования, производство и пр.)

6 этап. Выбор метода отбора кадров (собеседование, анкетирование, тестирование, изучение рекомендательных писем и резюме и пр.) [1, с. 233].

Таким образом, формируется банк потенциальных преподавателей способных работать на результат и готовых сотрудничать с организацией. По каждому преподавателю заполняется специальная карта.

По аналогии можно провести оценку методического потенциала преподавателя по предъявленному рабочему продукту (рабочая программа учебное пособие, методическая разработка и др.).

Важным фактором является также оценка деятельности преподавателя с точки зрения слушателя и работодателя. Данные этой оценки также заносятся в банк данных и учитываются при найме на работу в последующих группах.

В заключении следует отметить, что дополнительное профессиональное образование не должно строиться по образцу и подобию традиционного образования, так как оно опирается на пять ключевых принципов обучения взрослых Д. Колба:

1. Принцип «получить – отдать», то есть усваиваемые новые идеи сразу же

воплощать на практике;

2. Обучение взрослых основано на желании разрешить существующие профессиональные проблемы;

3. Ориентация на личность, то есть на решение конкретных проблем конкретного человека;

4. Обучение взрослых индивидуализировано и самонаправлено;

5. Обучение взрослых интегрировано с жизнью [2, с. 35].

Эти принципы требуют от преподавателей, работающих в системе дополнительного профессионального образования, иных способностей, иных методов работы отличных от традиционной профессиональной школы. Это в свою очередь влечет за собой новых методов управления персоналом.

Список литературы

1. Чернова Ю.К. Проектирование, реализация и сертификация дополнительного профессионального образования. – Саратов: Научная книга, 2002. – 223 с.

2. Kolb d. and Fry R. Towards an applied theory of experiential learning, in C.L. Cooper (ed). Theories of Group Processes, John Wiley, - 1975.- pp. 33-57.

УДК 330

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**Белоусова Яна Ильясовна**

студентка 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Солонинка Дарья Вячеславовна

студентка 1 курса очного отделения направления

38.04.05 Бизнес-информатика

Гончаров Александр Николаевич

студент 1 курса очного отделения направления

38.04.05 Бизнес-информатика

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные методы для определения внутренних и внешних факторов среды организации с целью разработки стратегии ее развития.*

This article discusses the basic methods for determining the internal and external environmental factors of an organization with the aim of developing a strategy for its development.

***Ключевые слова:** SWOT – анализ, PEST – анализ, бизнес – модель, факторы, компания.*

***Keywords:** SWOT - analysis, PEST - analysis, business model, factors, company.*

Ситуация в теории и практике стратегического управления наиболее развитых в экономическом отношении государств позволяет говорить об актуальности совершенствования подходов и методик стратегического управления.

Современные теории стратегического управления деятельностью компании (организации, фирмы) могут стать теоретической базой для перехода российских компаний в инновационный режим, характеризующийся формированием бизнес-моделей, нацеленных на создание акционерной и общественной стоимости, и в случае грамотной проработки и успешной их реализации, влекущих за собой устойчивое конкурентное преимущество «креативных компаний».

Существует множество методов, позволяющих определить внутренние и внешние факторы среды организации с целью разработки стратегии ее развития. Крупные компании могут применять методы стратегического анализа и ситуационного моделирования. Для небольших организаций достаточно простых методов: PEST-анализ, SWOT-анализ [1, с. 1293].

PEST-анализ – это стратегический инструмент, классифицирующий влияние факторов среды, окружающей бизнес, по следующим категориям – политика (Political), экономика (Economic), социальные (Social) и технологические аспекты (Technological features), первые буквы английских терминов формируют аббревиатуру названия метода. PEST не только выявляет все значимые факторы окружающей среды, но и анализирует силу их влияния на бизнес, на принимаемое решение, на проект, в интересах которого проводится исследование. Результатом является табличная модель, в которой отражены и классифицированы все существенные факторы и для каждого из них дана оценка силы влияния и вероятность изменения.

PEST-анализ применяется при оценке текущего стратегического статуса компании, при разработке и контроле реализации стратегии, запуске инвестиционного проекта, выходе на новые рынки и т.п. Располагая информацией о наиболее значимых факторах, руководитель компании или специалист по стратегии способен находить и использовать представляющиеся возможности, а также подготовиться к вероятным или неизбежным негативным событиям.

PEST как инструмент стратегического анализа позволяет расставлять приоритеты для мероприятий по продвижению или учету рисков, выявлять

потенциал для улучшения текущего положения компании, возможные пути реализации операционной стратегии.

Особенно важен и полезен PEST-анализ при планировании выхода на новый для компании рынок, и в еще большей степени, если это рынок другой страны.

SWOT-анализ помогает составить структурированное описание конкретной ситуации, на основании этого описания можно сделать выводы. Это позволяет принимать правильные и взвешенные решения. SWOT анализ занимает весомую роль в цикле менеджмента, ему стоит овладеть всем, кто занимается управлением персоналом и маркетингом.

SWOT анализ – это метод первичной оценки, текущий ситуации основанный на рассмотрении её с четырёх сторон:

- Strengths – сильные стороны;
- Weaknesses – слабые стороны;
- Opportunities – возможности;
- Threats – угрозы.

Сильные и слабые стороны – это внутренняя среда, то, что уже есть на текущий момент времени. Возможности и угрозы – это факторы внешней среды, они могут произойти, а могут и нет.

Заполняется SWOT-матрица, которая содержит: сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы. На основании этой матрицы нужно составить план мероприятий, по которому будет идти дальнейшая работа.

На основе проделанной работы составляются основные вектора развития. SWOT-анализ – это, прежде всего, инструмент описательной оценки ситуации. В нём не анализируются большие массивы аналитики и не делается сравнение показателей за прошедшие годы. На основе SWOT количественно не измеряются параметры. И именно поэтому метод SWOT всегда будет достаточно субъективным инструментом анализа.

Простота SWOT-анализа делает этот инструмент очень универсальным,

его можно использовать как жизни, так и в бизнесе. SWOT-анализ применяется как отдельно, так и совокупно с другими инструментами анализа и планирования. Наиболее широкое применение SWOT-анализ получил в маркетинге и менеджменте, прежде всего, для стратегического планирования деятельности организации.

Таким образом, для принятия любого важного решения нужен тщательный анализ происходящего. Основными методами разработки стратегии развития организации является PEST-анализ и SWOT-анализ.

Список литературы

1. Ковалева Т. В. Изучение факторов внешней и внутренней среды организации / Т. В. Ковалева // Молодой ученый. - 2016. - № 12. - С. 1293-1296.

УДК 330

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Белоусова Яна Ильясовна

студентка 1 курса очного отделения направления
34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Солонинка Дарья Вячеславовна

студентка 1 курса очного отделения направления
38.04.05 Бизнес-информатика

Гончаров Александр Николаевич

студент 1 курса очного отделения направления
38.04.05 Бизнес-информатика

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье рассмотрен опыт государственно-частного партнерства в области здравоохранения на примере Самарской, Нижегородской и Ульяновской областях.*

This article describes the experience of public-private partnership in the field of health on the example of the Samara, Nizhny Novgorod and Ulyanovsk regions.

***Ключевые слова:** технология, инвестиция, проект, реализация, здравоохранение.*

***Keywords:** technology, investment, project, implementation, healthcare.*

За последние десятилетия в сфере здравоохранения в регионах РФ накопилось множество проблем связанных с нехваткой финансирования: низкий

уровень материально-технической базы, неудовлетворительное качество медицинской помощи, отсутствие современного оборудования и информационных технологий. Это обуславливает необходимость привлечения частных инвестиций в систему здравоохранения региона и актуальность применения механизма государственно-частного партнерства.

Реализация современной политики в области здравоохранения РФ, выражается в создании условий для развития государственно-частного партнерства, постепенной демонополизации государственной системы оказания медицинских услуг населению в условиях реформирования системы контрольно- надзорных функций и стандартизации медицинских услуг.

В регионах Российской Федерации сложилась успешная практика привлечения инвестиций и административного потенциала института предпринимательства с целью повышения качества медицинских услуг. Наблюдается также положительная тенденция к повышению роли государственно-частного партнерства в обеспечении социальной и инновационной инфраструктуры государства, в применении принципов государственно-частного партнерства в программах экономического развития Российской Федерации, в региональных программах развития, совершенствование правовой базы государственно- частного партнерства, а также накоплению опыта реализации проектов государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения.

Наибольший интерес вызывает успех в реализации проектов государственно-частного партнерства Самарской области, которая занимает одну из лидирующих позиций по ряду причин. Одной из основных является постоянное совершенствование нормативно-правовых актов в сфере государственно-частного партнерства. Порядка 27 документов регулируют процедуры подготовки и реализации проектов ГЧП [1, с. 7].

Одним из лучших проектов, реализующихся на территории Самарской области «Созидание и оснащение многофункционального реабилитационно-перинатального госпиталя в г.о. Самара» Инвестором здесь выступает ЗАО

«Медицинская компания ИДК»- «Мать и дитя». Это большой и сложный проект, строительство и оснащение госпиталя оценивается в 3000 млн. рублей.

Ориентировочный объем инвестиций на реализацию проекта составляет 3 млрд. рублей. Планируемая мощность госпиталя - 62 взрослые и 55 педиатрические койки, до 900 амбулаторных посещений в сутки.

Кроме того, в Самарской области реализуются такие крупные проекты как: Строительство и эксплуатация отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии. Общая стоимость данного проекта составила 350 млн. рублей.

Реализация данных проектов позволяет не только привлекать на территорию региона финансовые ресурсы, но и повышать качество оказываемых медицинских услуг и повышать уровень жизни граждан.

Интересен также опыт Нижегородской области, которая по данным Ассоциации участников государственно-частного партнерства «Центр развития ГЧП» занимает 5 место. В данном регионе реализован на принципах государственно-частного партнерства проект Реконструкция и оснащение действующих помещений хозяйственного корпуса Городской больницы №13 Автозаводского района г. Н. Новгорода под патологоанатомическое отделение (морг) и ритуальный зал. Стоимость данного проекта 25 млн. рублей.

В Ульяновской области на принципах государственно-частного партнерства реализуются такие проекты как: «Проект" Полис. Участковые врачи». Суть данного проекта заключается в том, что силами частных инвесторов полностью удовлетворяется потребность в первичном медико-санитарной помощи в районах новой жилой застройки.

Здравоохранение является неотъемлемой частью государственной социальной политики, однако нехватка бюджетных средств порождает новые формы взаимодействия государства и частного сектора.

Государственно-частное партнерство здесь выступает как механизм, способный частично решить эту проблему. В каждом регионе свой подход к

использованию данного механизма, однако, позитивный опыт успешных регионов может дать хороший пример для остальных.

Список литературы

1. Киреев А.В. Государственно-частное партнерство как инструмент поддержки инноваций/А. В. Киреева, Т. В. Тищенко, Е. В. Худько; под ред. И. А. Соколова. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. 516 с. (Инновационная экономика: бюджет). с. 7.

УДК 330

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ СТРАНЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Белоусова Яна Ильясовна

студентка 1 курса очного отделения направления
34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Солонинка Дарья Вячеславовна

студентка 1 курса очного отделения направления
38.04.05 Бизнес-информатика

Гончаров Александр Николаевич

студент 1 курса очного отделения направления
38.04.05 Бизнес-информатика

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема трудовых ресурсов в государственном секторе. Выявлены проблемы привлечения*

высококвалифицированных трудовых ресурсов.

This article addresses the issue of public sector labor. Identified problems attracting highly skilled labor resources.

Ключевые слова: *трудовые ресурсы, государство, безопасность, экономика, рынок труда, политика.*

Keywords: *labor resources, state, security, economy, labor market, politics.*

В мире остро стоит вопрос о глобальной безопасности. Объект, считается находящимся в состоянии безопасности, если при этом он сохраняет свои свойства и способность действовать вне зависимости от воздействия на него внутренних и внешних негативных факторов.

В целом под экономической безопасностью мы понимаем состояние экономики, при котором сохраняется стабильность и тенденции к росту в условиях воздействия внутренних и внешних факторов, способных нанести серьезный ущерб.

Из всех факторов производства одним из главных, а зачастую основным и требующим наибольших затрат является труд. Трудовые ресурсы являются неотъемлемой частью ресурсов общества. Как недостаток остальных ресурсов, так и нехватка трудовых ресурсов может представлять угрозу для экономической безопасности страны. Низкие заработные платы, недостаток квалифицированных кадров, все это ведет к уменьшению трудовых ресурсов и нехватки кадров. В современных условиях не предоставляется возможности быстро обучить персонал, а если это и получится, то приведет к непрофессионализму и некомпетентности работников, что в свою очередь может повлечь еще большие риски и затраты для предприятия. Нехватка трудовых ресурсов ведет к тому, что зарплаты растут сильнее производительности труда и потребуются реформы, которые смогут повысить качество человеческого капитала и увеличить территориальную и профессиональную мобильности работников.

Большую угрозу для рынка труда представляет государственный сектор.

Слишком большое повышение зарплат в государственном секторе негативно сказывается на других секторах экономики, ресурсы должны идти туда, где в них больше нуждаются. Таким образом, необходимо сдерживать рост заработных плат в государственном секторе, и тем самым уменьшить отток работников из частного сектора.

В настоящее время в России наблюдается дефицит отдельных категорий трудовых ресурсов: высококвалифицированных рабочих (фрезеровщиков, слесарей, токарей и т. д.) и специалистов среднего звена линейных подразделений.

Безработица сейчас близка к историческому минимуму, но было бы ошибочно заявлять, что российская экономика достигла состояния полной занятости. Сейчас происходит очень важная трудовая перестановка в жизни нашей страны: происходит смена многочисленного поколения на малочисленное (родившиеся в 1990 г.), и пока острого дефицита кадров в реальном секторе экономики еще не было и при правильной экономической политике его можно избежать. Но санкции и политика импортозамещения могут этому помешать.

Сейчас в основном на рынок труда выходят юристы, менеджеры, экономисты и IT-специалисты, но как показывает статистика Минтруда, это приведет к тому, что востребованы будут не они, а агрономы и фермеры и инженеры. Кадры с нужными для такой экономики компетенциями есть, но они уже в пенсионном возрасте и задержать их на рынке труда могло бы только повышение пенсионного возраста.

Для молодых же абитуриентов все эти специализации не представляют большой привлекательности и актуальности. Для изменения ситуации было бы целесообразнее провести ряд мероприятий для популяризации этих специальностей среди школьников и абитуриентов. Предложение на рынке труда не соответствует спросу еще и потому, что абитуриенты выбирают не те специальности, которые требуется работодателям.

Инвестирование в экономику, внедрение новых управленческих технологий, развитие человеческого капитала позволят повысить производительность

труда. Мера с повышением пенсионного возраста не окажет воздействия на рынок труда. Поскольку те пенсионеры, которые хотят работать, уже работают. А главная задача этой пенсионной реформы – не заставить работать тех, кто не хочет, а дать возможность тем, кто хочет. И только тогда мы сможем получить какой-то результат в решении проблемы недостаточности трудовых ресурсов.

Начиная с конца 20 века, мы наблюдаем за тем, как изменилась иммиграционная политика развитых стран в их стремлении пополнить недостаток рабочей силы на национальном рынке труда с помощью трудовых мигрантов с высокой профессиональной подготовкой.

В концепции Государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 г., которая утверждена Президентом Российской Федерации, «в качестве одной из целей миграционной политики определено привлечение иностранных специалистов высокой квалификации» [1].

Проблемы привлечения высококвалифицированных специалистов из-за рубежа порождают другие не менее важные задачи. Например, упрощение визового режима. Облегченный визовый режим существует у России со странами СНГ, включая бедные страны Центральной Азии, в то время как жесткие визовые правила действуют со многими развитыми странами, в том числе со странами ЕС.

Таким образом, проблемы привлечения высококвалифицированных специалистов и ученых, проживающих вне России, очень сложны и требуют серьезного внимания и комплексных решений. Эффективным методом в решении этой проблемы станет разработка долгосрочной стратегии на государственном уровне.

Список литературы

1. Информационный портал «Гарант.Ру» [Электронный ресурс] - Концепция Государственной миграционной политики РФ на период до 2025 г.

УДК 330

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМ
ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ****Белоусова Яна Ильясовна**

студентка 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Солонинка Дарья Вячеславовна

студентка 1 курса очного отделения направления

38.04.05 Бизнес-информатика

Гончаров Александр Николаевич

студент 1 курса очного отделения направления

38.04.05 Бизнес-информатика

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены факторы, приводящие к возникновению проблемных кредитов. Приведена статистическая оценка влияния ключевых внешних факторов на формирование размера просроченной кредитной задолженности в банковском секторе России*

this article discusses the factors leading to the emergence of problem loans. A statistical assessment of the impact of key external factors on the formation of overdue credit debt in the Russian banking sector is presented.

***Ключевые слова:** банк, кредит, курс, анализ, фактор.*

***Keywords:** bank, loan, rate, analysis, factor.*

Наличие большой доли проблемных кредитов на балансах банков может привести ухудшению качества активов банка, увеличению нагрузки на капитал

и невыполнению нормативов ЦБ.

К возникновению проблемных кредитов приводит совокупность факторов, порождающих кредитный риск. Факторы риска – это причины, порождающие проблемную кредитную задолженность.

Выделяются две группы факторов, приводящих к возникновению проблемной задолженности: внешние и внутренние.

Внешние факторы определяют макроэкономическую составляющую риска невозврата кредитов и, соответственно, влияют на долю просроченной задолженности банков.

В статье приведена статистическая оценка влияния ключевых внешних факторов на формирование размера просроченной кредитной задолженности в банковском секторе России (по данным ЦБ России и Федеральной службы государственной статистики).

В качестве зависимой переменной был принят: y_1 – размер просроченной кредитной задолженности (млрд. руб.).

В качестве независимых переменных выступили:

- макроэкономические показатели: x_1 – курс доллара по отношению к российскому рублю; x_2 – уровень инфляции; x_3 – размер прямых иностранных инвестиций (млн. долл. США); x_4 – вывоз капитала за рубеж;

- показатели привлеченных кредитных ресурсов: x_5 – привлеченные средства юридических и физических лиц; x_6 – бюджетные средства на счетах кредитных организаций;

- показатели развития секторов экономики: x_7 – объем промышленного производства; x_8 – объем развития сельскохозяйственного производства; x_9 – объем развития торговли и общественного питания; x_{10} – объем развития строительства; x_{11} – объем развития транспорта;

Порядок построения и анализа многофакторных регрессионных моделей включает два этапа:

1) корреляционный анализ отдельных переменных;

2) анализ регрессионных зависимостей.

В работе были рассчитаны коэффициенты корреляции между всеми показателями и получена корреляционная матрица, в которой отражены связи между результативным и факторными показателями [1, с. 211].

Корреляция показала прямую высокую связь между суммой просроченных кредитов и факторами x_1 , x_5 , x_6 , x_7 , x_8 , x_9 , x_{10} и обратную высокую связь с факторами x_3 , и x_{11} ; умеренную связь с факторами x_2 ; слабую отрицательную связь с фактором x_4 .

Следующим этапом были определены коэффициенты в уравнениях регрессии и проведен анализ регрессионных моделей.

В результате регрессионного анализа были получена модель хорошего качества, в которой экзогенной переменной является эндогенная переменная предыдущего периода $y_1 = f(y_{1t-1})$:

$$y_1 = 129291,1 + 0,909y_{1t-1} \quad (R^2 = 0,80)$$

Коэффициент при переменной меньше единицы, что является необходимым условием стационарности процесса.

Проверка значимости оценки коэффициента регрессии по критерию Стьюдента (t -критерий = 3,44) показала, что для уровня значимости $\alpha = 0,1$ нулевая гипотеза для коэффициента регрессии отвергается, т. е. коэффициент значим. Уравнение значимо и надежно.

Объем просроченных кредитов зависит от курса доллара по отношению к рублю, что выражается уравнением регрессии:

$$y_1 = -181272,5 + 0,869x_1 \quad (R^2 = 0,72)$$

Уравнение характеризует, что с ростом курса рубля растет величина просроченных кредитов, поскольку падающий рубль усложняет расчеты заемщиков с банками.

Имеется довольно тесная связь просроченных кредитов с объемами привлеченных средств клиентов; связь этих двух показателей выражается уравнением $y_1 = -937109,9 + 0,922x_5$ ($R^2 = 0,81$),

а также привлеченными средствами федерального бюджета

$$y_1 = -122663,5 + 0,918x_6 \quad (R^2 = 0,80).$$

Связь размера просроченных кредитов с объемами по видам деятельности характеризуют следующие зависимости:

$$\text{промышленное производство } y_1 = -559897,4 + 0,899x_7 \quad (R^2 = 0,78),$$

$$\text{сельскохозяйственное производство } y_1 = -508970,4 + 0,952x_8 \quad (R^2 = 0,95),$$

$$\text{розничная торговля } y_1 = -697701,8 + 0,926x_9 \quad (R^2 = 0,83),$$

$$\text{строительство } y_1 = -1206988,2 + 0,788x_{10} \quad (R^2 = 0,57).$$

Учитывая тесные связи просроченных кредитов с факторами внешней среды, можно составить уравнение множественной регрессии

$$y = -672776,4 + 13088,9x_1 - 83,5x_5 - 1,4x_6 + 0,001x_7 - 177,4x_8 + 223,3x_9 - 286,9x_{10}$$

Коэффициенты регрессии при независимых переменных положительные и отрицательные, что подтверждает разнонаправленную зависимость просроченных кредитов от исследуемых факторов. Рост курса доллара, а также кредитование промышленности и розничной торговли способствуют росту величины просроченных кредитов. Показатели, которые вошли в модель со знаком минус, наоборот, способствуют снижению просрочки. Последнее связано с привлечением недорогих средств клиентов и федерального бюджета, а также кредитованием сельского хозяйства и строительства.

Список литературы

1. Поздеев В.Л. Теория экономического анализа: методология, научные проблемы. – Йошкар-Ола: Издательство: МарГТУ, 2009. – 211 с.

УДК 330

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ
ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ АПК****Радаев Михаил Сергеевич**

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Вакушин Михаил Вячеславович

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Субханкулов Рустам Наилевич

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье рассмотрено изменение показателей производства продукции агропромышленного комплекса за 2018 год. Проанализирована программа государственной поддержки агропромышленного комплекса.*

In this article, the change in the indicators of production of the agro-industrial complex for 2018 is considered. Analyzed the program of state support of the agro-industrial complex.

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, рынок, сельскохозяйственная деятельность, сырье, продукция, производство.*

Keywords: *economic security, market, agricultural activities, raw materials, products, production.*

Прежде чем перейти к анализу влияния государственной поддержки на формирование экономической безопасности агропромышленного комплекса, стоит дать определение термина экономическая безопасность АПК.

Экономическая безопасность агропромышленного комплекса – это система взаимоотношений между сферами АПК (обеспечение средствами производства, непосредственно производство, а также переработка сельскохозяйственной продукции и сбыт готовой продукции), при которой достигается высокий уровень конкурентоспособности и защищенности предприятий АПК от внешних и внутренних угроз, а также обеспечивается продовольственная безопасность муниципальных образований, регионов и в целом страны.

Экономическая безопасность АПК тесно связана с продовольственной безопасностью [1, с. 470].

Для государства АПК играет важную роль, поскольку рост производства агропромышленного комплекса стимулирует развитие множество других отраслей экономики. Уровень и темпы развития отраслей агропромышленного производства, возможность обеспечения для их расширенного воспроизводства определяет продовольственные ресурсы страны и способность её обеспечивать себя продовольствием.

В целях обеспечения продовольственной независимости страны, а также повышения конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках, обеспечения финансовой устойчивости товаропроизводителей АПК, воспроизводства и повышения эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, экологизации производства и устойчивого развития сельских территорий была разработана и утверждена «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы».

Национальный доклад о ходе и результатах реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» в 2018 г. получился весьма оптимистичным. Основные намеченные показатели достигнуты. Производство продукции АПК в хозяйствах всех категорий выросло на 2,4 % по сравнению с 2018 г, превысив целевой показатель на 0,7 %. Рост наблюдался как в растениеводстве, так и в животноводстве.

Инвестиции в основной капитал выросли на 3,1 %, рентабельность сельскохозяйственных организаций с учетом субсидий составила 14,3 %, производительность труда увеличилась на 4,4 %. Пороговые значения показателей Доктрины продовольственной безопасности превышены по всем основным продуктам, кроме молока и соли. По молоку и молокопродуктам удельный вес отечественной продукции составил 82,4 %, что выше уровня 2016 г., но ниже порогового значения (90 %).

Производство зерна, масличных, сахара, мяса птицы и свинины отличаются своими высокими показателями роста. В 2018 г. получен рекордный урожай зерна – 135,4 млн. тонн, что выше уровня 2017 г. на 12,2 %. Россия укрепила свои позиции на мировом рынке зерна, увеличив за год его экспорт до 43 млн. тонн. Валовой сбор сахарной свеклы вырос до 51,9 млн. тонн, что на 13,4 млн. тонн больше целевого индикатора Госпрограммы. Это позволило обеспечить не только внутренние потребности, но и экспортировать более 0,5 млн. тонн сахара и 1,8 млн. тонн побочных продуктов (жома и меласса). Рост производства масличных культур обеспечил увеличение на 25,9 % экспорта растительных масел – до 3,2 млн. тонн.

По производству мяса превышены индикаторы Государственной программы, в основном за счет быстрых темпов роста в свиноводстве (5 %) и птицеводстве (6,9 %) за год [2].

Проанализировав результаты реализации Государственной программы в 2018 году, можно сделать вывод о том, что именно поддержка Государства

является основным инструментом формирования экономической безопасности АПК. Благодаря государственной поддержке выстраивается четкая система взаимоотношений между сферами АПК, в результате которой обеспечивается высокий уровень конкурентоспособности и защищенности предприятий АПК от внешних и внутренних угроз, именно, благодаря поддержке государства обеспечивается продовольственная безопасность страны, повышается уровень импортозамещения в стране. Только в случае, если государство будет уделять должное внимание на поддержание и развитие агропромышленного комплекса будет достигнут должный уровень экономической безопасности АПК.

Список литературы

1. Гончаренко Л. П. Экономическая безопасность: Учебник. – М.: Юрайт, 2017. – 478.

2. Содержание программы: Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы [Электронный ресурс] / 2018 Министерство сельского хозяйства, официальный сайт.

URL: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm>

УДК 330

КАК ВЫЖИТЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Радаев Михаил Сергеевич

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Вакушин Михаил Вячеславович

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Субханкулов Рустам Наилевич

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье даны рекомендации для начинающего предпринимателя и приведены примеры удачного производства продукции в истории мирового предпринимательства.*

This article provides recommendations for a budding entrepreneur and gives examples of successful production in the history of global entrepreneurship.

***Ключевые слова:** предприниматель, конкуренция, рынок, экономика, производство, технология.*

***Keywords:** entrepreneur, competition, market, economy, production, technology*

С переходом России к рыночной экономике значительно изменились структура и механизм управления экономикой. Безусловно, у нас в стране есть

уже состоявшиеся компании, которые лидируют на рынке, а что же делать тем, кто только начал предпринимательскую деятельность и стремится к большему?

Именно этот вопрос хочется затронуть в данной статье, так как, на наш взгляд, он очень актуален в современных условиях.

Начинающему предпринимателю в наши дни необходимо знать, что представляет собой рыночная конкуренция и как действовать в ее условиях.

На сегодняшний день рынок заполнен практически всеми видами товаров и найти во всем этом свою нишу задача непростая, тем более что ситуацию еще усугубляет развитие коммуникаций - теперь информацию об интересующем тебя товаре можно найти, не выходя из дома.

Современный рынок готов предложить покупателю множество товаров и услуг, причем различий между товарами одной категории может быть не так уж и много, а производителей продукции - огромное количество.

Так как же начинающему предпринимателю выделиться среди них и занять свою нишу на рынке? Изучив данный вопрос, мы пришли к тому, что для начала предпринимателю нужно хорошенько изучить рынок: каковы потребности людей, какие предприятия действуют по производству такого же вида продукции, что и у вас, какое из них лидирует и т.д. Изучая все это, предпринимателю становится легче действовать в различных ситуациях и он уже будет знать, в каком направлении и как двигаться.

Самым важным из всего перечисленного, на наш взгляд, является изучение потребителя, ведь только он и создает спрос на тот или иной товар.

Для начала производитель должен обратить внимание на качество товара, которое он производит, и поставить цену, которая будет доступна для потребителя. Качество выпускаемой продукции и цена оказывают решающее воздействие на реализацию продукции, так как потребитель хочет приобрести товар хорошего качества по доступной цене.

Производитель должен пытаться сделать цену на свою продукцию более доступной, так как на товар с большой ценой будет меньше спрос, тем более в

условиях современного кризиса. А для этого нужно как можно больше сокращать издержки производства, внедряя в свое производство различные новшества. Но не в ущерб качеству, так как качество – это основа основ [1, с. 113].

Ярким примером этого является компания «Ford Motor Company». В начале 20-го века Генри Форд изучал технологию поточного производства, и увидев на одном предприятии, как туши животных, которые движутся под действием силы тяжести, он решил внедрить эту технологию в свое производство, в результате чего снизил издержки производства и сделал автомобили доступными для людей, что и сделало его миллионером.

Но бывают случаи, когда производитель, внедряет более улучшенный вид своего товара по более высокой цене для получения дополнительной прибыли, так как всегда найдутся люди, которые готовы заплатить больше за лучшее качество продукции.

Важное место в рыночной экономике имеет также хорошая реклама, так как не зря о ней заговорил сам Генри Форд: «Если бы у меня было 4 доллара, 3 из них я бы отдал на рекламу». А в наше время, в эпоху научно-технического прогресса и компьютерных технологий, рекламе должно уделяться еще больше внимания. Ведь именно благодаря хорошей рекламе можно добиться расположения со стороны потребителя, и она должна быть такой, чтоб вы сами после просмотра вашей же рекламы, хотели бы приобрести свою же продукцию.

Исследование также показало, что для того, чтобы выделиться из всей массы практически однородных товаров, многие компании считают необходимым использовать нестандартные подходы [2, с. 45].

Рассмотрим реальный пример одной из компаний-производителей свечей. В любом магазине можно купить свечу – при этом покупатель обычно хватается первую попавшуюся упаковку либо самый дешевый вариант. Одна организация решила выделиться и добавила в специальную подарочную свечу капсулу с деньгами, в которой находились небольшие суммы, и тем самым свеча получила еще одно назначение – она стала еще и небольшим сюрпризом. В результате чего

повысилась прибыль от продаж, намного превышающая затраты на денежные капсулы.

Проделав работу по изучению потребителя и доведя качество и цену вашей продукции до уровня, который будет приемлем для потребителя, вы выделитесь из всей массы практически однородных товаров и на вашу продукцию будет хороший спрос [3].

На основе всей проделанной работы, можно сказать, что конкуренция – это своего рода средство регулирования, которое вытесняет из рынка неэффективные предприятия, способствует рациональному использованию имеющихся ресурсов, повышает качество продукции, совершенствует технологии производства, формирует новые источники сырья или новые типы организации, что, как правило, требует инвестиций. В свою очередь, стимулом для осуществления инвестиций выступает возможность получения экономической прибыли до тех пор, пока ценовая конкуренция не приведет к снижению цены до уровня долгосрочного равновесия.

Список литературы

1. Экономика: Учебник / Под ред. Р. П. Колосовой. – М.: Норма, 2014., с. 125.
2. Борисов, Е. Ф. Основы экономики: Учебное пособие / Е. Ф. Борисов. — М.: Юрайт — Издат, 2015., с. 356
3. Сайт о маркетинге, повышении эффективности рекламы и увеличении продаж «Memosales» [Электронный ресурс] <http://memosales.ru/konkurenciya/zhestkoe-sopernichestvo-na-rynke>

УДК 330

**КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ****Радаев Михаил Сергеевич**

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Вакушин Михаил Вячеславович

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Субханкулов Рустам Наилевич

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье рассмотрено понятие торгового финансирования, приведен пример инструмента финансовой торговли, проанализированы риски и гарантии такого инструмента.*

In this article, the concept of trade finance is considered, an example of a financial trading instrument is given, and the risks and guarantees of such an instrument are analyzed.

***Ключевые слова:** банк, внешняя и внутренняя торговля, бизнес, финансовый инструмент.*

***Keywords:** bank, foreign and domestic trade, business, financial instrument.*

Торговое финансирование — это финансирование краткосрочных и среднесрочных проектов, связанных с импортом и экспортом товаров на условиях

отсрочки платежа. В торговом финансировании принято выделять следующие основные инструменты: аккредитивы и банковские гарантии.

Преимуществом аккредитивов является то, что подобная схема работы практически полностью исключает нарушение покупателем своих финансовых обязательств. При этом их использование защищает покупателя от нарушения выполнения контракта компанией-продавцом.

Банковские гарантии дают возможность оплатить контракт, если покупатель не может сделать это самостоятельно.

Торговое финансирование позволяет снижать коммерческие и финансовые риски, четко планировать денежные потоки, добиваться более выгодных условий поставки (для продавца) и оплаты (для покупателя) товара.

Внешнеторговые сделки, как правило, заключаются в иностранной валюте. В условиях высокой волатильности иностранной валюты на финансовом рынке актуальной становится задача хеджирования валютных рисков.

Когда компании реализуют товар на условиях отсрочки, валютные риски являются особенно острой проблемой. Одним из эффективных способов решения данного вопроса выступает факторинг, или финансирование под уступку денежного требования.

Данный финансовый инструмент представляет собой комплекс услуг: кроме финансирования компании-продавца сразу после отгрузки товара, которое поможет закрыть валютные риски, компания получает инструменты для управления дебиторской задолженностью, включая кредитный анализ должников, отслеживание и сбор дебиторской задолженности. При этом возможно покрытие фактором кредитных рисков неоплаты со стороны должника в случае заключения договора факторинга без регресса.

Для использования такого инструмента подходят компании, покупателями которых выступают крупные торговые сети, международные корпорации, которые не допускают просрочки оплаты дебиторской задолженности.

Банк выступает не только обязательным участником отношений,

возникающих при внешнеторговых расчетах, но и удобным партнером, который помогает повысить эффективность сделок внешнеэкономической деятельности и снизить себестоимость их проведения.

Финансовые аналитики в сфере внешнеэкономической деятельности концентрируют свое внимание на банковских инструментах, которые помогают оптимизировать денежные потоки и управление ликвидностью.

В качестве примера выступает ООО «Экспобанк», обслуживающий клиентов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, при этом банк обеспечен доступом к европейским, азиатским рынкам и является участником Экспертноконсультативного совета по реализации таможенной политики при Федеральной таможенной службе России.

В 2017 году ООО «Экспобанк» присоединился к Всемирной организации бизнеса и вошел в состав Российского Национального комитета Международной торговой палаты (ICC Russia).

Совместно с Банковской комиссией ICC Russia ООО «Экспобанк» принимает активное участие в работе по развитию документарного бизнеса, поиску решений на уровне законодательных и исполнительных органов власти и формированию международной экспертизы сопровождения внешнеэкономической деятельности.

ООО «Экспобанк» сотрудничает с ключевыми центрами в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и дипломатическими, финансовыми центрами различных стран [1].

В 2017 году на уровне государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России был реализован ряд трендов, которые действуют в период 2018 - 2020 гг. и имеют своей целью развитие торговли России с разными странами: - развитие финансовых инструментов для российско-китайской взаимной торговли; - совершенствование единого таможенного пространства ЕАЭС и таможенного законодательства; - либерализация валютного законодательства; - формирование новых зон свободной торговли ЕАЭС - Сербия и

другие страны.

В сфере международной торговли по направлению Россия - Китай, ООО «Экспобанк» выступает партнером для крупных корпоративных клиентов.

Таким образом, развитие бизнеса напрямую зависит от его финансирования, при этом внешнеэкономическая деятельность не является исключением. Основными инструментами торгового финансирования выступают аккредитивы и банковские гарантии.

Преимуществом аккредитивов выступает то, что при этом защищены права, как продавца, так и покупателя. Банковские гарантии дают возможность оплатить контракт, если покупатель не может сделать это самостоятельно.

Список литературы

1. ООО «Экспобанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.exprobank.ru>, свободный.

УДК 330

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ НЕСТАБИЛЬНЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Радаев Михаил Сергеевич

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Вакушин Михаил Вячеславович

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Субханкулов Рустам Наилевич

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены инструменты эффективного управления продажами, проанализирована и представлена модель чистого оборотного капитала.*

This article discusses the tools of effective sales management, analyzes and presents a model of net working capital.

***Ключевые слова:** предприятие, капитал, продажи, управление, ликвидность, прибыль.*

***Keywords:** enterprise, capital, sales, management, liquidity, profit.*

Управление предприятиями в условиях глобализации мирового рынка, усложнения хозяйственных связей, а также международной политической, экономической и социальной нестабильности, становится все более сложной

задачей. Решать ее необходимо оперативно и с учетом большего количества факторов: девальвация рубля, снижение индексов РТС/ММВБ, повышение средних ставок потребительского кредитования, колебаний ставки MosPrime и т.п. Выше перечисленные факторы ведут к снижению потребительского спроса. Чтобы быть конкурентоспособной необходимо предвидеть потребности рынка и оперативно реагировать на изменения внешней среды на пользу предприятия [1, с. 43]. Ключевую роль в этом процессе играет высококвалифицированный персонал, изучение потребностей клиентов и эффективное управление капиталом предприятия.

Для эффективного управления продажами необходимо понимание инструментов управления, которые должны быть измеримы и достижимы.

Стратегия развития продаж, бизнес-процесс продаж, система мотивации сотрудников отдела продаж должны быть взаимосвязаны в единую систему показателей, ориентированную на достижение максимального социально-экономического эффекта через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания.

В процессе управления продажами очень важно регулировать объем товарных запасов, которые приобретаются за счет заемных средств, что приводит к увеличению долговой нагрузки компании.

При определении коэффициента долговой нагрузки необходимо учитывать объем обязательств: объем долгосрочных обязательств / EBITDA (прибыль до выплаты налогов, амортизации и процентов). Рекомендуемое значение показателя 2-3; краткосрочный долг/ EBITDA. Рекомендуемое значение 2-3.

Определение долговой нагрузки является ключевым для банков при оценке финансового состояния компании и принятия решений о выдаче займов [2, с. 113].

На данном этапе перед управляющим предприятия возникает задача, связанная с поиском оптимального решения между удовлетворением запросов потребителя, увеличением прибыли предприятия и поддержанием достойного

уровня его платежеспособности.

Поиск баланса между прибылью и платежеспособностью предприятия заключается в определении оптимального размера чистого оборотного капитала и размера краткосрочных обязательств компании.

Оборотный капитал компании представляет собой вложения в запасы, дебиторскую задолженность и денежные средства.

Модель расчета чистого оборотного капитала (WC=Working Capital) представлена формулой:

$$WC = I + AR + MS + C - CL \quad (1),$$

где I (inventories) - запасы, AR (accounts receivable) - дебиторская задолженность, MS (marketable securities) - краткосрочные финансовые вложения, C (cash) - денежные средства, CL (current liabilities) - краткосрочные обязательства. Процесс управления оборотным капиталом логично построить по следующей схеме:

1. Анализ оборотных активов в предшествующем периоде.
2. Выбор наиболее оптимального подхода к формированию оборотных активов. В теории финансового менеджмента известно три подхода: консервативный, умеренный и агрессивный.
3. Расчет оптимального объема оборотных активов.
4. Определение наиболее эффективного соотношения постоянной и переменной частей оборотного капитала.
5. Обеспечение требуемой ликвидности и рентабельности оборотных активов.
6. Формирование источников финансирования оборотных активов.

Эффективное управление оборотным капиталом является необходимым фактором для успешного развития и долгосрочного функционирования компании. Важность этого фактора можно рассматривать как достижение сбалансированности между уровнем ликвидности и прибыльностью предприятия [3, с. 430].

Таким образом, сбалансированная система показателей оценки удовлетворенности клиентов, персонала и эффективного управления капиталом

предприятия позволит генерировать свободный денежный поток, что обеспечит финансовую устойчивость и конкурентоспособность на нестабильном рынке.

Список литературы

1. Ильенкова Н. Д. Анализ взаимосвязи спроса на продукцию и финансовых результатов деятельности организации. -- М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2013. - с. 47.
2. Карпова Т. П. Основы управл. учета. - М.: Инфра-М, 2013. - с. 144.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 2010. - с. 432.

УДК 330

**ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ****Радаев Михаил Сергеевич**

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Вакушин Михаил Вячеславович

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

Субханкулов Рустам Наилевич

студент 1 курса очного отделения направления

34.04.04 Государственное и муниципальное управление

ФГАОУ ВО Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара

Аннотация: в данной статье рассмотрено понятие ликвидности, определены ее виды и необходимость проведения анализа ликвидности в организации.

this article discusses the concept of liquidity, identifies its types and the need for an analysis of liquidity in the organization.

Ключевые слова: ликвидность, финансы, обязательства, прибыль, организация.

Keywords: liquidity, finance, liabilities, profit, organization.

Под ликвидностью предприятия понимают ее способность покрывать собственные обязательства активами, период перевоплощения которых в валютную форму соответствует сроку полного закрытия обязательств.

Ликвидность в первую очередь означает абсолютную платежеспособность фирмы и подразумевает непрерывное равноправие между ее активами и обязательствами согласно 2 характеристикам: согласно совокупной сумме; согласно периоду превращения в финансы (активы) и срокам полного погашения (обязательства).

Невыполнение этого условия формирует опасность экономической нестабильности фирмы в результате различного уровня ликвидности активов и неосуществимости их срочной продажи в случае одновременного обращения кредиторов [2, с. 320].

Выделяют различные виды ликвидности:

- текущая – соотношение дебиторской задолженности и валютных средств краткосрочным обязательствам;

- расчетную (вычислительную) – соотношение групп актива и пассива согласно периодам их оборачиваемости, в условиях обычной деятельности предприятия;

- срочную (неотложную) – умение к полному погашению обязательств в случае ликвидации предприятия.

Основным инструментом управления финансовым состоянием предприятия является его финансовый анализ.

Финансы хозяйствующего объекта – это объективная финансовая группа, отображающая процедуру управления ограниченными экономическими ресурсами, появляющиеся в ходе его производственной, инвестиционной и экономической деятельности в течение установленного периода времени. Окончательная задача подобного управления отвечает целенаправленной функции хозяйствующего субъекта – максимизировании стоимости предприятия посредством извлечения прибыли и реинвестирования ее (полностью или частично) в бизнес при возможном степени риска.

Решения по управлению денежными средствами постоянно принимаются в условиях неопределенности, с различным уровнем риска и предполагают собой

компромиссное решение между рисками и доходами.

В настоящее время сложившееся рыночная экономика потенциально предлагает предприятиям довольно обширный диапазон возможностей мобилизации экономических ресурсов с целью создания активов и обеспечения увеличения из различных источников и в различных формах, которые позволяют осуществить подбор приоритетных, общедоступных и наиболее дешевых из них при создании подходящей структуры денежных средств.

В условиях конкурентной борьбы и стремлении организаций к максимизации прибыли исследование финансово-хозяйственного функционирования является обязательной функцией управления. Данный подход управления предприятием является наиболее весомым в нынешнее время, так как практическая деятельность рынка демонстрирует, что без изучения финансово-хозяйственной деятельности любая компания не имеет возможности эффективно вести свою деятельность.

Как упоминалось выше управление ликвидностью предприятия следует начинать с ее анализа для установления проблем. Основной задачей состояния в каждой организации является – недостаток денежного капитала. Это объясняется тем, что у организации недостаточное количество денежных средств, для того чтобы рассчитаться по своим обязательствам. При данных обстоятельствах, непосредственно, существуют значительная задолженность перед бюджетом, персоналом, кредиторами, и, как следствие, повышение кредитов для ее покрытия. Доказывает наличие данной проблемы уменьшение коэффициентов ликвидности [1, с. 120].

Анализ ликвидности и экономической стабильности компаний в нынешний период является важной задачей. Это можно наблюдать, делая анализ различных задач, с которыми сталкиваются аналитики экономических служб различных компаний. Всегда появляется фактическая необходимость доказательства собственной экономической надежности и потенциальной платежеспособности при проведении переговоров с банком. В данной представленной

ситуации, руководству компании и представителям банка такую особенность как: имеет ли организация перспективу в будущем. Ликвидность является необходимым и обязательным условием платежеспособности, надзор за соблюдением которой представляется важнейшей функцией экономического менеджмента.

Список литературы

1. Артеменко В. Г., Белендир М. В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2007. – 128 с.
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 321 с.

УДК 330

ПРИМЕНЕНИЕ НОВШЕСТВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ПЕРСОНАЛОМ

Пушкарева Анастасия Евгеньевна

магистрант

ФГБОУ ВО Брянский государственный технический университет, г. Брянск

Аннотация: во время высоких технологий и эффективной производственной сферы, формируется кадровый потенциал. Это приоритетное направление в развитии инноваций всех организаций.

Annotation: at present, the time of high technology and efficient production sphere, the personnel potential is being formed. This is a priority direction in the development of innovations of all organizations.

Ключевые слова: инновации, управление персоналом.

Keywords: innovation, personnel management.

В настоящее время, во время перехода от традиционного общества к обществу информационному - значительно возрастает роль инноваций, инновационных социальных технологий в управлении предприятиями. Инновации созданы для того, чтобы удовлетворять потребности людей в комфортабельной жизни и новых технологиях, позволяющих облегчить ежедневную деятельность, так как современный человек стал потребителем и нуждается в получении всего нового [1]. Чтобы успешно функционировать, любой организации необходимо изменяться. В условиях современной кадровой работы нововведения - насущная необходимость.

Инновации присутствуют в каждой сфере общественной жизни. Толковые руководители, чтобы их компании процветали, очень часто внедряют инновации. Таким образом, совершенствуя свою деятельность. Инновации в производстве являются неотъемлемой частью в управлении персоналом и предприятиями в целом. Во всех сферах присутствует инновационный процесс в большей или меньшей степени.

Зачастую, инновации используются в крупных и средних фирмах. Это обусловлено такими факторами как численность персонала, оборачиваемость капитала, объем продаж, место, занимаемое предприятием на рынке, вид продукции, производимой предприятием.

Следовательно, фирма располагает инновационными возможностями, что позволяет обучить и переподготовить персонал.

Для достижения наилучших результатов в работе с кадрами ей необходимо придерживаться инновационных методов управления, без которых невозможно реализация программ работы с кадрами на данном этапе развития общества. Существуют различная вариация инноваций в методах управления организации, реализация которых непосредственно зависит от решения руководителя организации и предоставленных ресурсов для осуществления инновационной деятельности.

Одним из направлений обеспечения компаний квалифицированными кадрами является разработка и реализация политики в области обучения и развития собственного персонала [2]. В этом случае у руководителей организации появится возможность получать высококвалифицированных и творческих специалистов из числа своих же сотрудников, которые будут готовы привнести новые подходы в бизнес-процессы компании. Для реализации политики обучения и развития персонала многие крупные компании создают корпоративные университеты, научные центры, внедряют систему наставничества, позволяющую путем преемственности профессиональных навыков развивать у работников необходимые компетенции.

Другим направлением обеспечения компании профессиональными кадрами является формирование действенной системы рекрутинга, представляющей собой комплекс мероприятий по поиску и отбору необходимых для организации специалистов. В крупных компаниях предусмотрена постоянная должность рекрутера, в обязанности которого входит набор персонала. Система рекрутинга, основываясь на кадровом планировании, определяет потребность организации в персонале, а также возможные затраты на поиск и отбор кандидатов. Одним из основных инструментов рекрутинга является определение критериев отбора кандидатов. С помощью этих инструментов определяются требования к кандидатам на вакансию. Подбор персонала производится с использованием определенных методик, в состав которых входит анкетирование, тестирование, тренинги, собеседование. Для поиска и подбора персонала организации прилагают немало усилий, используют современные технологии с целью улучшения качества заполняемости вакансий и сокращения времени на их закрытие. Для оптимизации расходов и использования лучших практик компании постепенно переходят на дистанционный ассесмент, формируют профили кандидатов на основе информации из социальных сетей и «облака», внедряют новые форматы рекрутинга – видеоинтервью [3]. Сфера внутренних коммуникаций также является популярной для применения инновационных технологий управления

персоналом. Создание благоприятного внутреннего климата и корпоративной культуры для творческой и инновационной активности персонала является необходимым условием для обеспечения эффективности производства и повышения конкурентоспособности компании на рынке. В коллективе компании должна быть атмосфера, дающая возможность для генерирования и выдвижения новых идей и предложений, проведения экспериментов и взаимодействия с коллегами.

В качестве еще одного направления следует отметить систему мотивации персонала. Общеизвестны два фундаментальных вида мотивации труда: материальная и нематериальная. Материальная мотивация персонала – это универсальный способ повышения производительности труда, стимулирования работников выполнять свои обязанности качественно и в тех объемах, которые необходимы. Материальная мотивация основывается на формировании системы денежных вознаграждений для персонала, к которой следует отнести заработную плату, премии, доплаты, корпоративные бонусы, и др. Ориентация на зарплату преобладает у 63 % работников, а интерес непосредственно к содержанию работы – только у 7 %. В отсутствие роста зарплат в кризис мотивация к работе у таких сотрудников может исчезнуть – компании же пока больше настроены стимулировать их нематериально [4]. Материальные методы поощрения будут четко привязаны к результатам работы. Размер материального поощрения будет зависеть от качества и результата проделанной работы. Поэтому в компании каждый сотрудник должен быть проинформирован о том, из выполнения каких показателей состоит размер из заработной платы и в чем смысл мотивации. К современным способам нематериального стимулирования сотрудников можно отнести:

- поддержку в виде социального пакета;
- возможность самореализации через карьерный рост;
- гибкий график работы;
- признание заслуг со стороны руководства.

Получение положительных результатов от внедрения инновационных технологий в управление персоналом организации невозможно без вложения

ресурсов для старта, стимулирования и поддержания инноваций в организации.

Список литературы

1. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, корпорация «Дашков и К», 2002. 380 с.
2. Базаров Т. Технология Assessment Centre. – URL: <http://hr-portal.ru/article/tehnologiya-assessmentcentre>.
3. Голянич В. М., Кудрявцева Е.И. Инновационные технологии в кадровом менеджменте // Управленческое консультирование. – 2013. – № 2 (50). – С. 5-16.
4. Кошарная Г. Б., Мамаева Л. В. Инновационный кадровый менеджмент: Учеб. пособие. – Пенза: Пензенский гос. ун-т, 2006.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343.97

ОБ ОБЪЕКТЕ И ПРЕДМЕТЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТ .193 УК РФ

Белоусова Евгения Алексеевна

кандидат юридических наук, доцент,

заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин,

Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал

ГКОУВО Российская таможенная академия, г. Санкт-Петербург

***Аннотация:** в статье приводится краткая характеристика понятий «объекта» и «предмета» преступления вообще и уклонения от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации, в частности. Проанализированы точки зрения ряда ученых.*

The article provides a brief description of the concepts of "object" and "subject" of the crime in General and evasion of obligations to repatriate funds in foreign currency or the currency of the Russian Federation, in particular. The points of view of a number of scientists are analyzed.

***Ключевые слова:** объект, предмет, репатриация, денежные средства, валюта.*

***Keywords:** object, object, repatriation, money, currency.*

По общему правилу, под объектом преступления понимаются общественные отношения, охраняемые уголовным законом, которым преступлением причинен вред или создается угроза причинения вреда.

Объект преступления указывает на общественную опасность деяния, вместе с тем является обязательным элементом состава преступления, именно поэтому установление объекта имеет существенное уголовно-правовое значение как для правильной квалификации совершенного деяния, так и для назначения наказания и предотвращения преступлений.

В большинстве статей Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации объект преступления прямо не раскрывается, равно как и в статье 193 УК РФ.

Не существует и единого мнения в юридической литературе относительно определения объекта преступления, предусмотренного ст. 193 УК РФ.

Так, например, в качестве объекта преступления называются общественные отношения в области финансовой деятельности государства, которые возникают в сфере валютного регулирования и валютного контроля [1, с. 263].

П. Н. Панченко обозначает объект преступления в качестве «установленного законом порядка обращения средств в иностранной валюте, финансовых интересов государства, отношений в области финансовой деятельности государства, а именно, денежно-кредитной, банковской и налоговой систем Российской Федерации» [Цит. по 1, с. 264].

Следует отметить, что при определении объекта уклонения от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации необходимо учитывать, что в науке уголовного права принято различать общий, родовой, видовой и непосредственный объект преступления.

В качестве общего объекта, по исторически сложившейся традиции, понимают всю совокупность ценностей, общественных отношений, благ и интересов, которые охраняются уголовным законом.

Можно считать, что общий объект преступления в некотором роде закреплен законодателем в ч. 1 ст. 2 УК РФ.

В качестве родового объекта выступает группа однородных общественных

отношений.

По принципу родового объекта сформирована Особенная часть УК РФ, состоящая из разделов, при этом каждый из которых объединяет преступления, имеющие единый родовой объект или некую группу таких объектов.

Родовым объектом уклонения от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации, по мнению ряда авторов, выступают общественные отношения в сфере экономики, финансовой деятельности в целом, государства и отдельных хозяйствующих субъектов, а также общественные отношения, которые формируются при нормальном функционировании денежно-кредитной, банковской и налоговой систем государства [2, с. 55].

В качестве видového объекта преступлений можно выделить определенную узкую группу общественных отношений. В частности, по видовым объектам преступных посягательств сформированы главы, обозначены их наименования, входящие в соответствующие разделы Особенной части УК РФ.

При выделении видového объекта преступления, предусмотренного ст. 193 УК РФ, необходимо учитывать, что данный состав помещен в главу 22 УК РФ «Преступления в сфере экономической деятельности», следовательно, видовым объектом преступлений в сфере экономической деятельности является определенный порядок осуществления предпринимательской деятельности по производству, распределению, обмену и потреблению материальных благ и услуг.

Непосредственным объектом преступления выступает охраняемое уголовным законом конкретное общественное отношение, которому причинен ущерб в результате совершения определенного преступления.

В частности, непосредственным объектом уклонения от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации, исходя из особенностей предмета и характера деяния, является установленный порядок зачисления или возврата из-за границы денежных средств на счета резидента в уполномоченном банке или на счета резидента

в банках, которые расположены за пределами территории Российской Федерации, предусмотренный валютным законодательством [3, с. 66].

Предмет преступления — это овеществленный элемент материального мира, посредством воздействия на который виновный осуществляет посягательство на объект преступления [3, с. 67], при этом следует отметить, что обязательным признаком состава преступления, предусмотренного статьей 193 УК РФ, является, в том числе, предмет преступления.

Диспозиция ст. 193 УК РФ имеет бланкетный характер и отсылает в первую очередь к Федеральному закону от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», в котором определены полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, принципы осуществления валютных операций, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства.

Таким образом, можно констатировать, что предмет уклонения от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации – это денежные средства, которые принадлежат юридическому лицу, находящиеся за границей и подлежащие обязательному зачислению или возврату в уполномоченный банк, вследствие не ввезённых объектов в Российскую Федерацию (в крупном или особо крупном размере).

В соответствии с примечанием к ст. 193 УК РФ уклонение от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации, признаются совершенными в крупном размере, при наличии суммы не зачисленных или невозвращенных денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации по однократно либо по неоднократно в течение одного года проведенным валютным операциям, превышающей девять миллионов рублей, а в особо крупном размере – сорок пять миллионов рублей.

Реализация норм, закрепленных в статье 193 УК РФ, предусматривает

уголовно-правовую охрану установленного порядка проведения валютных операций, стабильность валютного рынка, а также финансово-хозяйственных интересов государства.

Список литературы

1. Александрова А. Г. Проблемы правового регулирования репатриации валюты // Актуальные проблемы юридической науки и правоприменительной практики. 2014.

2. Уголовное право. Общая часть: Учебник. / под ред. Л. В. Иногамовой-Хегай, А. И. Рарога, А. И. Чучаева. М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ»: ИНФРА-М, 2008.

3. Третьяк М. И., Иванов С. А. Преступления, предусмотренные п. «в» ч. 2 ст. 193 и 193.1 УК РФ: соотношение признаков состава преступления // Актуальные проблемы современного уголовного права и криминологии материалы международной научно-практической конференции. 2015.

4. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (в действ. ред.) «О валютном регулировании и валютном контроле» // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/ (дата обращения: 28.05.2019 г.)

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 007.51

ТЕХНИЧЕСКОЕ И МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЛИВНЫХ ПОВЕРОЧНЫХ УСТАНОВОК

Галиакберов Айдар Ирекович

магистрант

Жернаков Сергей Владимирович

заведующий кафедрой ЭИБТ, доктор технических наук, профессор
ФГБОУ ВО Уфимский государственный авиационный технический
университет, г. Уфа

***Аннотация:** в статье приведена информация о метрологическом и техническом обеспечении проливных поверочных установок.*

The article provides information on the metrological and technical support of pouring calibration facilities.

***Ключевые слова:** проливная поверочная установка, метрология, поверка, газ.*

***Keywords:** pouring test installation, metrology, calibration, gas.*

Проливные поверочные установки предназначены для настройки и поверки массовых и объёмных расходомеров и счетчиков газа, а также преобразователей, входящих в состав корректоров газа.

Область применения – метрологическое обеспечение производств, лабораторий, испытательных центров, а также сервисных центров по обслуживанию приборов учёта. Установки вносятся в Госреестр СИ РФ, проходят процедуру передачи единицы измерения сличением с Государственным Эталоном РФ, в

соответствии с ГОСТ 8.142-2013 и ГОСТ 8.374-2013, признаны соответствующими требованиям, предъявляемым к вторичным эталонам.

Каждая установка при производстве проходит процедуру градуировку по документу – методике поверки, которые должен быть согласован с Федеральным Государственным унитарным предприятием «Всероссийский научно-исследовательский институт расходомерии» (ФГУП «ВНИИР»). ФГУП «ВНИИР» - головной научно-исследовательский институт в структуре Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии в области обеспечения единства измерений расхода и количества жидкости, газа, газожидкостных потоков, а также уровня и вместимости. ФГУП «ВНИИР» аккредитован на право проведения работ по испытаниям средств измерений в целях утверждения типа, калибровке средств измерений, аттестации методик измерений и метрологической экспертизы документов, поверки средств измерений.

Значения передаточных коэффициентов счётчиков $S_{r\pm 1}$ (имп/м³) и границы диапазонов расходов Q_i (м³/ч), в пределах которых они действуют, указанные в протоколе градуировки счетчика, вносятся в базу данных (БД) программного обеспечения установки. Конфигурирование параметров эталонных счетчиков газа в БД производится при первичной поверке установок на предприятии – изготовителе, а при периодических поверках – пользователем эксплуатирующей организации с уровнем доступа «Администратор» в присутствии государственного поверителя.

Каналы измерения давления и температуры градуируются и конфигурируются при первичной поверке проливной установки на предприятии – изготовителе, а при периодических поверках – пользователем эксплуатирующей организации с уровнем доступа «Администратор» в БД. Значения градуировочных коэффициентов каналов вносятся в БД согласно протоколу градуировки установки в присутствии государственного поверителя.

После всех процедур происходит определение максимального расхода для каждого насоса (воздуходувки) поверочной установки. Определение

максимального расхода газа (воздуха) проводится отдельно для каждой воздухоудовки, входящей в состав установки. Контроль максимального расхода газа (воздуха) осуществляют в рабочем режиме установок по информации, отображаемой на мониторе ПК. Результаты испытаний считают положительными, если максимальный расход создаваемый каждой из воздухоудовок в отдельности не менее значения указанного в эксплуатационной документации.

Сервисные функциональные возможности установок в основном определяются программным обеспечением. При разработке программного обеспечения установок предусматривается:

- создание и ведение базы данных по поверяемым приборам с сохранением множества данных о поверке, таких как: адрес предприятия-заказчика, его наименования, наименования структурного подразделения, серийного номера прибора, типа прибора, результатов его поверки в виде графика и протокола поверки;

- тестирование установки — проверка работоспособности средств управления: затворов (дисковых заслонок) с электро- и пневмоприводом, частотных преобразователей, средств измерений;

- индикация в главном окне программы показаний всех средств измерений и состояния средств контроля, входящих в состав установки;

- выбор способа поверки приборов: с частотным выходом, с аналоговым выходом, визуальным сличением, поверка в ручном режиме «старт-стоп»;

- задание измерительной процедуры: количество точек по расходу, значения расхода в каждой точке, «проливаемый» объем или время поверки, количество измерений в точке;

- обработка результатов и вывод на печать протоколов и графиков поверки;

- проведение градуировки эталонных счетчиков-расходомеров, аналоговых каналов, затворов (дисковых заслонок) с электро- и пневмоприводом с сохранением результатов;

- настройка пневматического тракта установки: распределение диапазонов

работы эталонных счетчиков-расходомеров, установка пределов их измерений, установка защиты от несанкционированного вмешательства и прочие операции, необходимые для работы установки.

Таким образом одним из основных принципов организации метрологического обеспечения поверочных установок, позволяющим решать поставленные задачи, является система метрологического обеспечения комплексного на основе действующей нормативной базы, обоснованного выбора методов и средств измерений, существующего поверочного и эталонного оборудования.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2010 г. № 734 «Об эталонах единиц величин, используемых в сфере государственного регулирования обеспечения единства измерений».

2. Абрамов Г. С., Барычев А. В., Зимин М. И. Практическая расходометрия в промышленности. – М., ОАО «ВНИИОЭНГ», 2000.

3. МИ 3082–2007. Выбор методов и средств измерений расхода и количества потребляемого природного газа в зависимости от условий эксплуатации на узлах учета. Рекомендации по выбору рабочих эталонов для их поверки.

4. ГОСТ Р 8.740–2011. Расход и количество газа. Методика выполнения измерений с помощью турбинных, ротационных и вихревых расходомеров и счетчиков.

УДК 004.623

WEBRTC КАК НАБОР API, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕДАЧИ ПОТОКОВЫХ ДАННЫХ МЕЖДУ БРАУЗЕРАМИ

Абдурайимов Ленмар Нариманович

кандидат технических наук, доцент кафедры прикладной информатики

Могильный Данил Романович

магистрант

ГБОУВО РК Крымский инженерно-педагогический университет,

г. Симферополь

***Аннотация:** в статье рассмотрены современные стандарты передачи данных в режиме реального времени с использованием технологии WebRTC. Рассмотрено текущее положение технологии и ее поддержка популярными браузерами. Проведен сравнительный анализ основных протоколов, входящих в состав WebRTC.*

***Abstract:** the article discusses modern standards for real-time data transmission using WebRTC technology. The current position of the technology and its support by popular browsers are considered. A comparative analysis of the main protocols included in WebRTC has been carried out.*

***Ключевые слова:** браузер, WebRTC, протокол, онлайн-конференция.*

***Keywords:** browser, WebRTC, protocol, online conference.*

WebRTC (с английского real-time communications – коммуникации в реальном времени) – проект с открытым исходным кодом, предназначенный для организации передачи потоковых данных между браузерами или другими поддерживающими его приложениями по технологии точка-точка [1].

Технология позволяет веб-приложениям и сайтам захватывать и, по необходимости, передавать потоковое аудио и видео, а также обмениваться произвольными данными между браузерами без посредников. Набор стандартов, которые составляют WebRTC, позволяет обмениваться данными и выполнять одноранговые телеконференции, не требуя, чтобы пользователь устанавливал плагины или любое другое стороннее программное обеспечение. WebRTC состоит из нескольких взаимосвязанных API и протоколов, которые работают для достижения этой цели.

Реализации WebRTC все еще находятся в процессе развития, поэтому каждый браузер имеет разные уровни поддержки для различных кодеков и других функций мультимедиа (рис. 1).

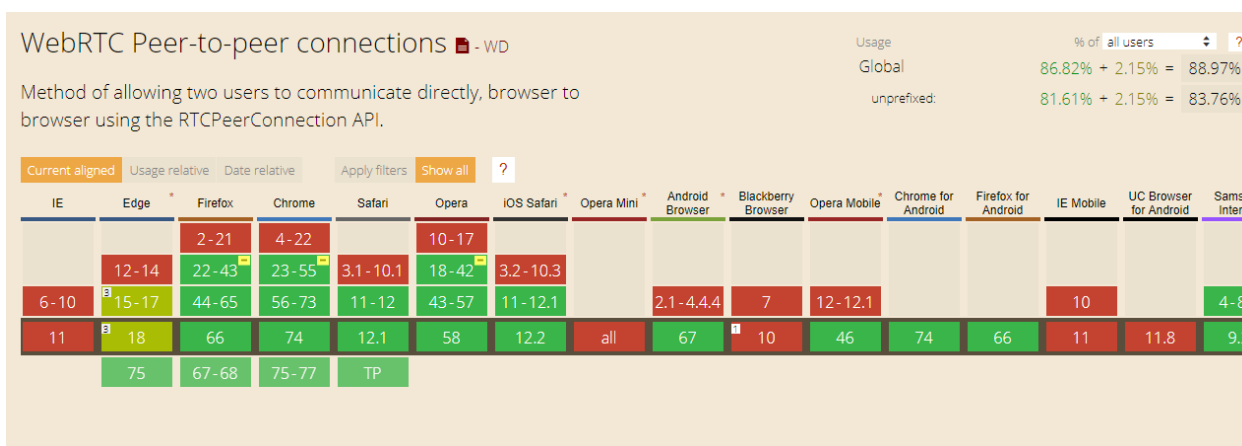


Рис. 1. График поддержки WebRTC различными браузерами

На первый взгляд может показаться, что уровень поддержки достаточно велик, однако за счет все еще большой доли браузера Internet Explorer процент поддержки существенно снижается. Chrome, Firefox, Edge и Safari – так называемые «вечнозеленые» браузеры, автоматически обновляются без запроса пользователя и имеют достаточно короткий цикл выхода обновлений, поэтому практически все критические обновления появляются в них регулярно. Одни из первых, внедривших технологию WebRTC стала команда разработчиков от Google, внедрив первые реализации в свой браузер [2].

WebRTC служит нескольким целям и существенно перекрывается с Media

Capture и Streams API. Вместе они предоставляют мощные мультимедийные возможности для Интернета, включая поддержку аудио- и видеоконференций, обмен файлами, управление идентификацией и взаимодействие с унаследованными телефонными системами посредством отправки сигналов DTMF. Соединения между узлами могут быть сделаны без каких-либо специальных драйверов или плагинов, и часто могут быть сделаны без каких-либо промежуточных серверов.

Соединения между двумя узлами создаются с использованием RTCPeerConnection интерфейса и представлены им. Как только соединение установлено и открыто, к соединению могут быть добавлены медиа-потoki MediaStream или каналы данных RTCDataChannel.

Медиа-потoki могут состоять из любого количества дорожек медиа-информации. Дорожки, которые представлены объектами на основе MediaStreamTrack, могут содержать один из нескольких типов мультимедийных данных, включая аудио, видео и текст (например, субтитры или даже названия глав). Большинство потоков состоят по меньшей мере из одной звуковой дорожки и видеодорожки, и могут использоваться для отправки и получения как живого мультимедиа, так и сохраненной мультимедийной информации (например, потокового фильма) [3].

Также может быть использовано соединение между двумя узлами для обмена произвольными двоичными данными, на основе RTCDataChannel интерфейса. Данный подход используется для передачи информации по обратному каналу, обмена метаданными, пакетов состояния игры, передачи файлов или даже в качестве основного канала для передачи данных.

В рамках рассмотрения комплекса технологий WebRTC необходимо отметить протоколы, на основе которых построено API.

На данный момент выделяют шесть основных протоколов [2]:

1. ICE
2. STUN

3. NAT
4. TURN
5. SDP

Рассмотрим каждый из них более детально.

ICE (с английского – интерактивное установленное соединение) – это структура, позволяющая вашему веб-браузеру соединяться с коллегами. Существует много причин, по которым прямое соединение между узлом А и узлом В может работать некорректно или не работать вовсе. Необходимо обходить межсетевые экраны, которые препятствуют открытию соединений, давать пользователю уникальный адрес, если устройство не имеет публичного IP-адреса, после чего передавать данные на сервер. Для достижения подобных целей ICE использует серверы STUN или TURN, которые будут рассмотрены далее [4].

STUN – протокол содержащий в своем названии другой протокол NAT и переводится с английского, как Утилиты обхода сеанса для NAT. Протокол STUN необходим для обнаружения публичного адреса пользователя и определения любых ограничений в маршрутизаторе, которые препятствуют прямому соединению с одноранговым узлом.

Клиент отправит запрос на сервер STUN в Интернете, который ответит публичным адресом клиента и сообщит, доступен ли клиент за NAT маршрутизатора (рис. 2).

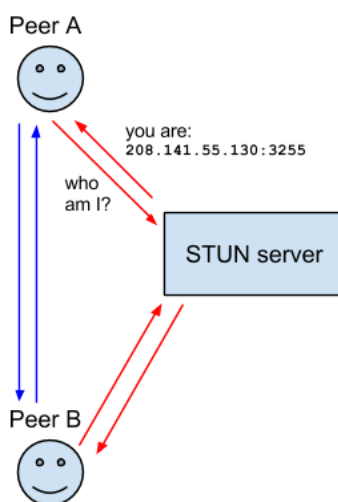


Рис. 2. Организация соединения по протоколу STUN

NAT – трансляция сетевых адресов, используется для предоставления устройству пользователя общедоступного IP-адреса. Маршрутизатор будет иметь публичный IP-адрес, а каждое устройство, подключенное к маршрутизатору, будет иметь собственный IP-адрес. Благодаря NAT запросы транслируются с частного IP-адреса устройства на открытый IP-адрес маршрутизатора с уникальным портом. Исходя из этого пользователю не нужен уникальный общедоступный IP-адрес для каждого устройства, однако он все еще может быть обнаружен в сети Интернет [4].

Используя протокол NAT с некоторыми маршрутизаторами, пользователи сталкиваются с ограничением, называемое «Симметричный NAT». В этом случае маршрутизатор будет принимать соединения только от тех пользователей, к которым ранее подключались. Однако, для подобных случаев существует решение – TURN (Обход с использованием реле вокруг NAT). Данный протокол предназначен для обхода ограничения «Симметричный NAT» путем открытия соединения с сервером TURN и передачи всей информации через этот сервер. Пользователь должен создать соединение с сервером TURN и попросить всех узлов отправлять пакеты на сервер, который затем будет перенаправлен отправляющему (рис. 3).

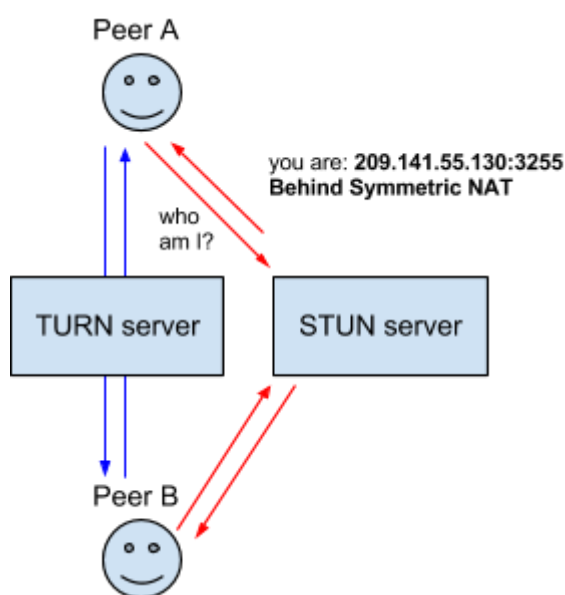


Рис. 3. Схема передачи информации по протоколу TURN

Последний из главных протоколов WebRTC имеет название SDP, что переводится как Протокол описания сеанса. SDP – это стандарт для описания мультимедийного контента соединения, такого как разрешение, форматы, кодеки, шифрование и т. д. Чтобы оба участника беседы могли понимать друг друга после передачи данных. По своей сути это метаданные, описывающие контент, а не сам медиаконтент. Сама по себе SDP является достаточно обширной темой, выходящей за рамки рассмотрения протоколов WebRTC, однако, есть еще одна ключевая деталь этого стандарта, которую необходимо упомянуть.

Подводя итогу по протоколам WebRTC можно сказать, что практически все из них являются стандартными и общепринятыми, и направления их применения относятся не только к технологиям WebRTC.

Список литературы

1. Макфарланд Дэвид JavaScript. Подробное руководство; Эксмо - М., 2015. - 608 с.
2. Резиг Джон, Бибо Беэр Секреты JavaScript ниндзя; Вильямс - М., 2015. - 416 с.
3. Бибо Бер, Кац Иегуда jQuery. Подробное руководство по продвинутому JavaScript; Символ-плюс - М., 2017. - 624 с.
4. Никсон Робин Создаем динамические веб-сайты с помощью PHP, MySQL, JavaScript, CSS и HTML5; Питер - М., 2016. - 768 с.
5. Крокфорд Д. JavaScript. Сильные стороны; Питер - М., 2016. – 262 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 93/94

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА В ПОТЕРЕ ВЛАСТИ СЕПГ В ГДР В 1950-Х – 1980-Х ГГ.

Козюченко Максим Игоревич

магистрант

ФГБОУ ВО Алтайский государственный педагогический университет,
г. Барнаул

***Аннотация:** в данной работе проанализирована роль экономического состояния ГДР в развитии «германского вопроса». Также рассмотрена взаимосвязь экономической политики ГДР в контексте внешнеполитического курса СССР. Рассмотрены итоги и последствия подобного развития экономической системы ГДР.*

***Ключевые слова:** ГДР, СЕПГ, «витрина социализма», берлинский кризис, ФРГ*

Роль ГДР для СССР в разрешении «германского вопроса» переоценить трудно – по своей сути, это была основная «карта», которую разыгрывал Советский союз. Тем самым, любые проблемы, возникавшие в ГДР, в экономическом или политическом плане, сильнее всего влияли на положение СССР в мировой политике.

Государственное устройство ГДР, много взявшее от СССР, перенесло те же «детские болезни»: чрезмерный централизм во власти, чистки внутри правящей партии, экономическая нестабильность – всё это связывало руки советским дипломатам и не давало реализовывать позицию силы, которая разыгрывалась

изначально.

События 1953 года, стали кульминацией противоречий, появившихся в результате несостоятельной политики власти ГДР, заключавшейся в переносе государственного и экономического устройства СССР на немецкие реалии. Однако причины этого кризиса, имевшего разнообразные последствия, многообразны и требуют детального рассмотрения [10].

Помимо утверждения новой и во многом чуждой политической системы, ГДР начала переход к экономическому планированию путем принятия советской модели. Уже в июле 1950 г. принимается первый пятилетний план (1951-1955 гг.). Главная цель - удвоение промышленной продукции по сравнению с 1936 г. при усиленном развитии тяжелой промышленности [1]. В ряде отраслей тяжелой промышленности план был намеренно завышен. Доля народных предприятий в промышленном производстве выросла с 61 % в 1949 г. до 81 % в 1952 г.

СЕПГ приняла решение о переходе к кооперированию сельского хозяйства, опять, по указанию из Москвы. Министр иностранных дел В.М. Молотов сообщал в Президиум ЦК КПСС 14 мая 1953 г., что с июля 1952 г. по 1 мая 1953 г. в ГДР был создан 4381 производственный крестьянский кооператив, где объединились 55,9 тысяч крестьянских хозяйств, или 9,3% от их общего числа в ГДР[3]. Однако реализация данной политики была направлена, прежде всего, на достижение количественного результата, а вовсе не качественного, что в результате привело к кризису сельского хозяйства, вызванного политикой властей. Экономическая политика стала одним из важнейших факторов острейшего общественно-политического кризиса в июне 1953 г., который поставил под вопрос существование просоветского режима [9].

Руководство СЕПГ считало, что экономические трудности (падение аграрного производства из-за коллективизации, дефицит товаров первой необходимости) можно преодолеть с помощью административных мер. 28 мая 1953 г. правительство объявило о 10-процентном повышении норм выработки в промышленности [1]. Объявление об этом привело к резкому обострению признаков

кризиса.

Под давлением СССР политбюро, которое отчетливо понимало приближение неизбежного кризиса, ЦК СЕПГ приняло решение о «новом курсе». Он был провозглашен правительством 11 июня 1953 г.[1] и включал общую амнистию всех восточногерманских беженцев, помощь малым и средним частным предприятиям, более либеральную политику в отношении межзональных контактов, выбора места жительства и др. Правительство отменяло проведенное ранее повышение цен, но настаивало на увеличении норм выработки с мая. Реакция на изменения в политике СЕПГ была неоднозначной — крестьяне и мелкая буржуазия отреагировали со скепсисом, рабочие же справедливо заметили, что всю выгоду получают вышеуказанные слои населения, их же положение оставалось прежним. Быстрая политизация рабочего движения говорила об усилении кризиса [2].

События 1953 г. являлись наглядным показателем того, что политика правительства ГДР была оторвана от реальности, хотя б по причине желания угодить Москве без учёта реального положения.

Были оперативно приняты краткосрочные меры с целью улучшения экономического положения ГДР: летом 1953 г. Советским Союзом была оказана помощь продовольствием и сырьем, а в целом за год рост поставок этих групп товаров в ГДР составил 1130 млн. рублей. Также была разработана долгосрочная программа экономической стабилизации ГДР и был скорректирован текущий пятилетний план развития страны на оставшийся период до конца 1955 г. С 1 января 1954 г. Советское правительство прекратило взимание репараций с ГДР (оставшейся суммы в 2537 млн. дол.) [4]. В собственность ГДР были безвозмездно переданы находившиеся в Германии 33 советских предприятия. ГДР была освобождена от уплаты, образовавшейся с 1945 г. задолженности по внешним оккупационным расходам. Германия была освобождена от уплаты Советскому Союзу послевоенных государственных долгов [4]. Расходы ГДР на пребывание советских войск были сокращены до суммы не более 5% государственного бюджета ГДР (в 1954 г. это составляло 1600 млн. марок) [8].

К концу 1955 г. (года окончания первой пятилетки) ГДР вышла на второе место после СССР среди социалистических стран по уровню промышленного производства. Экспорт ГДР за годы первой пятилетки увеличился почти в три раза, в основном это была продукция машиностроения, электротехники и точной механики, которая экспортировалась в 112 стран. Все это позволило увеличить зарплату рабочим и служащим. Если средний уровень доходов населения в 1954 г. составлял 311 марок в месяц, то в 1955 г. — 432 марки. В октябре 1957 г. были снижены розничные цены, в мае 1958 г. были отменены продуктовые карточки. Значительные средства были израсходованы на строительство больниц, домов культуры, университетов, детских садов и т. д. Число студентов увеличилось с 30 тыс. в 1951 г. до 75 тыс. в 1955 г.

На V партийном съезде СЕПГ в июле 1958 г. Ульбрихт выдвинул тезис, что народное хозяйство ГДР должно развиваться так, чтобы доход на душу населения превзошел уровень Западной Германии. Формула «догнать и перегнать ФРГ» принимала в расчет установки Хрущева, который хотел «догнать и перегнать Америку». Для достижения намеченной цели СЕПГ в 1958 г. инициировала проведение реформы управления экономикой [6]. Большинство промышленных министерств было передано под контроль Государственной плановой комиссии. По примеру СССР второй пятилетний план (1956-1960 гг.) был заменен новым семилетним планом (1959-1965 гг.). Он включил в себя два последних года второй пятилетки, что свидетельствовало о желании СЕПГ скрыть невыполнение завышенных заданий: даже при безупречном функционировании экономики нельзя было к 1961 г., как планировалось ранее, наверстать отставание от западногерманского уровня. Потребление ГДР составляло 25 % потребления ФРГ, а производство — 30 %. Правительство активизировало меры по кооперированию крестьян. Если за 1955-1957 гг. было образовано 5444 СХПК, то только за 1958 г. их было создано свыше 3 тыс. Хотя СЕПГ заявила, что при вступлении в кооперативы действует «закон добровольности», ее «агитационные» бригады подталкивали крестьян к «добровольному» вступлению в СХПК. Министерство

госбезопасности провело аресты крестьян, открыто сопротивляющихся коллективизации. В начале 1960 г. СЕПГ поставила задачу вовлечения в кооперативы всех крестьян-единоличников. К лету 1960 г. в СХПК вступили почти все крестьяне ГДР [3]. Теперь 19 345 кооперативов обрабатывали около 85 % сельскохозяйственных угодий ГДР (государственные предприятия — 6 %). В 1961 г. «социалистический сектор» (народные имения и кооперативы) производил 90 % валовой аграрной продукции. Аналогичные перемены происходили в ремесленном производстве и в розничной торговле [7].

После экономического роста 1950-х гг. экономика ГДР находилась в состоянии стагнации. Валовой национальный доход вырос в 1961 г. только на 1,6%, в 1962 г. — на 2,7%, причем инвестиции за 2 года значительно отставали от плановых заданий. Это означало, что не сработал расчет властей на положительное влияние Берлинской стены на экономическое развитие страны [6].

ГДР не могла рассчитывать также на советскую помощь в прежнем объеме. Осенью 1962 г. правительственная делегация ГДР вернулась из Москвы с пустыми руками. Отказ Москвы в 1962 г. предоставить ресурсы для развития экономики ГДР стал, по мнению А. Штайнера, заключительным толчком для запуска экономической реформы [7].

С июля 1963 г. начались изменения экономической политики в рамках «новой экономической системы планирования и руководства» (НЭС). В НЭС просматривались отголоски концепции советского экономиста Е. Г. Либермана, которая легла в основу экономической «реформы Косыгина» [7].

В ходе реформы национальный доход рос ежегодно на 5 %, производительность труда — более чем на 6 %. С 1961 по 1970 гг. производство чугуна увеличилось с 3,8 до 5 млн. т., электроэнергии — с 42 до 67 тыс. кВт-ч. Выросло производство легковых автомобилей (в 1961 г. — 64 тыс., в 1970 г. — 126 тыс.) [6].

Партийно-государственная политика создания «социалистического общества» посредством ликвидации частного сектора в промышленности и кооперирования крестьян привела к значительным социальным изменениям. В 1949 г. в

ГДР было 4 млн. рабочих и 1,7 млн. служащих, в 1955 г. статистика насчитывала 6,5 млн. рабочих и служащих (но разделения больше не было). Если в 1949 г. было 1,1 млн. самостоятельно занятых и 1 млн. помогающих им членов семьи (в том числе 1,4 млн. фермеров и членов их семей), то затем число самостоятельно занятых понизилось до 900 тыс., помогающих членов семьи до 650 тыс. Убыль самостоятельно занятых и увеличение числа работающих по найму вело к прямой зависимости большинства занятых от государства-работодателя. Из общего числа рабочих и служащих в 1955 г. в государственном секторе были заняты 68 %. Доходы трудящихся заметно выросли, система социального обеспечения и уровень жизни были образцовыми для стран СЭВ. Средний ежемесячный заработок рабочего и служащего вырос к 1970 г. до 762 марок. В 1966 г. на каждые 100 семей приходилось 9 легковых автомобилей (в 1955 г. — 0,2), 54 телеприемника (в 1955 г. — 1), 32 стиральные машины (в 1955 г. — 0,5) и 31 холодильник (в 1955 г. — 0,4). В апреле 1966 г. нерабочим днем была объявлена каждая вторая суббота. Увеличилось количество мест в детских садах и продленных группах школ. По данным ЮНЕСКО, ГДР к концу 1960-х гг. заняла одно из первых мест в мире по обеспеченности детскими садами и яслями. Социальные изменения и повышение уровня жизни дали Ульбрихту основание заявить, вслед за советским руководством, о возникновении в ГДР новой, «социалистической общности людей».

Однако ГДР оставалась «витриной социализма». Важнейшими факторами при этом служили, во-первых, помощь СССР и других стран советского блока форпосту ОВД на стыке двух систем. Во-вторых, важным стимулом было экономическое соревнование с ФРГ. По уровню жизни ГДР выгодно отличалась от других стран советского блока. Однако это благополучие становилось все более относительным [5], особенно в сравнении с ФРГ. Надо иметь в виду, что фактор сравнения с ФРГ был существенным и во многом влиял на политику СЕПГ. Социальные гарантии становились главным мерилom идентификации граждан ГДР с режимом. Одновременно социальная защищенность играла важную роль в

повседневной жизни, способствовала распространению в обществе конформистских настроений.

Список литературы

1. Решение Совета Министров ГДР о повышении норм выработки (28 мая 1953 г.) //Хрестоматия по новейшей истории стран Европы и Америки (1918-2006 гг.) [Текст]: учебное пособие / составитель Ю. М. Кузьмин. – Киров: Изд-во ВятГГУ, 2007. – С. 394

2. Распоряжение Совета Министров СССР «О мерах по оздоровлению политической обстановки в ГДР» 2 июня 1953 г.// Хрестоматия по новейшей истории стран Европы и Америки (1918-2006 гг.) [Текст]: учебное пособие / составитель Ю. М. Кузьмин. – Киров: Изд-во ВятГГУ, 2007. – С. 396

3. Сельскохозяйственные производственные кооперативы (СХПК) в ГДР (1952 – 1970 гг.) // История Германии: учебное пособие: в 3 тт./Под общ.ред. Б. Бонвеча, Ю. В. Галактионова — М.: КДУ, 2008. — Т. 3: Документы и материалы / отв. ред. С. А. Васютин. Ю. В. Галактионов Л. Н. Корнева. — С. 498

4. «Протокол о прекращении взимания германских репараций и о других мерах по облегчению финансово-экономических обязательств Германской Демократической Республики, связанных с последствиями войны». Август 1953 г.// Хрестоматия по новейшей истории стран Европы и Америки (1918-2006 гг.) [Текст]: учебное пособие / составитель Ю. М. Кузьмин. – Киров: Изд-во ВятГГУ, 2007. – С. 398

5. Переселенцы из ГДР в ФРГ и Западный Берлин (1971-1990 гг.) // История Германии: учебное пособие: в 3 тт./Под общ.ред. Б. Бонвеча, Ю. В. Галактионова — М.: КДУ, 2008. — Т. 3: Документы и материалы / отв. ред. С. А. Васютин. Ю. В. Галактионов Л. Н. Корнева. — С. 519

6. А. М. Бетмакаев. «Вальтер Ульбрихт и экономическое соревнование между ГДР и ФРГ в 1960-е гг.» //Известия Алтайского государственного университета. – Барнаул, 2012 – С. 36 - 39

7. А. М. Бетмакаев. «Экономические условия социальной политики в ГДР»
//НоваИнфо, 2015. – С. 64 - 67

8. Новик Ф. И. «Оттепель» и инерция холодной войны: (Германская политика СССР в 1953-1955 гг.). Москва: Институт Российской истории РАН, 2001. – 276 с.

9. Новик Ф. И. «СССР и события в ГДР в июне 1953 г.» //Труды ИРИ. Вып. 6/ Москва: Институт российской истории, 2006. С. 305-326.

10. Платошкин Н. Н. «Жаркое лето 1953 года» - Москва: Олма-Пресс, 2004. – 383 с.

УДК 93/94

**ПОЗИЦИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ПО ВОПРОСУ ОБЪЕДИНЕНИЯ
ГЕРМАНИИ В 1980-Х – 1990-Х ГГ.: РАСЧЁТЛИВЫЙ ПРАГМАТИЗМ
ИЛИ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ ОСТОРОЖНОСТЬ?**

Козюченко Максим Игоревич

магистрант

ФГБОУ ВО Алтайский государственный педагогический университет,

г. Барнаул

Аннотация: в статье рассматривается позиция Великобритании на финальной стадии разрешения «германского вопроса». Анализируются причины сдерживания процесса объединения, а также политику взаимодействия с другими участниками. Также определены причины и ход изменения позиции Великобритании в последние месяцы процесса объединения.

Ключевые слова: Великобритания, Тэтчер, германский вопрос, ФРГ, ГДР, ЕС.

Роль бывших союзников СССР по антигитлеровской коалиции в германском вопросе переоценить трудно – они являлись полноценными игроками на дипломатической арене Европы и принимали непосредственное участие в создании ФРГ. В общем-то, противоречия между этими странами и СССР и породили тот комплекс противоречий, который и породил сам германский вопрос.

Великобритания традиционно считается главной страной-победительницей, и она особенно настороженно относилась к объединению Германии. Эта страна максимально усложняла и препятствовала на пути к объединению Германии, она хотела его как можно дольше отсрочить [1]. Что тем не менее не совпадало с мнением рядовых британцев – большая часть относилась к подобной перспективе весьма лояльно [4]. Тем не менее, Великобритания вполне реалистично относилась к положению ФРГ и ГДР и была вовсе не против использовать их в своём внешнеполитическом планировании.

Учитывая эти обстоятельства, крайне холодная реакция британского кабинета на события 9 ноября 1989 г. не является столь удивительной. Однако данная реакция была обеспечена задолго до этих событий нежеланием ФРГ занять однозначную позицию в ходе переговоров по ядерному вооружению малой дальности. Маргарет Тэтчер воздержалась от комментариев по поводу событий, развернувшихся в Германии в течение нескольких недель после 9 ноября 1989 г [2].

Правительство Великобритании было твердо настроено затормозить объединение Германии, предпринималось это путём предложения «долгих» реформ и постепенного развития. Надо полагать, правительству Тэтчер гораздо удобнее было иметь ГДР и ФРГ на политической карте Европы, чем ФРГ в роли амбассадора США. Исходя из этой логики, первоначальной практической целью была поддержка ГДР на пути к демократическому стране, а не на пути к объединению двух стран. Данное намерение было обозначено на саммите ЕС 18 ноября 1989 в Париже, созванный по инициативе Франсуа Миттерана. Великобритания требовала в жёсткой форме «сохранения статус-кво» в Европе, и говорила, что германское объединение «не стоит на повестке дня». Также Тэтчер неоднократно

указывала на право голоса, который имеется в этом вопросе у четырех держав - победительниц. На одном из саммитов Г. Коль заметил, что НАТО еще в 1971 г. дало согласие на объединение Германии, чем спровоцировал бурю негодования со стороны М. Тэтчер [2].

После визита в Кэмп Дэвид 24 ноября 1989 г., Тэтчер для себя четко уяснила, что руководство США не изменит своей благожелательной позиции в отношении возможного германского объединения, она решила двигаться в сторону Франции во главе с французским президентом Франсуа Миттераном. Можно предположить, что британский премьер-министр через призму возрождения «британо-французской Антанты» видела единственный шанс предотвратить объединение Германии [3].

После представления программы из 10 пунктов 28 ноября 1989 г. Маргарет Тэтчер обозначила, что объединение Германии неминуемо расшатает существующую стабильность на европейском континенте, хотя в данном случае можно сказать, что были озвучены опасения британского правительства. С момента падения Берлинской стены прошло уже несколько месяцев, Гельмут Коль активно реализовывал 10 пунктов по объединению Германии, однако «железная леди» не изменила своей позиции, публично заявив, что объединение Германии напрямую создает угрозу равновесию в Европе. Однако вскоре, по мере ускорения процессов внутри двух германских государств, позиция британского правительства несколько смягчилась. В связи с этим, когда стало ясно, что объединение Германии - лишь вопрос времени, Великобритания решила извлечь пользу из данной ситуации, и министр иностранных дел Великобритании Дуглас Хёрд заявил, что из объединения можно извлечь много полезного для Европы и, возможно, объединение Германии станет первым шагом к построению конфедеративной Европы [2].

После того как весной 1990 г. когда стало очевидно, что ни ГДР, ни СССР не способны воспрепятствовать объединению, британское руководство на Даунинг-Стрит понимало необходимость деятельного участия в процессе

объединения. 28-30 марта 1990 г. в Лондоне состоялась встреча между лидерами двух стран. В заявлении от 29 марта 1990 в Кембридже Маргарет Тэтчер определила окончательные английские условия объединения Германии. Они выглядели следующим образом: а) объединение Германии не должно нарушать безопасность и стабильность в Европе; б) объединенная Германия должна быть прочно интегрирована в НАТО; в) войска США, Канады и других государств НАТО, в том числе британские войска, включая их ядерные компоненты, должны и впредь размещаться на нынешней территории ФРГ; г) советские вооруженные силы на переходный период должны оставаться на территории нынешней ГДР; д) польская западная граница должна быть гарантирована объединенной Германией формально обязывающим договором. Маргарет Тэтчер прекрасно знала о том, что в США воспринимают Федеративную Республику в качестве «партнера по лидерству» (partner in leadership); в связи с этим британский премьер-министр пыталась претворить в жизнь свою концепцию, которая была названа «special relationship» (особые отношения). Касательно позиции по вопросу дальнейшего развития Европейского Сообщества и сотрудничества Великобритании с ним, следует учитывать, что на британских островах существовало мощное лобби за более глубокую интеграцию страны в структуры ЕС, однако эта идея не совпала с видением британской «железной леди», что лишало ее поддержки[3].

Во время переговоров по формуле 2+4 британское правительство преследовало цель все достигнутые договоренности облачить в предельно четкую юридическую оболочку. Таким образом, правительство Великобритании было озадачено тем, чтобы окончательный текст договора по окончательному урегулированию в отношении единой Германии был максимально простым и вместе с тем однозначным. В вопросах безопасности британские политики занимали максималистскую позицию: единая Германия должна быть членом НАТО, британские войска и другие иностранные войска должны быть по-прежнему расквартированы на территории страны и, в-третьих, бывшая территория ГДР не должна обладать никаким особым статусом. Тэтчер заявила, что будет согласна вывести

британские войска лишь в том случае, если то же самое предпримут и все остальные. Такая категоричность и неуступчивость со стороны британского правительства на последней встрече 2+4 в Москве 12 сентября 1990 г. обернулась серьезным диспутом с советскими политиками, что чуть было не привело к срыву переговорного процесса. Однако стороны пришли к согласию и договор был подписан в том виде, в котором был подготовлен ранее. Именно британское правительство предложило, начиная со дня подписания Московского договора, то есть с 12 сентября 1990, аннулировать союзнические обязательства по отношению к Германии. Именно это обстоятельство позволило уже 3 октября 1990 г. немцам отпраздновать день Единства нации, день своего официального объединения.

Список литературы

1. Барсенков А. С. «Новое мышление» во внешней политике СССР (1985-1991) // Вестник Московского университета. Сер. 25. Международные отношения и мировая политика. - 2010. - № 4 – С. 3 – 36
2. Божко В. Ю. «Роль Великобритании в процессе объединения Германии в 1989 — 1990 гг.» // Гуманитарные и социальные науки - 2014. - № 5 — С. 2 — 11
3. К. Б. Божик. «Внешнеполитический фон объединения Германии» // Вестник Московского лингвистического университета — 2013 - С. 57 — 75
4. Коваленко Л. В. Общественное мнение Великобритании по вопросу объединения Германии (1989-1990 гг.) // Германия на перекрестках истории. Проблемы внутренней и внешней политики в контексте трансформации международных отношений. Выпуск 5. Сборник статей / под общ. ред. А. А. Слинко. Отв. ред. С. И. Дмитриева. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2014. – 142 с.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 373

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ. ОБОБЩЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОПЫТА

Комиссарова Татьяна Борисовна

педагог-организатор

МБОУ классическая гимназия № 1 им. В. Г. Белинского, г. Пенза

***Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы влияния вовлечённости обучающихся в социальные инициативы, волонтерские акции на формирование их личностных образовательных результатов. Исследование основано на анализе деятельности гимназического волонтерского отряда «Пульс».*

***Annotation:** the article discusses the influence of students' involvement in social initiatives, volunteer events on the formation of their personal educational results. The study is based on the analysis of the activities of the gymnasium volunteer group "Pulse".*

***Ключевые слова:** волонтерство, социальные инициативы, личностные качества обучающихся.*

***Keywords:** volunteerism, social initiatives, personal qualities of students.*

Объявление 2018 года в России Годом добровольчества и волонтерства говорит о значимости социальных инициатив граждан и важности расширения волонтерской деятельности во всех сферах.

Социальная инициатива (далее СИ) – это деятельность по выдвижению, утверждению, распространению и практической реализации социально-

значимой идеи, сознательно, самостоятельно и добровольно осуществляемых субъектом.

Волонтерство, волонтерская деятельность – это широкий круг деятельности, включающей традиционные формы взаимопомощи, официальное предоставление услуг и другие формы гражданского участия, которые осуществляются добровольно на благо широкой общественности без расчёта на денежное вознаграждение.

В настоящее время волонтерское движение в гимназии представлено волонтерским отрядом (далее ВО) «Пульс», детским координационным центром (далее – ДКЦ) «Здравгимн» и Службой примирения, которые являются структурными подразделениями гимназической Думы – высшего органа ученического самоуправления.

Добровольчество, благотворительность, ученическое самоуправление действовали на всех исторических этапах долголетней истории гимназии №1. В настоящее время возглавляет ученическое самоуправление в гимназии Гимназическая Дума, первое заседание которой состоялось после выборов ее депутатов 11 сентября 1990 года. С тех пор Гимназическая Дума является центром детских инициатив и детского законотворчества. Девиз, под которым работает Дума: «От управления гимназического к управлению государственному!»

ФГОС второго поколения основывается на системно-деятельностном подходе, обеспечивающем построение образовательного процесса с учетом индивидуальных, возрастных, психологических, физиологических особенностей и здоровья обучающихся. И наряду с предметными и метапредметными результатами обучения впервые четко прописаны требования к личностным результатам, которые формируются в образовательном процессе.

Личностные результаты освоения основной образовательной программы основного общего образования в части социальных компетенций воспитания согласно ФГОС представлены в таблице 1.

Таблица 1

№	Содержание личностных результатов образования	Сферы формирования социальных инициатив в гимназии
1.	Воспитание российской гражданской идентичности: патриотизма, уважения к Отечеству, прошлое и настоящее многонационального народа России; осознание своей этнической принадлежности, воспитание чувства ответственности и долга перед Родиной	Гимназическая Дума, ВО «Пульс»
2.	Формирование готовности и способности обучающихся к саморазвитию и самообразованию на основе мотивации к обучению и познанию, осознанному выбору и построению дальнейшей индивидуальной траектории образования на базе ориентировки в мире профессий и профессиональных предпочтений, с учётом устойчивых познавательных интересов, а также на основе формирования уважительного отношения к труду, развития опыта участия в социально значимом труде	ВО «Пульс»
3.	Формирование целостного мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, учитывающего социальное, культурное, языковое, духовное многообразие современного мира	ВО «Пульс»
4.	Формирование осознанного, уважительного и доброжелательного отношения к другому человеку, его мнению, мировоззрению, культуре, языку, вере, гражданской позиции, к истории, культуре, религии, традициям, языкам, ценностям народов России и народов мира; готовности и способности вести диалог с другими людьми и достигать в нём взаимопонимания	Служба Примирения, ВО «Пульс»
5.	Освоение социальных норм, правил поведения, ролей и форм социальной жизни в группах и сообществах, включая взрослые и социальные сообщества; участие в школьном самоуправлении и общественной жизни в пределах возрастных компетенций с учётом региональных, этнокультурных, социальных и экономических особенностей	Служба Примирения, ВО «Пульс»
6.	Развитие морального сознания и компетентности в решении моральных проблем на основе личностного выбора, формирование нравственных чувств и нравственного поведения, осознанного и ответственного отношения к собственным поступкам	Служба Примирения, ВО «Пульс»
7.	Формирование коммуникативной компетентности в общении и сотрудничестве со сверстниками, детьми старшего и младшего возраста, взрослыми в процессе образовательной, общественно полезной, учебно-исследовательской, творческой и других видов деятельности	ВО «Пульс»
8.	Формирование ценности здорового и безопасного образа жизни; усвоение правил индивидуального и коллективного безопасного поведения в чрезвычайных ситуациях, угрожающих жизни и здоровью людей, правил поведения на транспорте и на дорогах	ДКЦ «Здравгимн»
9.	Формирование основ экологической культуры соответствующей современному уровню экологического мышления, развитие опыта экологически ориентированной рефлексивно-оценочной и практической деятельности в жизненных ситуациях	ВО «Пульс» ДКЦ «Здравгимн»
10.	Осознание значения семьи в жизни человека и общества, принятие	Служба

ценности семейной жизни, уважительное и заботливое отношение к членам своей семьи	Примирения, ВО «Пульс»
---	------------------------

Формирование личностных результатов происходит на уроках по всем предметам. Наряду с этим, мы считаем, что приоритет в формировании у школьников личностных результатов социального воспитания принадлежит дополнительному образованию, в частности, участию школьников в волонтерском движении.

Это же подтверждают исследователи волонтерской деятельности (Л. Е. Никитина, Н. И. Никитина, С. В. Тетерский, И. И. Фришман, М. В. Шакурова), рассматривая волонтерскую деятельность с позиции социального воспитания как целенаправленную деятельность по созданию условий для формирования ценностных ориентаций, развития социального опыта и решения возрастных задач ее участников.

Цель исследования: выявить позитивное влияние на сформированность личностных результатов гимназистов участие их в волонтерском движении.

Гипотеза: чем активнее социальная активность (инициативность) гимназистов, тем более сформированными являются их личностные результаты.

Объект исследования: гимназисты 7-11 классов.

Предмет исследования: сформированность личностных результатов гимназистов.

Анализируя степень активности гимназистов в проводимых волонтерских акциях, добровольческих инициативах и т. д., можно утверждать, что социальные инициативы волонтеров-гимназистов сформированы разносторонне.

В соответствии с ФГОС ООО, в текущем образовательном процессе в данном исследовании оценивался уровень сформированности личностных результатов социального воспитания, которые проявляются:

- 1) в соблюдении норм и правил поведения, принятых в гимназии;
- 2) в участии в общественной жизни гимназии и ближайшего социального окружения, общественно-полезной деятельности;

3) в инициативе и ответственности за результаты обучения, готовность и способность к саморазвитию и самообразованию на основе мотивации к обучению и познанию;

4) в ценностно-смысловых установках обучающихся, формируемых средствами волонтерского движения: любви к Родине и готовность к её защите, признанию и уважению людей, уважительном отношении к другому человеку и позитивного влияния на окружающих, ценности здоровья, ценности труда и т.д.

Оценка достижения гимназистами личностного результата по уровню сформированности социальных компетенций осуществляется в ходе ежегодного внутригимназического мониторинга образовательных достижений обучающихся при помощи портфолио учащихся, анкетирования и наблюдения.

На основе результатов наблюдений и мониторинга были выявлены различия в ценностных ориентациях гимназистов-волонтеров (40 волонтеров 10-11 классов) и гимназистов, не участвующих в волонтерском движении (40 гимназистов 10-11 классов). Данные приведены в таблице 2.

Таблица 2

№	Ценностные и жизненные ориентации	Волонтеры	Гимназисты, не участвующие в волонтерском движении
1	Родина, готовность к её защите	96,9%	61%
2	Помощь и милосердие	100%	63,3%
3	Социальная активность для позитива в обществе. Участие в социально значимом труде	96,7%	66,7%
4	Любовь, семейные ценности	96,7%	73,3%
5	Поиск и стремление к познанию мира во всем его многообразии	93,3%	43%
6	Признание и уважение людей. Влияние на окружающих	90%	67%
7	Общение	83,3%	75%
8	Здоровье	80%	61%
9	Высокое материальное благосостояние	73,8%	93,3%
10	Приятное времяпровождение	45%	86,7%

Из анализа данных таблицы 2 получены следующие данные:

1. Выявлены значительные различия в структуре ценностных ориентаций

и в категориях жизненных смыслов респондентов обеих групп.

2. Наиболее важными для волонтеров оказались следующие ценности: готовность к защите Родины, помощь и милосердие другим людям (100 %); социальная активность для достижения позитивных изменений в обществе (96,7 %); любовь и семейные ценности (96,7 %); поиск и стремление к познанию мира во всем его многообразии (93,3 %); признание и уважение людей и влияние на окружающих (90 %); общение (83,3 %); здоровье (80 %). Это показывает патриотизм волонтеров, направленность их на социум, помощь другим людям, реализацию своих способностей в обществе, высокую значимость в их жизни такой ценности, как здоровье. Стоит заметить, что в сравнении с ценностными ориентациями контрольной группы, волонтеры более подходят под определение «зрелой личности», в их жизненный план входит участие в общественной жизни, веры в свои силы и возможности, готовность вносить положительные изменения в свою жизнь и в будущее страны.

3. Для гимназистов, не задействованных в волонтерской деятельности, наиболее важными в жизни являются следующие ценности: высокое материальное благосостояние (93,3 %); приятное времяпровождение, отдых (86,7 %); любовь (73,3 %). Чуть менее важными оказались такие ценности, как готовность к защите Родины (61%); социальная активность для достижения позитивных изменений в обществе (66,7 %); признание и уважение, влияние на окружающих (66,7 %); здоровье (66,7 %), помощь и милосердие (63,3 %). Данные позволяют построить предположение о том, что в структуре ценностных ориентаций у респондентов данной группы преобладают в основном материальные ценности, в их жизни преимущество имеют сугубо личные интересы, а действия строятся на основе эгоцентричной позиции в социуме.

Исходя из данных мониторинга, можно говорить, о значительных различиях в ценностных ориентациях школьников обеих групп в пользу волонтеров.

Анализ данных портфолио учащихся выявил у волонтеров более высокие результаты среднего балла успеваемости по учебным предметам и большее

количество дипломов, грамот благодарностей за участие в различных мероприятиях.

Таким образом, гипотеза данного исследования: чем выше социальная активность (инициативность) гимназистов, тем более сформированными являются их личностные результаты – подтвердилась.

Вместе с тем, необходимо признать тот факт, что результат от воспитательного воздействия на ребенка может проявляться не сразу, а через некоторое время, иногда через годы. Но результат, по итогам данного исследования, показывает, что и краткосрочные выводы весьма позитивны.

В самом содержании волонтерской деятельности присутствует механизм социального воспитания, помогающий успешно усваивать социальные нормы, правила, традиции и устои общества, т. е. стать зрелой личностью, благополучно прошедшей процесс социализации. Именно поэтому волонтерские социальные инициативы следует рассматривать как эффективный фактор формирования личностных результатов, нравственных качеств, как форму самореализации и самоактуализации школьников.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года №1662-р. Источник: <http://government.ru/info/6217/>.

2. О национальной доктрине образования в Российской Федерации до 2025 года: постановление Правительства РФ от 04.10.2000 № 751. Источник: <https://rg.ru/2000/10/11/doktrina-dok.html>.

3. Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 мая 2015 г. № 996-р г. Москва. Источник: <https://rg.ru/2015/06/08/vospitanie-dok.html>.

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

УДК 614.4

ОЦЕНКА ИНФОРМИРОВАННОСТИ О ПРОФИЛАКТИКЕ ГРИППА И ОРВИ СРЕДИ АМБУЛАТОРНЫХ БОЛЬНЫХ

Янковая Татьяна Николаевна

к. м. н., доцент

Куцкова Анна Сергеевна

студентка 6 курса лечебного факультета

Харитоновна Алина Андреевна

студентка 6 курса лечебного факультета

Баженова Дарья Сергеевна

студентка 5 курса лечебного факультета

ФГБОУ ВО Смоленский государственный медицинский университет,

Минздрава России, г. Смоленск

***Аннотация:** в данной статье проведен анализ информированности амбулаторных пациентов к вакцинации от вируса гриппа и ОРВИ и выявлены факторы, которые определяют их отношение к профилактике гриппа в условиях поликлиники.*

***Abstract:** this article analyzes the awareness of outpatient patients to vaccination against influenza virus and SARS and identifies the factors that determine their attitude to the prevention of influenza in a clinic.*

***Ключевые слова:** профилактика ОРВИ, вакцинация от вируса гриппа, факторы, влияющие на вакцинацию, информативность амбулаторных пациентов, грипп и ОРВИ.*

***Keywords:** prevention of SARS, vaccination against influenza virus, factors*

influencing vaccination, informativeness of outpatients, the influenza virus and SARS.

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), ежегодно во время сезонных эпидемий заболевает гриппом до 20% населения Земли, тяжелые формы отмечаются в 3–5 млн случаев, летальные исходы имеют место в 250–500 тыс. случаев в год [3]. В структуре обращаемости в первичном звене грипп и ОРВИ составляют 250–450 обращений к врачу на 1000 человек в год [2]. Грипп и ОРВИ являются не только социальной и медицинской проблемами, но и экономической, что приводит к снижению работоспособности и производительности труда, пропуску рабочих дней по болезни, поэтому ежегодные экономические потери от вируса гриппа и ОРВИ составляют более 10 миллионов рублей [4].

ВОЗ считает вакцинацию единственной социально и экономически оправданной мерой профилактики гриппа [2]. К сожалению, ежегодную вакцинацию против вируса гриппа по статистике проводит лишь небольшая часть населения, что и ведет за собой высокий уровень заболеваемости [1].

Цель работы: исследовать отношения амбулаторных пациентов к вакцинации от вируса гриппа и факторов, влияющих на него в условиях поликлиники.

Материалы и методы: в исследование вошло 165 амбулаторных пациентов средний возраст составил 34,6 лет. Из них 103 (60,1 %) - женщины и 62 (39,9 %) - мужчины. Лица с высшим образованием – 73,7 % и 26,3 % - лица без высшего образования. Для оценки информированности было выделено 2 модели пациентов: в первую модель вошли практически здоровые пациенты – 86 чел. (52,1%), Средний возраст 23,5 лет, Женского пола n=49 чел. (56,9 %), Мужского пола n=37 чел. (43,1 %). Вторая модель - лица с хроническими заболеваниями 79 чел. (47,9%), Средний возраст 42,5 лет, Женского пола n= 54 чел. (68,3 %), Мужского пола n=25 чел. (31,7%). У всех амбулаторных пациентов отмечается пристрастие к вредным привычкам. Практически здоровые лица чаще употребляет алкоголь 44%, а лица с хроническими заболеваниями табачные изделия 46%.

Результаты и обсуждения: В ходе исследования было выявлено, что 75% амбулаторных пациентов информированы о вакцинации против вируса гриппа.

Согласно опросу 68,8 % амбулаторных пациентов считают, что вакцинация необходима. При этом заболеваемость в течение года от гриппа и ОРВИ среди диспансерных пациентов составила 66 %. Ежегодную вакцинацию проводит только 44% пациентов первой модели и лишь 18% - второй модели.

Так же, были оценены способы получения информации о вакцинации против гриппа и ОРВИ. Оценка показала, что основными источниками информации о профилактике гриппа и ОРВИ у всех пациентов является СМИ. Лица первой модели в 64 % используют интернет, а лица второй модели – радио и телевидение 41 % и лишь 25 % пациентов получают информацию от медицинских работников и 2 % из научных статей.

Анализ частоты заболеваемости в течение года вирусом гриппа и ОРВИ у вакцинируемых пациентов показал, что после вакцинации 45 % исследуемых первой модели и 67 % второй модели заболели гриппом и ОРВИ. При оценке, наиболее часто используемых лекарственных препаратов, в лечении гриппа и ОРВИ установлено, что 77,2 % пациентов используют иммуномодуляторы. Кроме этого, больные с хроническими заболеваниями предпочитают народные средства – 21,7 % и антибиотики – 27 %. Противовирусные средства, как терапию первой линии, использует 36 % больных первой модели и 28 % второй модели.

Таким образом, пациенты с хроническими заболеваниями проводят вакцинацию в 18 % случаев и поэтому среди них определяется высокий уровень заболевания гриппом и ОРВИ.

Далее мы проанализировали факторы, которые оказывают влияние на отказ от ежегодной вакцинации в амбулаторных условиях у больных с хроническими заболеваниями. Выявлено, что пациенты с хроническими заболеваниями в 39 % случаев отказываются от вакцинации из-за риска развития осложнений после вакцинации, 63 % из-за приверженности к нетрадиционным методам защиты и 60 % из-за уверенности в неэффективности вакцинации от вируса гриппа.

Проведен анализ ежегодной вакцинации от вируса гриппа в зависимости от уровня образования у пациентов с хроническими заболеваниями, который

показал, что лица с высоким образованием в 83 % ежегодно вакцинируются и лишь 30 % лиц со средним образованием получают вакцинацию.

Таким образом, низкий уровень ежегодной вакцинации среди амбулаторных пациентов с хроническими заболеваниями обусловлен наличием у них среднего уровня образования, отказом от вакцинации из-за угрозы риска развития осложнений от вакцинации, приверженности к нетрадиционным методам профилактики и уверенности в неэффективности вакцинации от гриппа, что можно использовать в проведении лечебно-профилактических мероприятий среди диспансерных больных.

Выводы: в ходе исследования выявлено, что 74,5 % амбулаторных пациентов информированы о вакцинации против гриппа, однако, заболеваемость от гриппа и ОРВИ в течение года остается высокой (66 %). Установлено, что все амбулаторные пациенты очень редко проводят ежегодную вакцинацию от гриппа, особенно пациенты с хроническими заболеваниями (18,6 %), поэтому заболеваемость в течение года у них составляет 67 %.

Наиболее частой причиной отказа от вакцинации среди амбулаторных пациентов с хроническими заболеваниями является приверженность к нетрадиционным методам профилактики (63,4%), уверенность в неэффективности вакцинации (57,8%) и боязнь риска осложнений от вакцинации (39,5%).

Основным способом получения информации о профилактике гриппа и ОРВИ среди амбулаторных пациентов являются СМИ. При этом, для практически здоровых интернет - 64,6%, для пациентов с хроническими заболеваниями – радио и ТВ (41,3%). При анализе лекарственных средств, используемых для лечения гриппа и ОРВИ установлено, что 77,2% амбулаторных пациентов предпочитают применять иммуномодуляторы, при этом пациенты с хроническими заболеваниями доверяют народным средствам - 21,7 % и антибактериальным препаратам - 27,7 %.

Список литературы

1. Вакцинопрофилактика (справочник для врачей под ред. В. К. Таточенко,

Н. А. Озерецковского) / М., 2004.- 179 с.

2. Вакцинопрофилактика гриппа (информационный сборник) / Москва-Санкт-Петербург, 2007.- 48 с.

3. Караулов А. В. Инфекции и иммунодефициты - приоритеты сегодня // Практикующий врач.- 2007.- №9.- С. 3-4.

4. Костинов М. П. Новое в клинике, диагностике и вакцинопрофилактике управляемых инфекций / М., 2007.- 110 с.

БИОТЕХНОЛОГИЯ

УДК 60-7

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗМЕРЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ ТОЧЕК АКУПУНКТУРЫ

Мухаметвалеева Диана Ришатовна

магистрант

Атауллина Илюза Марсовна

магистрант

ФГБОУ ВО Уфимский государственный авиационный технический
университет, г. Уфа

***Аннотация:** метод электропунктуры возник как синтез классической китайской акупунктуры и технических средств. Результатом анализа этих измерений являются заключение о возможных патологических процессах или выраженных нарушениях адаптивной регуляции в органах и системах, связанных с данными точками, и постановка предварительного диагноза.*

The method of electropuncture appeared as a synthesis of classical Chinese acupuncture and technical means. The result of the analysis of these measurements is the conclusion about possible pathological processes or expressed violations of adaptive regulation in organs and systems associated with these points, and the formulation of a preliminary diagnosis.

***Ключевые слова:** электрокожное сопротивление, аппаратная диагностика, Риодораку.*

***Keywords:** electrocutaneous resistance, hardware diagnostics, Ryodoraku.*

Электропунктурная диагностика — метод аппаратной диагностики, заключающийся в воздействии током слабой силы на точки акупунктуры, или

биологически активные точки (БАТ) [1].

Метод электропунктуры возник как синтез классической китайской акупунктуры и тех технических возможностей, которые принёс с собой двадцатый век. Метод акупунктуры применяется китайскими врачами более 3000 лет. Дословный перевод термина: аку - игла, пункт - точка, метод иначе известен под названием иглорефлексотерапии [2]. Таким образом, электропунктура — это метод, использующий для своих целей китайские акупунктурные точки, но для съёма с них информации, вместо игл применяющий специально разработанные электроды.

В ходе данной работы непрерывно снимались показания с помощью клеящегося электрода типа F9049 сначала с ГЗМ, затем с прибора Фолья в течение 4 дней.

1) В ходе данной работы непрерывно снимались показания с помощью клеящегося электрода типа F9049 с точки Н5 лев (TR4), каждые 3 минуты с первого пациента.

Таблица 1– Значения БАТ для точки Н5лев

28.01.2019		ГЗМ	
минуты		усл.ед	R,кОм
0	18:11	1021	739,6
3	18:14	356	75,9
6	18:17	300	52,3
9	18:20	360	77,8
12	18:23	392	93,7
15	18:26	451	127,4
18	18:29	452	128,0
21	18:32	453	128,7
24	18:35	477	144,0
27	18:38	496	156,9
30	18:41	500	159,6
33	18:44	512	168,1
36	18:47	555	200,3
39	18:50	556	201,1
42	18:53	588	227,1
45	18:56	621	255,6

Фолья			
минуты		усл.ед	R,кОм
0	18:11	60	71,1
3	18:14	40	137,6
6	18:17	50	101,0
9	18:20	38	146,1
12	18:23	22	235,7
15	18:26	16	288,0
18	18:29	16	288,0
21	18:32	13	322,1
24	18:35	13	322,1
27	18:38	12	335,2
30	18:41	11	349,5
33	18:44	11	349,5
36	18:47	11	349,5
39	18:50	11	349,5
42	18:53	11	349,5
45	18:56	11	349,5

Первое значение для ГЗМ отброшено, как грубый промах.

По полученным данным можно сделать вывод о том, что сопротивление, непрерывно снимаемое методом Фолля в течение 45 минут, с периодичностью в 3 минуты выросло на 278,4 кОм. После 30 минут сопротивление перестало расти и достигло постоянного значения. Сопротивление снимаемое ГЗМ в течение 45 минут, с периодичностью в 3 минуты выросло на 203,3 кОм. Но в отличие от метода Фолля, сопротивление не достигло постоянного значения, а продолжало расти. В процентном соотношении R у метода Фолля увеличилось на 79,6%, у ГЗМ на 70,3%.

2) В ходе данной работы снимались показания с точки Н5 лев, каждые 10 минут с первого пациента.

Таблица 2 – Значения измеренных БАТ для точки Н5 лев

04.02.2019		ГЗМ	
минуты		усл.ед	R,кОм
0	18:04	236	31,5
10	18:14	256	37,3
20	18:24	264	39,8
30	18:34	273	42,8
40	18:44	276	43,8
50	18:54	273	42,8
60	19:04	282	45,8
70	19:14	285	46,9
80	19:24	277	44,1
90	19:34	276	43,8

Фоль			
минуты		усл.ед	R,кОм
0	18:04	66	55,5
10	18:14	60	71,1
20	18:24	56	82,4
30	18:34	54	88,4
40	18:44	53	91,5
50	18:54	52	94,6
60	19:04	52	94,6
70	19:14	52	94,6
80	19:24	52	94,6
90	19:34	52	94,6

По полученным данным можно сделать вывод о том, что сопротивление, непрерывно снимаемое методом Фолля в течение 90 минут, с периодичностью в 10 минут выросло на 39,1 кОм. После 40 минут сопротивление перестало расти и достигло постоянного значения. Сопротивление снимаемое ГЗМ в течение 90 минут, с периодичностью в 10 минуты выросло на 12,3 кОм. В процентном соотношении R у метода Фолля увеличилось на 41,3%, у ГЗМ на 28 %.

3) В ходе данной работы снимались показания с точки Н5 лев, каждые 10 минут в течение 40 минут, далее каждые 3 минуты с первого пациента.

Таблица 3 – Значения измеренных БАТ для точки Н5лев

		ГЗМ	
минуты		усл.ед	R,кОм
0	17:52	292	49,385
10	18:02	300	52,345
20	18:12	293	49,7494
30	18:22	293	49,7494
40	18:32	285	46,879
43	18:35	285	46,879
46	18:38	296	50,8522
49	18:41	288	47,9434
52	18:44	285	46,879
55	18:47	288	47,9434
58	18:50	292	49,385

		Фоль	
минуты		усл.ед	R,кОм
0	17:52	58	76,6713
10	18:02	46	114,7099
20	18:12	46	114,7099
30	18:22	46	114,7099
40	18:32	46	114,7099
43	18:35	46	114,7099
46	18:38	46	114,7099
49	18:41	46	114,7099
52	18:44	46	114,7099
55	18:47	46	114,7099
58	18:50	46	114,7099

По полученным данным можно сделать вывод о том, что сопротивление, непрерывно снимаемое методом Фолля в течение 58 минут, с периодичностью в 10 минут в течение 40 минут, далее каждые 3 минуты выросло на 38 кОм. После 10 минут сопротивление перестало расти и достигло постоянного значения. Сопротивление снимаемое ГЗМ в течение 58 минут не изменилось, все значения были в пределах погрешности генератора. В процентном соотношении R у метода Фолля увеличилось на 33,1 %, у ГЗМ осталось прежним.

4) В ходе данной работы снимались показания с точки GI4 прав (хэ-гу), каждые 10 минут в течение 40 минут, далее каждые 3 минуты с первого пациента.

Таблица 4– Значения измеренных БАТ

		ГЗМ	
минуты		усл.ед	R,кОм
0	18:00	221	27,6022
10	18:10	224	28,3594
20	18:20	241	32,9222
30	18:30	253	36,4214
40	18:40	253	36,4214
43	18:43	245	34,063
46	18:46	244	33,7754
49	18:49	248	34,9354
52	18:52	250	35,525
55	18:55	256	37,3322
58	18:58	252	36,121

		Фоль	
минуты		усл.ед	R,кОм
0	18:00	66	55,46766
10	18:10	64	60,51729
20	18:20	60	71,10806
30	18:30	56	82,42979
40	18:40	56	82,42979
43	18:43	60	71,10806
46	18:46	58	76,6713
49	18:49	58	76,6713
52	18:52	56	82,42979
55	18:55	54	88,39772
58	18:58	56	82,42979

61	19:01	252	36,121		61	19:01	56	82,42979
64	19:04	249	35,2294		64	19:04	56	82,42979
67	19:07	252	36,121		67	19:07	56	82,42979
70	19:10	256	37,3322		70	19:10	56	82,42979
73	19:13	240	32,641		73	19:13	56	82,42979
76	19:16	248	34,9354		76	19:16	56	82,42979

По полученным данным можно сделать вывод о том, что сопротивление, непрерывно снимаемое методом Фолля в течение 76 минут, с периодичностью в 10 минут в течение 40 минут, далее каждые 3 минуты выросло на 27 кОм. После 55 минут сопротивление перестало расти и достигло постоянного значения. Сопротивление снимаемое ГЗМ в течение 76 минут выросло на 7,3 кОм. В процентном соотношении R у метода Фолля увеличилось на 32,6 %, у ГЗМ на 20,9 %.

Вывод: Полученные данные говорят о том, что после 350 кОм прибор Фолля перестает реагировать на изменения сопротивления, что связано с особенностью шкалы прибора. При частых измерениях (каждые 3 минуты) прибор Фолля искажает значения точки, при регистрации показаний каждые 10 минут влияние на точку меньше.

Список литературы

1. Электропунктурная диагностика [Электронный ресурс]- URL:<http://meddoc.com.ua/elektropunktturnaya-diagnostika/> (дата доступа 26.10.2018).

2. Электропунктура [Электронный ресурс]-URL: <https://osoznanie.org/1186-elektropunktura.html/> (дата доступа 26.10.2018).

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Юсупова Диана Вильдусовна

магистрант

ФГБОУ ВО Казанский национальный исследовательский технологический
университет, г. Казань

***Аннотация:** рассмотрены методы повышения качества и пути их реализации в государственных органах, а также изучены подходы к внедрению системы менеджмента качества и инструменты системы менеджмента качества.*

The methods of quality improvement and the ways of their implementation in state bodies are considered, as well as the approaches to the implementation of the quality management system and the tools of the quality management system are studied.

***Ключевые слова:** система менеджмента качества, анализ деятельности государственных органов, методы системы менеджмента качества, внедрение системы менеджмента качества.*

***Keywords:** Quality management system, analysis of the activities of government bodies, methods of the quality management system, implementation of a quality management system.*

На сегодняшний день в России темпы внедрения систем менеджмента качества в органах государственной власти невысоки. Это может быть объяснено

тем, что стандарты ИСО серии 9000 изначально были ориентированы на организации, ведущие коммерческую деятельность, что не в полной мере отражает специфику государственной и муниципальной службы. К особенностям можно отнести, например, то, что органы государственной власти не выбирают миссию и потребителя. У них отсутствуют конкуренция и отраслевая специфика.

Для повышения качества деятельности органов исполнительной власти широко применяется метод самооценки. Главным образом метод самооценки используется при участии предприятий и организаций в различных конкурсах по качеству [1]. Основное достоинство этих конкурсов заключается в том, что критерии участия в них позволяют предприятиям проанализировать свои слабые стороны и определить пути дальнейшего развития. При этом критерии конкурсов периодически меняются в целях непрерывного улучшения качества, позволяющего удовлетворить потребителя. В европейских странах наиболее известным и популярным является конкурс на соискание Европейской премии по качеству (ЕЕА), которая была учреждена Европейским фондом управления качеством (EFQM). Критерии Европейской премии по качеству делятся на две группы: «Возможности» и «Результаты» [2]. Критерии первой группы характеризуют процесс достижения результатов, а критерии второй группы — то, чего компания достигла и достигает. Таким образом, оценивается не только сегодняшнее состояние организации, но и имеющийся у нее потенциал.

В ряде стран для органов государственной исполнительной власти разработаны свои модели самооценки. В частности, в 39 странах применяется модель оценки менеджмента в организациях, финансируемых из государственного или муниципального бюджета (Common Assessment Framework — CAF), пользователи которой отмечают, что данная модель является наиболее доступной для восприятия, дешевым и адаптированным к бюджетной сфере методом менеджмента качества [3].



Рис. 10 Модель САФ

Немаловажное значение имеет и такой инструмент, как рейтинговая оценка. Следует отметить, что создание и использование рейтинговой оценки дает уникальную возможность представить итоговую оценку деятельности органа государственной власти в виде абсолютных величин, что способствует существенному повышению качества государственных услуг [4]. Оценка выставляется по 6-балльной шкале от «неудовлетворительно» до «отлично». Критерии рейтинговой оценки разделены на три основные категории, каждая из которых имеет свой вес в общей оценке, а именно: управление, основная деятельность и управление работой с потребителями. Таким образом, высшее руководство получает объективную картину возможностей и потенциала министерств и ведомств, а также уровня соблюдения установленных требований [5].

Наличие разработанных универсальных методов и подходов по управлению качеством деятельности организации позволяет использовать данные подходы и для внедрения в деятельность органов исполнительной власти. Таким образом, качество работы органов исполнительной власти может рассматриваться как объект проектного управления. Разработку и внедрение системы менеджмента качества в органе исполнительной власти необходимо рассматривать как проект по реформированию системы качества работы данного ведомства [6].

Анализ мировой практики разработки внедрения системы менеджмента качества в органах исполнительной власти показал, что качество государственного управления можно рассматривать как объект проектного управления. В мировой практике органами исполнительной власти активно используются признанные

на международном уровне методы построения систем менеджмента качества на основе международных стандартов серии ИСО 9000 [7].

Поэтому сегодня в органах государственной власти крайне необходимо создание современной системы государственного управления, работающей для населения и в интересах населения. Иными словами, нужен эффективный рабочий менеджмент, обеспечивающий создание ценностей, удовлетворяющих потребителей, то есть каждого из нас. Мы уверены, что повышение качества работы органов государственной власти будет способствовать устойчивому развитию любого субъекта Российской Федерации. Ведь оно позволит обеспечить безопасность и благоприятные условия жизнедеятельности человека, ограничить негативное воздействие на окружающую среду, обеспечить охрану и рациональное использование природных ресурсов. Все это будет способствовать повышению качества жизни населения и конкурентоспособности нашей страны.

Список литературы

1. Абакумова, О. Г. Управление качеством. Конспект лекций / О. Г. Абакумова. - М.: А-Приор, 2012. - 128 с.
2. Басовский Л. Е., Протасьев В. Б. Управление качеством: Учебник. - М: ИНФРА-М, 2001. - 212 с.
3. Варакута, С. А. Управление качеством продукции: учебное пособие / С. А. Варакута. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 207 с.
4. Василевская, И. В. Управление качеством: Учебное пособие / И. В. Василевская. - М.: ИЦ РИОР, 2011. - 112 с.
5. Воробьев, В. П. Если я - аудитор. Управление качеством. Не мешайте работать / В. П. Воробьев. - М.: НТК Трек, 2008. - 64 с.
6. Герасимов, Б. Н. Управление качеством. Практикум: Учебное пособие / Б. Н. Герасимов, Ю. В. Чуриков. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 208 с.
7. Ефимов В. В., Князев В.М. Спираль качества. - Ульяновск: УлГТУ, 2002. - 232 с.

«Современные научные исследования»
IX Международная научно-практическая конференция
Научное издание

ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Научно-исследовательский центр «Иннова»)
353440, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Крымская, 216, оф. 32/2
Тел.: 8 (918) 38-75-390; 8 (861) 333-44-82
Подписано к использованию 20.06.2019 г.
Объем 406 Кбайт. Электрон. текстовые данные

ISSN 978-5-95283-110-0



9 785952 831100 >